

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

*социум*

ISSN 2225-1545

№ 2(15)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ  
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ  
**«Экономика и социум»**

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

Свидетельство о регистрации  
средства массовой коммуникации  
Эл № ФС77-45777  
от 07 июля 2011 г.

***Редакционный совет:***

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,  
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,  
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,  
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,  
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,  
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,  
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 2(15) (апрель-июнь, 2015). Часть 2. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Давлешиин Р.Р.  
студент III курса  
ФГБОУ «Уфимский государственный университет  
экономики и сервиса»  
РФ, г. Уфа*

## **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Аннотация: В данной статье повествуется о роли бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятия. Описана актуальность бизнес-планирования, а так же перечислены важнейшие преимущества в решении задач в управлении хозяйством.*

**Abstract:** This article tells about the role of business planning in the business enterprise. We describe the relevance of business planning. In addition lists the most important advantages in solving the problems in the property management.

*Ключевые слова: бизнес-план, планирование, коммерческая деятельность, предпринимательство*

Предпринимательство характеризует стиль поведения и действий в условиях современной экономики. Для предпринимательства характерны планы и программы для реализации операций, осуществления кампаний и создания с нуля бизнеса.

С современных условиях каждое предприятие нуждается в планировании. Прежде всего планирование дает возможность создать и реализовать свою предпринимательскую инициативу, а в этом главное правильно провести оценку возможности, объемов производимого товара или услуг, а так же его конкурентоспособность на рынке.

Как известно, прогресс не стоит на месте. Его движение вперед способствует появлению новых предприятий, идей, товаров и услуг, что ведет к дальнейшему росту конкурентной борьбы. С ростом конкуренции и растет требование потребителей к тем или иным видам товаров и услуг, начиная от количества, заканчиваясь качеством произведенной продукции. На предприятие так же оказывает влияние в внешняя экономическая среда, что в свою очередь чаще нестабильна, на которую руководители могут реагировать, проявляя гибкость и инициативность. В современных условиях руководство и управление предприятием чаще носит инициативный характер, но в рамках заранее запланированной стратегии.

Термин бизнес-план появился в нашей стране после распада Советского Союза. Следует сказать, что планирование существовало в СССР (как ни как, была плановая экономика), но новое веяние было существенно другим. В связи перехода экономики с рельс планового развития на рыночное, а так же отношения планирования в таких сферах, как бизнес и предпринимательство было отрицательное. Это объяснялось прежде всего не имением теоретических и практических знаний и навыков, а так же слабым развитием предпринимательства. В скором времени пришло осознание того,

что бизнес-планирование –это неотъемлемая часть ведения хозяйства в условиях новой рыночной экономики.

Первостепенной задачей необходимости бизнес-плана- повышение инвестиционной активности в экономике. Все это для того, чтобы банки, инвестиционные фонды, группы финансовых организаций могли своевременно быстро направлять денежные массы в те или иные проекты, предварительно проанализировав риски и возможности, а так же сроки окупаемости. Единственный вариант сделать это- написать грамотный бизнес-план и защитить его перед инвесторами.

Следует сказать, что по мере развития инвестиционной активности, увеличилось и предоставление услуг по оказанию помощи в написании бизнес-планов. В первую очередь это организации , которые предоставляют услуги написания бизнес-планов . Отмечу, что и проводятся разного рода тренинги, «школы», семинары, курсы по оказанию помощи в написании бизнес-плана для молодых предпринимателей.

Бизнес-план- это подробное изложение целей и путей достижения создаваемого товара или услуг, предназначенное для обоснования инвестиций.

Цель бизнес-плана — показать объективную оценку инвестиционного проекта, показать сильные и слабые стороны, срок окупаемости, понять инфраструктуру для предстоящего проекта. Цель - привлечение средств инвестора в проект.

Причинами планирования руководителя необходимо считать следующее:

- планирование, включает в себя критический анализ идеи. Основные проблемы при реализации проекта, это не недостаток ресурсов, а их неправильное распределение, отсюда и понятно, что планирование это средство, с помощью которого можно максимально эффективно распределить имеющиеся в наличии ресурсы, и очередность их применения для той или иной задачи. Данный метод поможет снизить возможность совершения ошибок и зависимость от внешней среды к минимуму. И это достижимо только при условии, если план составлен правильно и грамотно.

- бизнес план является средством ,с помощью которого руководитель может своевременно реагировать на те или иные угрозы, возникающие в процессе управления

- готовый, грамотный бизнес план является некой «визитной карточкой» фирмы, которую можно легко использовать для заинтересованных организаций и предприятий ,с помощью которого можно показать достижения и возможности своего предприятия.

Планирование способствует решению следующих задач:

- определить конкретное направление деятельности фирмы
- сформулировать краткосрочные и долгосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их реализации
- оценка соответствия кадров фирмы, условий мотивации труда,



требования по достижению поставленных целей

-выбор состава и определение показателей товаров и услуг ,которые будут предлагаться фирмой потребителям

-определение маркетинговой компании

-оценка материального и финансового положения фирмы

-предусмотрение трудностей, так называемых «подводных камней» или «рифов» ,которые могут помешать реализации бизнес-плана.

Каждый руководитель должен хорошо представлять потребности различных материальных и других ресурсов, искать источники их получения и возможности их правильного распределения.

Необходимо чётко понимать, что в современной рыночной экономике планирование так же необходимо, как и при плановой экономике. Только хорошо проработанный бизнес-план, с правильной стратегией его реализации сможет заинтересовать потенциальных инвесторов в коммерческий проект и придать мощнейший рывок развитию организации.

#### **Использованные источники:**

1. Фадеева Г. Д. Виды рыночных стратегий строительного предприятия
2. Фадеева Г. Д., Гарькин И. Н., Железняков Л. А. Опыт развития инновационной инфраструктуры
3. Артёмова С. Ф., Гарькин И. Н. Системные закономерности при преодолении кризисов в экономике
4. Вайс Е.С., В.М.Васильцова - Планирование на предприятии

*Давлетшина Ф.Р.*

*студент 4 курса*

*профиль производственный менеджмент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

*Россия, г. Уфа*

### **СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «АМАРАНТ»)**

#### **INSURANCE AS A FACTOR OF ECONOMIC EFFICIENCY (ON MATERIALS OF LLC "AMARANT")**

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме- минимизации рисков в хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрев хозяйственную деятельность организации можно сделать вывод о том, что предприятию приходится рисковать и оттого насколько этот риск будет оправдан, а его возможные последствия оценены и будет зависеть выживание и дальнейшее развитие предприятия.

Abstract. The article is devoted to the actual problem of minimizing the risks in a business enterprise. Having considered the economic activities of the organization, we can conclude that the company has to take risks and therefore how this risk will be justified, and its possible consequences are estimated and will depend on the survival and further development of the enterprise.

Ключевые слова: стабильность, страховая защита, имущественное страхование, экономическая эффективность, бухгалтерский баланс.

Keywords: stability, insurance coverage, property insurance, economic efficiency, balance sheet.

Имущество всех предприятий подвержено рискам. Причинами имущественных рисков являются: кражи, халатность, перенапряжения технической и технологической систем, пожар, землетрясения, наводнения, ураганы, удары молнии и т. д.

Целью данного исследования является определение путей страхования как фактора обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Амарант», г. Уфа.

ООО «Амарант» осуществляет следующие виды деятельности: деревообработка, переработка и изготовление изделий из древесины.

В бухгалтерском учете основные средства предприятия - это здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, объекты незавершенного строительства, инвентарь. Также имущество, принятое организациями на комиссию, хранение, для переработки, ремонта, перевозки и т.д.

Основные средства не потребляются в процессе производства, но могут использоваться в десятках повторяющихся производственных процессов.

Рассмотрим имущество ООО «Амарант».

Таблица 1 Основные производственные фонды ООО «Амарант» (тыс. руб.)

Виды основных средств	Среднегодовая стоимость				2013 г. в % к 2012 г.
	тыс. руб.		% к итогу		
	2012г.	2013г.	2012г.	2013г.	
Здания	102,3	8 444,7	0,13	4,52	8254,8
Сооружения и передаточные устройства	1738,0	97253,2	2,18	52,06	5595,7
Машины и оборудование	45427,8	48101,9	56,88	25,75	105,9
Транспортные средства	32577,6	33005,5	40,79	17,66	101,3
Производственный и хозяйственный инвентарь	13,2	13,2	0,02	0,01	100
Итого	79 858,9	186 818,5	100	100	233,9

Стоимость всего имущества предприятия ООО «Амарант» в 2013 году составила 186 818,5 тыс. руб.

Человечек на протяжении всей истории страдает от пожаров, стихийных бедствий, аварий и т. д., и многим предприятиям возместить ущерб не удастся, что ведет к разорению.

Чрезвычайная ситуация в целом затрагивает многие факторы человеческой жизнедеятельности, начиная от здоровья и жизни человека, заканчивая его имуществом.

Во избежание от этих рисков предприятия и для их минимизации мною было предложено страхование имущества предприятия.

Имущественное страхование предпринимателей – это когда страхуются оборудование, инструменты, готовая продукция и другие материальные ценности. Имущество страхуется на срок от 3 месяцев до 1 года.

Стоимость всего имущества предприятия ООО «Амарант» в 2013 году составила 186 818,5 тыс. руб. на 80 % ответственности с дополнительным риском кража.

Рассчитаем страховую сумму  $186\,818,5 \text{ тыс. руб.} \times 80\% = 149\,454,8 \text{ тыс. руб.}$

Тарифная ставка допустим равна 0,5 со 100 руб. страховой суммы плюс 1 руб. за каждый дополнительный риск. Страховые платежи равны  $(0,5+1) \times 149\,494\,800/100 = 2\,242\,422$  рублей.

Страховая сумма уплачиваемая ООО «Амарант» при заключении договора и в период его действия составила 2 242 422 рубля.

При возмещении ущерба страховой компанией предприятие вернет  $186\,818\,500 - 2\,242\,422 = 184\,576\,078$  рублей.

Таким образом, имущественное страхование делает предприятие более устойчивым и независимым от различного рода случайностей, также способствует экономическому и социальному росту.

#### **Использованные источники:**

1. Об организации страхового дела в РФ [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 08.03.2015): принят Гос. Думой 05.07.2013 // СПС «Консультант Плюс».

2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст]: учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. – Palmarium Academic Publishing, Deutschland / Германия, – 2012. – 795с.

3. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Текст]: электронное учебное пособие / О.Н. Ефимов. – Уфа, 2014. – 746 с.

*Давыдик В.А.  
студент 2 курса  
Паршутич О.А., к.э.н.  
руководитель, доцент*

## **ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В настоящее время национальные экономики являются частью динамичной системы мирового хозяйства. В своей деятельности на международной арене страны руководствуется принципом сочетания многовекторности международных связей с выбором стратегических партнеров.

Развитие международных отношений, практическая реализация внешней политики во многом зависит от деятельности международных объединений и организаций. Международные организации являются важным субъектом международных отношений и оказывают в последние годы все большее влияние на мировой политический процесс в целом.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

**Объем внешней торговли товарами**(внешнеторговый оборот) в январе 2014 года составил 5,5 млрд. долл. США, что на 10,0% меньше, чем в январе 2013 года.

Товарооборот со странами СНГ составил 3,2 млрд. долл. США (58,6% общего товарооборота) и по сравнению с январем 2013 года снизился на 10,2%. Товарооборот со странами вне СНГ снизился на 9,6% и составил 2,3 млрд. долл. США.

**Товарооборот со странами вне СНГ** составил 41,4% общего товарооборота Республики Беларусь.

Европейский союз – это политическое и экономическое объединение, которое нацелено на региональную интеграцию. ЕС является вторым по значимости рынком для белорусского экспорта.

Товарооборот со странами ЕС по сравнению с январем 2013 года уменьшился на 7,1% и составил 1,6 млрд. долл. США (29,1% общего товарооборота Республики Беларусь). Экспорт уменьшился на 9,7% и составил 1,0 млрд. долл. США, импорт снизился на 2,2% и составил 592,6 млн. долл. США. Положительное сальдо составило 413,1 млн. долл. США.

Важнейшим аспектом работы по продвижению экспорта в европейские страны является обеспечение соответствия белорусской продукции европейским нормам и стандартам в области качества. Гармонизация стандартов качества белорусской продукции с европейскими аналогами – первоочередная предпосылка для ее доступа на рынок Европейского союза.



Одним из ключевых направлений в сотрудничестве с ЕС является привлечение иностранных инвестиций в белорусскую экономику, прежде всего, в производство наукоемких и высокотехнологичных товаров, качественной сельскохозяйственной продукции, внедрение альтернативных источников энергии и повышение энергоэффективности, развитие транзитного потенциала.

**Всемирная торговая организация (ВТО)** – это международная экономическая организация, занимающаяся вопросами многостороннего регулирования торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. Путём снижения импортных таможенных пошлин, ГАТТ положило начало либерализации торговли товарами. Сегодня правила многосторонних торговых соглашений ВТО используются как основа регулирования экспортно-импортных взаимоотношений более 150 стран.

Товарооборот со странами, входящими в **ВТО**, по сравнению с январем 2013 года уменьшился на 9,9% и составил 5,3 млрд. долл. США (97,0% общего товарооборота Республики Беларусь). Экспорт уменьшился на 8,8% и составил 2,6 млрд. долл. США, импорт уменьшился на 10,9% и составил 2,8 млрд. долл. США. Отрицательное сальдо составило 191,8 млн. долл. США.

Таким образом, международные экономические отношения важны для дальнейшего развития национальной экономики. Международная интеграция содействует укреплению мира и стабильности, а также создаёт предпосылки для успешного социального и экономического развития стран.

*Дадаева Б.Ш., к.э.н.  
доцент кафедры  
Шихабидова М.З.  
магистрант 2го курса  
ДГУ  
Россия, г. Махачкала*

## **АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ТРЕБОВАНИЯМ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: В статье ставится задача формирования обоснованного состава финансовых коэффициентов, соответствующего информационным потребностям основных методов оценки стоимости предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовые коэффициенты, оценка стоимости предприятия.

В настоящее время состав рассматриваемых коэффициентов в различных источниках существенно варьируется. В результате общее количество известных коэффициентов достаточно велико. При этом в лучшем случае авторы обозначают преимущества разработанных ими коэффициентов над ранее известными аналогами, но вопрос обоснования самого состава типов соотношений, на которых строятся выбранные для

рассмотрения коэффициенты, и его соотношения с соответствующими наборами других авторов нигде не ставится.

Так, например, в источнике четко обосновывается необходимость расчета трех показателей ликвидности. Однако затем автор вводит еще пять показателей с формулировкой: «тем не менее известны и другие показатели, имеющие определенный интерес для аналитика» [4]. В [5] при рассмотрении показателей рентабельности выделяется десять «основных» коэффициентов, далее без пояснений в качестве «наиболее важных» рассматриваются только пять. В большинстве источников выбор коэффициентов либо обосновывается их известностью, либо никаких комментариев не приводится. При этом в [1], [2], [3] прямо указано, что помимо приведенных в них коэффициентов в зависимости от поставленной задачи могут выбираться любые другие, но какие-либо рекомендации относительно процедуры выбора отсутствуют.

Исследование соответствующих источников позволяет для каждой из четырех групп коэффициентов относительно четко выделить только типы соотношений, которые в виде различных коэффициентов рассматриваются с соответствующей содержательной интерпретацией практически во всех изученных источниках, вследствие этого часто задействуются на практике и могут рассматриваться как основные. Но количество коэффициентов, реализующих некоторые из этих соотношений, достаточно велико, обозначаемые некоторыми авторами преимущества их коэффициентов над аналогами носят субъективный характер и сами по себе не могут служить критерием их отбора. Данные положения наглядно представлены в табл.1

Таблица 1.

Типы финансовых соотношений и количество реализующих их финансовых коэффициентов

Коэффициенты ликвидности (платежеспособности)								
тип соотношения	$\frac{A_{КОБ}}{K_{ТЕК}}$	$\frac{A_{КДЕН} + A_{ККФВ} + A_{КДЗ}}{K_{ТЕК}}$	$\frac{A_{КДЕН} + A_{ККФВ}}{K_{ТЕК}}$	$\frac{K_{СОК}}{A_{КОБ}}$	$\frac{A_{КЗ}}{K_{СОК}}$	другие типы	итого	
количество коэффициентов	7	7	8	4	4	24	54	
Коэффициенты финансовой устойчивости								
тип соотношения	$\frac{K_C}{K}$	$\frac{K_3}{K_C}$	$\frac{П_{ДПН}}{C_{ПРОЦ}}$	другие типы		итого		
количество коэффициентов	3	3	1	23		30		
Коэффициенты деловой активности (оборачиваемости)								
тип соотношения	$\frac{Q_P}{A_{КОСН}}$	$\frac{Q_P}{K_{СОК}}$	$\frac{C_P}{A_{КЗ}}$	$\frac{Q_P}{A_{КДЗ}}$	$\frac{Q_P}{K_{КЗ}}$	$\frac{Q_P}{A_K}$	другие типы	итого
количество коэффициентов	1	1	6	3	1	1	16	29
Коэффициенты рентабельности								
тип соотношения	$\frac{П_{ДП}}{K}$	$\frac{П_Ч}{K_C}$	$\frac{П_{ДП}}{Q_P}$	$\frac{П_Ч}{Q_P}$	$\frac{П_Х}{Q_P}$	другие типы	итого	
количество коэффициентов	6	1	1	1	3	25	37	

Таким образом, какая-либо определенность в вопросе формирования

состава коэффициентов для проведения финансового анализа в настоящее время отсутствует.

Проведенное исследование основных направлений использования результатов финансового анализа в оценке стоимости бизнеса позволяет обозначить две ситуации, различные по степени определенности состава коэффициентов, когда финансовые коэффициенты:

1. используются в качестве доступного инструмента для выполнения приблизительных расчетов или контроля значений вполне конкретных параметров; здесь состав типов финансовых соотношений, которые могут быть полезны, определяется достаточно четко (табл.2) , неясен только конкретный состав реализующих их коэффициентов.

Примечательно, что здесь полезными оказываются соотношения (в группах финансовой устойчивости и оборачиваемости), не попавшие в табл.1 в состав основных.

2. используются для получения информации по целым аспектам деятельности предприятия, что требует применения коэффициентного метода в полном объеме; здесь, соответственно, состав необходимых коэффициентов не ясен полностью (соответствующие случаи выделены цветом).

Понятно, что в первом случае состав соотношений и коэффициентов, которые будут использоваться в каждом конкретном случае, в значительной степени (особенно при прогнозировании составляющих денежного потока) определяется располагаемой исходной информацией и спецификой предприятия-объекта оценки.

Во втором случае работать со всем множеством известных финансовых коэффициентов сложно, понятно, что их количество должно быть ограничено. Однако выбор состава коэффициентов произвольным образом приводит к снижению информативности анализа, что нежелательно. Поэтому встает задача формирования обоснованной системы финансовых коэффициентов, состоящей из наиболее удачных из них. В рамках ее решения можно попытаться сформировать некоторый универсальный набор показателей для первого случая.

Таблица 2.

Основные направления использования результатов финансового анализа при оценке стоимости предприятия

Доходный подход	Прогнозирование составляющих FCFE	инвестиций	$\frac{Q_P}{A_{КВН}}; \frac{Q_P}{A_{КОСН}}; \frac{Q_P}{A_{КЛМА}}; \frac{Q_P}{A_{КОБ}}; \frac{Q_P}{K_{СОК}}; \frac{Q_P}{A_{КДЗ}}; \frac{Q_P}{A_{КЗ}}; \frac{Q_P}{K_{КЗ}}$
		прибыли	$\frac{\Pi_X}{Q_P}; \frac{\Pi_{Ч}}{K_C}; \frac{\Pi_{Ч}}{Q_P}; \frac{Q_P}{A_K}; \frac{K_C}{K}$
		привлекаемых заемных средств	$\frac{K_C}{K}; \frac{K_C}{K_C + K_{ЗД}}; \frac{K_C}{K_C + K_{ЗД} + K_{ЗКП}}$
	Нормализация величины ликвидных активов	$\frac{A_{КДЕН} + A_{ККФВ}}{K_{ТЕК}}$	
	Анализ необходимости планирования мероприятий для улучшения финансовых параметров предприятия	все известные финансовые коэффициенты	
Сравнительный подход	Оценка уровня риска по критериям	характерный в прошлом уровень риска	$\frac{\Pi_{Ч}}{K_C}$
		ликвидность и финансовая устойчивость	все известные финансовые коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости
	наличие конкурентных преимуществ	все известные финансовые коэффициенты	
	Соответствующие мультипликаторам коэффициенты, используемые как критерии сопоставимости с предприятиями-аналогами	$\frac{\Pi_{Ч}}{K_C}; \frac{\Pi_{Ч}}{Q_P}; \frac{\Pi_{Ч}}{A_K}; \frac{\Pi_{Ч}}{A_{КЧБ}}$	
Затратный подход	Корректировка балансовой стоимости	запасов	$\frac{Q_P}{A_{КЗ}}$
		дебиторской задолженности	$\frac{Q_P}{A_{КДЗ}}$
		кредиторской задолженности	$\frac{Q_P}{K_{КЗ}}$

**Использованные источники:**

1. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2003. – 222с. – (Серия «Высшее образование»);
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: Учебник - М.: Финансы и статистика, 2003. – 512 с.;
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 336 с.;
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.;
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.:ИНФРА-М, 1999. – 208 с.



## ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрена сущность реструктуризации и основные ее направления. Приведен пример использования реструктуризации на конкретном предприятии в целях более эффективного управления предприятием и увеличения его стоимости. Выявлена необходимость совершенствования оценки стоимости бизнеса в целях реструктуризации.

Ключевые слова: реструктуризация, увеличение стоимости, реорганизация, предприятие, принятие решений, управление, усовершенствование.

Оценка бизнеса необходима для выбора обоснованного направления реструктуризации предприятия. В процессе оценки выявляют альтернативные подходы к управлению предприятием и определяют, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность, а следовательно, и более высокую рыночную цену, что и является основной целью собственника и задачей управляющих фирм в рыночной экономике. Процесс реструктуризации направлен на обеспечение эффективного использования производственных ресурсов, приводящего к увеличению стоимости бизнеса.

Реструктуризация – это совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией развития данной компании. Реструктуризация нацелена на быстрое скачкообразное улучшение показателей деятельности компании.

Оценка стоимости предприятия при реструктуризации подразумевает:

- анализ сильных и слабых сторон участников сделки;
- прогнозирование вероятности банкротства;
- анализ операционного (производственного) и финансового рисков;
- оценку потенциала изменения чистых денежных потоков;
- предварительную оценку стоимости реорганизуемого предприятия.

Рассмотрим основные направления реструктуризации.

Таблица 1 Основные направления реструктуризации

Направление реструктуризации	Мероприятия
Стратегическое	Расширение (слияние, присоединение) Сокращение (разделение, выделение) Преобразование акционерного капитала
Реорганизующее в случае несостоятельности (банкротства)	Внешнее управление имуществом должника Санация
Предотвращающее угрозу захвата	Система защиты интересов управляющих и акционеров Программа выкупа акций

Под слиянием понимается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ, с прекращением существования последних.

Под присоединением понимается прекращение деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу.

Под разделением общества понимается прекращение деятельности общества с передачей всех его прав и обязанностей вновь создаваемым обществам.

Под выделением общества понимается создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения деятельности последнего.

Сокращение (разделение, выделение) предприятия – это выделение из его состава в качестве подконтрольных, но оперативно самостоятельных юридических лиц (дочерних и зависимых предприятий) бывших подразделений и (или) структурных единиц, до сих пор специализировавшихся на определенных товарах или услугах, которые могут быть реализованы внешним покупателям (на сторону). Это делается посредством:

- передачи упомянутого имущества в соответствии с его текущим стоимостным эквивалентом в уставный фонд учреждаемой фирмы;

- предоставления дочерней фирме указанного имущества в продлеваемую долгосрочную аренду, плата за которую в действительности не будет взиматься (капитализируется и дает величину взноса в уставный фонд учреждаемого предприятия);

- приобретения относительно небольшой части акций (паев) вновь учреждаемого (оформляемого как самостоятельное) дочернего предприятия.

Балансы выделенных предприятий подлежат консолидации в единый баланс материнской фирмы. Экономический смысл дробления крупного единого предприятия состоит в следующем.

1. Выделяются отдельные, имеющие самостоятельный баланс предприятия, которые специализируются на коммерчески перспективных продуктах. Заинтересованные в указанных проектах инвесторы могут иметь больше гарантий того, что кредиты или вклады в приобретение акций (паев), предоставленные таким специализированным предприятиям, не будут «размазаны» в материнской многопрофильной фирме и инвесторы могут быть более спокойны, что их капиталовложения не будут использованы для покрытия первоочередных просроченных задолженностей неплатежеспособной материнской фирмы.

2. Санация (финансовое оздоровление) крупного предприятия может быть облегчена выделением юридически отдельных, имеющих самостоятельный баланс, заведомо коммерчески неперспективных

предприятий. Они кандидаты на банкротство, которое только в некоторой мере затронет имущество выделившей их из своего состава материнской фирмы, так как учредители несут лишь ограниченную указанной величиной ответственность за долги. От коммерческой неудачи дочерних предприятий пострадают в первую очередь их кредиторы, долги которым в случае упомянутого банкротства частично не будут погашены. Если выделенное предприятие станет прибыльным, владельцы материнской фирмы смогут получить выгоду.

При оценке предполагаемого проекта реорганизации необходимо составить прогноз будущих денежных потоков, которые предполагается получить после завершения сделки.

Выгоды от объединения предприятий:

Прямая выгода от объединения предприятий – увеличение чистых денежных потоков реорганизованных компаний.

Анализ прямой выгоды включает три этапа:

1) оценку стоимости предприятия на основе прогнозируемых денежных потоков до реорганизации;

2) оценку стоимости объединенной компании на основе денежных потоков после реорганизации;

3) расчет добавленной стоимости (все расчеты проводятся на базе модели дисконтированных денежных потоков).

Оценить эффективность реорганизации может оказаться легче, чем новый инвестиционный проект, так как объединяются действующие предприятия или меняется тактика управления всей организации.

Косвенная выгода – увеличение рыночной стоимости акций или изменение мультипликатора цена/прибыль, так как акции объединенной компании могут стать более привлекательными для инвестора и их рыночная стоимость возрастет.

Рассмотрим процесс реструктуризации на примере ООО «Уфимский Торговый Дом»

На данном предприятии важнейшим компонентом является реструктуризация системы управления. В ней выделяются три сферы: управление сбытом и торговлей, управление персоналом и интегрированное управление. Так как реструктуризация является одним из эффективных инструментов развития бизнеса, на предприятии изучили теоретические основы реструктуризации системы управления, провели анализ финансового состояния предприятия и его организационной структуры, и в результате чего провели успешную его реструктуризацию. Выявлено, что стоимость застрахованного предприятия выше, чем предприятия с отсутствием элементов страхования.

В завершение, можно сделать вывод о том что, процесс реструктуризации предприятия объективно необходим в условиях динамично развивающейся экономики, и для принятия эффективных решений в этой сфере проводят оценку стоимости предприятий в целях

реструктуризации и применяют элементы страхования с целью уменьшения рисков.

#### **Использованные источники:**

1. ФЗ Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 29 июля 1998 года №135-ФЗ.
2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. – GUMER-INFO, 2011. – 720с.
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов.- LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
4. Орехов В.И. Антикризисное управление: Учебник (ГРИФ) / В.И. Орехов, К.В. Балдин. – М.: ИНФРА-ИНЖЕНЕРИЯ, 2012. – 544 с.

*Данилова М.А.*

*магистрант 1-го курса*

*Школа экономики и менеджмента*

*Дальневосточный федеральный университет*

*Россия, г. Владивосток*

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВОЛОНТЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ**

В современном мире, волонтерская (добровольческая) деятельность является важной частью в жизни общества и государства в целом. Правительства многих стран используют ресурс добровольчества, финансируя его проекты, поддерживая его вклад в реализацию государственных программ по поддержке молодежи, в решении общественных проблем [1].

Например, в Японии, США, Канаде, Австралии, Англии, Италии и других развитых стран полагают, что добровольческая деятельность способствует поддержанию и упрочнению основных принципов демократии в первую очередь тем, что вовлекает большое число граждан в процесс принятия решений. Правительства этих стран оказывают добровольческому движению всемерную и разнообразную поддержку, в том числе путем издания различных законодательных актов, стимулирующих его развитие, созданием системы государственных добровольческих центров и специальных добровольческих программ [2].

Организацией объединенных наций 17 декабря 1985 г. был провозглашен Международный день добровольцев, который отмечается 5 декабря. Основная идея его проведения заключается в поддержке молодежного волонтерства; продвижении и признании роли и вклада молодых добровольцев в социальное и экономическое развитие стран; содействии достижению Целей развития тысячелетия, принятых мировыми лидерами государств – членами ООН на Саммите тысячелетия (2000), ключевой из которых является сокращение масштабов бедности [1].



Для расширения возможностей в области волонтерства, власти стран создают нормативные акты, регламентирующие деятельность добровольцев. В США наиболее известные нормативные документы в сфере добровольчества это Акт об экономических возможностях (1964 г.), Закон о государственной и муниципальной службе (1990 г.) и Закон Эдварда Кеннеди о служении Америке (1992г.). В апреле 2009 года в США был создан специальный веб-сайт ([www.serve.gov](http://www.serve.gov)), который позволяет желающим находить добровольческую работу по месту жительства, вводя ключевые слова и почтовый индекс [1, 2].

Однако первой страной, где был принят закон, посвященный добровольчеству (закон «Основные положения о волонтерстве» - 1991 г.), была Италия. Этот закон устанавливает принципы и критерии, регулирующие отношения между государственными ведомствами и волонтерскими организациями [2], предоставляет волонтерам права и защиту, обязует организации страховать здоровье участников движения, содержит условия об ответственности перед третьими лицами, дифференцирует добровольный труд и трудовые отношения.

В период, прошедший с 2001 г., были приняты и разрабатывались важные части законодательства в поддержку добровольческой деятельности, особенно в Восточной Европе и Латинской Америке – двух регионах, где продолжается активное развитие демократических процессов. В Албании и Мозамбике приняты законы о взаимоотношениях между добровольцами и организациями, привлекающими добровольцев; в Аргентине, Колумбии, Новой Зеландии, Никарагуа, Перу и Уругвае приняты законоположения, способствующие дальнейшему развитию добровольческой деятельности. Законы о добровольческой деятельности молодежи приняты в Боснии и Герцеговине, Чешской Республике. Другие законодательные акты охватывали широкий спектр вопросов, включая признание правового статуса добровольцев в Австралии, Бельгии, Канаде; регулирование вопросов социального обеспечения в Италии и Таиланде; введение налоговых льгот в Алжире, Испании, Ливане, Маврикии и Того. В Индонезии была введена специальная виза (*servicevisa*), позволяющая добровольцам из других стран пользоваться налоговыми и таможенными льготами. В Бразилии, Канаде и Южной Африке упрощены иммиграционные правила для иностранных добровольцев [2].

Большое внимание во всех развитых странах уделяют и различным формам мотивирования и поощрения волонтеров: рекомендации от работодателей о работе волонтера, которые большую роль играют при устройстве на работу и поступлении в университет; сертификаты за участие в волонтерской деятельности; занесение в книгу почетных жителей города. Так, например, в Австралии «если волонтер получает денежное вознаграждение, оно освобождается от налогов». Одним из значимых поощрений лучших японских и иностранных волонтеров уже многие годы (с 1988 г.) является программа Правительства Японии «Корабль Молодежи

Мира» (морской и океанский круиз), главная цель которой – укрепление межкультурного взаимодействия и сотрудничества молодежи всех стран [2].

Благодаря вышеперечисленным мероприятиям волонтерство укоренилось во всем мире и продолжает свое развитие, что важно для современных государств, поскольку волонтерское движение сегодня рассматривается как – значительный фактор социально-экономического развития государств; важнейший ресурс дальнейшего демократического развития, прочный фундамент гражданского общества; средство межкультурной интеграции и международной кооперации в решении гуманитарных и социальных проблем [3].

#### **Использованные источники:**

1. Pestereva N.M., Nadeina O.S., Savinkina L.A. International and Russian Experience of Volunteer Activity, History, Modern Situation and Future Prospects// Life Science J., 2014. – Vol. 11 (10). – p.858-865. (ISSN: 1097-8135). <http://www.lifesciencesite.com>
2. Савинкина Л.А., Пестерева Н.М. Развитие института волонтерства в России: Владивосток. Из-во ДВФУ, 2013. – 298с.
3. Чальцева И.С. Молодежная политика за рубежом: попытка анализа// Сибирский педагогический журнал, 2010. - №2 – с. 296-304.

*Данилович Э.Ю.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **ИНТЕНСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА**

Для развития сельского хозяйства нашей страны основным путем является - интенсификация производства всех видов сельскохозяйственной продукции. Проблема интенсификации тесно связана с проблемой эффективности и является важнейшим фактором повышения эффективности производства.

Интенсификация зернового хозяйства направлена на концентрацию качественно новых вложений средств производства, а, иногда и труда на одну и ту же единицу земельной площади, повышения интенсивности их использования в целях увеличения и удешевления продукции. Сущность интенсификации зернового производства состоит в увеличении валовых сборов продукции за счёт повышения урожайности культур путём более полной реализации их потенциальной продуктивности. Характерная черта современной технологии производства зерна - комплексность агротехники, которая проявляется в создании различного рода индустриальных, интенсивных технологий, систем получения максимальных урожаев.

По своему экономическому содержанию интенсификация зернового производства - это процесс расширенного производства, в основе которого лежит научно-технический прогресс. А.В. Черешнев считает, что

«...интенсификация, хотя и является основным фактором дальнейшего повышения эффективности производства, но является самостоятельной проблемой. Процесс интенсификации в аграрном секторе, кроме того, специфичен, что дополнительно свидетельствует о необходимости выделения данной проблемы в самостоятельную. Однако исследования интенсификации необходимо вести в системе с экстенсивными путями воспроизводства, с другими объективными экономическими законами в аграрной сфере».

На современном этапе интенсификация зернового производства в различных регионах России отличается как размером, так и структурой, а также качеством вкладываемых средств, что обусловлено многообразием экономических и природных условий, в которых осуществляется производство зерновых. Отсюда возникает необходимость тщательного учёта факторов, выбора соответствующих форм интенсификации, которые бы максимально удовлетворяли конкретным природным и экономическим условиям.

И.А. Минаков считает, что « ... объективными предпосылками интенсификации сельского хозяйства являются:

- ограниченность земель, пригодных для сельскохозяйственного использования;
- развитие производственных сил, совершенствование орудий и средств обработки земли;
- общественное разделение труда, рост городского населения, потребность в сельскохозяйственных продуктах»[2;41]

Интенсификация отрасли растениеводства основывается на увеличении затрат трудовых, материальных и других ресурсов в расчете на единицу земельных угодий.

Существуют факторы, оказывающие влияние на уровень интенсификации. К ним относятся:

- факторы первой группы, которые определяют рост и устойчивость производства продукции (применение удобрений, совершенствование агротехнических приемов семеноводства и т.д.);
- факторы второй группы, которые способны обеспечивать снижение затрат труда в производстве (механизация и электрификация и т.д.);
- факторы третьей группы, которые способны создавать благоприятные условия для эффективного использования производственных ресурсов (специализация, кооперация, концентрация и т.д.).

Экономическая эффективность интенсификации отражает соотношение полученного результата (эффекта) и затрат или ресурсов, обусловивших данный результат.

Система оценки экономической эффективности интенсификации, предлагаемая Н.Я. Коваленко. Включает основные и дополнительные показатели. К основным относятся:

- выход валовой продукции с единицы земельной площади;

- валовой доход с одного гектара земельных угодий;
- чистый доход или прибыль с единицы сельскохозяйственных угодий.

К дополнительным же относятся:

- размер производства валовой продукции в расчете на единицу затрат труда;

- выход валовой продукции в расчете на один рубль стоимости основных и оборотных фондов.

Однако экономическую эффективность интенсификации растениеводства целесообразно измерять системой показателей, основными в которой будут показатели повышения эффективности использования земельных ресурсов.

В.В. Печенкина, А. М. Берзин, Н.И. Калашникова пришли к следующему выводу: « В условиях ограниченного наличия материальных и денежных ресурсов необходимы прежде всего пересмотр и оптимизация структуры посевных площадей и обрабатываемой пашни на основе бездефицитного баланса гумуса, что является важным резервом сохранения и повышения плодородия почвы, не требующих дополнительных материальных и финансовых затрат» [1;12]

Исходя из этого можно сделать вывод, что основными направлениями повышения экономической эффективности интенсификации в растениеводстве являются:

- комплексная механизация, на базе последних достижений НТП;
- рациональная химизация и обоснованная мелиорация;
- совершенствование агротехнической работы;
- внедрение более урожайных культур и сортов;
- совершенствование семеноводства.

Мероприятия, включающие основные пути повышения эффективности интенсификации нуждаются в обобщении для того, чтобы определить главные направления роста экономической эффективности процессов. Среди мероприятий, позволяющих повысить уровень интенсификации, необходимо выделить следующие:дополнительные затраты трудовых ресурсов и дополнительные вложения капитала;совершенствование сочетания ресурсов;повышение качества используемых ресурсов.

#### **Использованные источники:**

1. Печенкина, И.Я. Внутрихозяйственные резервы повышения эффективности использования земель/ В.В.Печенкина, А.М.Берзин, Н.И.Калашникова//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010.№12;
2. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
3. Экономика сельского хозяйства/ И.А. Минаков,[и др.]; под ред. И.А. Минакова. М.:Колос, 2010,с. 325.
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность

/А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

5. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях /Е.Б.Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. - №1. – С. 25-30.

6. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

*Данилов Д.Г.  
студент  
экономический факультет  
Фалина Н. В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики и ВЭД  
ФГБОУ ВПО «Кубанский  
государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Пройдя путь от модемного соединения через телефонную линию до выделенных сверхскоростных линий, Интернет прочно занял позиции одного из наиболее незаменимых атрибутов современной жизни. Сложно представить повседневную жизнь человека без выхода в интернет. Практически вся деятельность человека тесно связана с интернетом. Современный человек пользуется им на работе, дома, на отдыхе, благодаря интернету люди поддерживают связь между собой с разных концов света, знакомятся, обмениваются информацией, совершают покупки. По всему миру пользователи могут подключаться к интернет сети без проблем с различных устройств: ноутбуков, персональных компьютеров, планшетов, телефонов.

Развитие технологий сделало пользование интернетом массовым явлением, это произошло благодаря увеличению скорости передачи данных, расширение точек доступа, и ростом товаров и услуг, которые можно найти и потребить в глобальной сети. Помимо этого весь мир и в частности Россия стремится предоставить наиболее комфортные условия пользования интернетом, тем самым понижая стоимость доступа в Интернет, благодаря этому растет его доступность.



Сегодня интернет задействован практически во всех сферах торговли. Интернет-торговля является очень удобной и все доступной. Для более комфортного пользования интернет магазинами совершенствуются и законодательства. Принятая в июле 2011 года в ЕС новая директива по защите прав потребителей прямо обязывает продавцов в сети:

- немедленно и полностью раскрывать конечную стоимость товаров и услуг;

- принимать товары, которые пользователь хочет вернуть по любой причине, в течение 14 дней со дня приобретения;

- не взимать дополнительную плату за расчеты через кредитную карту;

Так что же можно сказать о влиянии Интернета на развитие экономики в России? Многие могут усомниться в том, что оно вообще есть. Так как экономику России принято считать сырьевой. На самом деле интернет-экономика есть, и она оказывает влияние не только на нашу жизнь, она действительно влияет на ВВП страны. Появление Интернета повлияло на работу, как отдельных компаний, так и на развитие некоторых отраслей и экономику в целом. К таким отраслям экономики России можно отнести: розничную торговлю, сектор государственных услуг, интернет-банкинг, интернет-туризм. Эти отрасли получают определённые преимущества от реализации через Интернет: появление новых каналов продаж, появление новых современных инновационных и эффективных бизнес моделей.[1]

Вкладом интернет-экономики в ВВП России служат:

- расходы населения страны на приобретенные товары и услуги в интернете

- оплата доступа в сеть

- деньги потрачены на приобретение устройства для выхода в интернет (персональные компьютеры, мобильные телефоны, ноутбуки и т.д.)

- стоимость товаров, купленных населением за границей через интернет

- экспорт информационно-коммуникационных товаров и услуг, прямо связанных с интернетом.

- средства, выделенные на развитие государственных Интернет сервисов

Вклад интернет-экономики в российский ВВП сравнивают с показателями ряда стран Европы, например с Испанией (2,3 %) и Италией (1,8 %). Однако стоит отметить, что доля интернет-экономики в ВВП России значительно ниже, чем у стран-лидеров, таких как Великобритания (7,3 %), Швеция (6,7 %), Гонконг (5,8 %) и Дания (5,7 %).

Вклад Интернета в российскую экономику значительно выше, чем доля ВВП, потому что во избежание двойного счета некоторые экономические эффекты не отражаются в ВВП. Деятельность интернет-компаний, неучтенная в ВВП в целях исключения двойного счета.[2]

Компании предпринимчиво используют Интернет для связи со своими поставщиками, для переговоров и проведения транзакций. По данным

опроса, проведенного Высшей школой экономики, в 2013 г. около 41 % компаний поддерживали общение с поставщиками через Интернет; около 8 % всех закупок исполняется через Интернет, не смотря на такие показатели Россия на много отстает от развитых стран Европы. В Англии, скажем, через Интернет осуществляется около 25 % всех закупок.

В России особенно широко распространено использование Интернета для получения и обмена информацией. Более 75 % пользователей читают новости, и каждый будний день в Интернете появляется более 37 тыс. сообщений СМИ. Сами пользователи могут комментировать эти новости на сайтах и в личных блогах, высказывая свое мнение на этот счет. Интернет сблизил людей разных регионов и стран, позволил обмениваться информацией, знакомиться, а также облегчил общение и сделал его более дешевым и эффективным за счет появления электронной почты, IP-телефонии, Instant Messaging, а также социальных сетей. Более 55 % от общего числа посещений сайтов в Интернете приходится на сайты социальных сетей и электронной почты, притом электронный адрес имеют 85 % интернет-пользователей, а 70 % активны в социальных сетях.

Российская аудитория социальных сетей является одной из самых активных в мире, в среднем российский пользователь проводит в социальной сети 15 часов в месяц.

Однако существуют и не приятные факторы в пользовании Интернетом, в том числе негативные рассылки по электронной почте и социальных сетях, такие как спам, распространение нелегального контента, мошенничество и кража личных данных, как правило, это случается после взломов личных сайтов. В России 25% пользователей Интернетом обеспокоены тем, что они могут подхватить какой-либо вирус в виде баннера, тем самым на время вывести из строя свой гаджет, так же они не уверены в том, что их информация конфиденциальна.[3]

На сегодняшний день Россия занимает второе почетное место в Европе по количеству интернет-пользователей. Перспективы роста интернет-аудитории в России связаны с высоким уровнем образованности населения и относительно широким распространением технологий позволяющих выйти в сеть. Однако Россия все еще сильно отстает от развитых стран.

Однако в ближайшем будущем, по ряду прогнозов, следует ожидать стремительный рост интернет-экономики, а ее вклад в ВВП России может составить до 3,7 % к 2019 году, что сопоставимо с текущим уровнем интернет-экономики в более развитых странах. Возможности стимулирования роста существуют для всех основных субъектов интернет-экономики: потребителей, частных инвесторов, государства и чистого экспорта, а также тех областей, которые достаточно сложно отразить в ВВП России

Таким образом, влияние интернет-экономики на общество и экономическое развитие России очень заметно, и ожидается, что оно будет

расти быстрыми темпами и дальше, так как интернет-экономика намного облегчает жизнь простому населению и помогает развиваться как ведущим отраслям производства, так и второстепенным.

#### **Использованные источники:**

1. Максисянова, Т.В. Инновационные технологии в современной экономике : учеб. Пособие [Текст] / Т.В. Максисянова. – СПб. : Изд-во ИМЦ «НВШ-СПб.», 2010. – 316 с.
2. Васильева, Т.В. Предпринимательская деятельность в сфере интернет-коммерции [Текст] / Т.В. Васильева // Экономика и управление. – 2006. – № 3(24). – С. 33–36.
3. Васильева, Т.В. Особенности функционирования интернет-компаний в сфере интернет-коммерции [Текст] / Т.В. Васильева // Инновации. – 2006. – № 6. – С. 120–122.

*Дашкевич Я.В.*  
*начальник учебного командного пункта*  
*Панков А.В., к.в.н.*  
*доцент*  
*кафедра информационно-аналитической работы*  
*Хвасионок А.В.*  
*курсант 2-го курса*  
*Военно-космическая академия имени А.Ф.Можайского*  
*Россия, г. Санкт-Петербург*

### **АЛГОРИТМ РАБОТЫ ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ ИССЛЕДУЕМОГО ПРОЦЕССА**

**Аннотация:** В статье предложен оригинальный подход к разработке алгоритма функционирования универсального программного модуля, позволяющего осуществить построение сетевой модели любого исследуемого процесса, с визуализацией результатов выполнения каждого из этапов. Целью реализации разрабатываемого программного модуля является повышения эффективности информационно-аналитического обеспечения выработки информационного решения в органах государственного (военного) управления.

**Ключевые слова:** государственное управление, информационно-аналитическая деятельность, модель, алгоритм, программный модуль.

Информационно-аналитическая деятельность в сфере государственного управления в настоящее время играет не менее важную роль, чем материальные, трудовые, энергетические, финансовые и другие ресурсы. Информационное обеспечение органов государственного управления в современных условиях невозможно без использования современных информационных технологий, программных средств, баз данных и систем управления ими. В этой связи меняются методы и средства

информационной поддержки деятельности государственных органов. На смену традиционным способам обработки информации приходят технологии комплексирования разнородных данных, оперативного моделирования текущей обстановки в различных сферах, прогнозирования развития ситуаций и состояний объектов контроля, вариантов решений и др. [1].

Реализация процедур принятия решений в организационных системах управления требует специального информационно-аналитического, правового, организационного и технического обеспечения. Все перечисленные виды обеспечения жестко взаимосвязаны и в совокупности составляют систему поддержки решений [2].

Основу государственного управления составляет информация, которую мы определим как совокупность каких-либо сведений, характеристик чего-либо, фактов, данных о соответствующих предметах, явлениях, процессах, отношениях, событиях и т.д., собранных и систематизированных в пригодную для использования форму. Поэтому базу информационно-аналитических систем обеспечения принятия решений в организационных системах управления составляют информационные модели, которые отражают имеющуюся систему знаний предметной области. В общем виде информационные (идентификационные) модели представляют собой каким-либо образом упорядоченную совокупность сведений о связях показателей функционирования объектов (явлений) наблюдения с состояниями объекта.

Разработка информационных моделей призвана снизить риски влияния случайных факторов на управляемые процессы, сформировать массив исходной информации необходимой для выработки решения руководителем органа власти [3].

Для описания систем управления на практике используется ряд формализованных методов, которые в разной степени обеспечивают изучение функционирования систем во времени, изучение схем управления, состава подразделений, их подчиненности и т.д., с целью создания нормальных условий работы аппарата управления, персонализации и четкого информационного обеспечения управления.

Иначе говоря, обследование системы управления в рамках выбранного метода формализованного описания должно выявить оптимальные варианты построения, организации и функционирования реальной системы.

Применяемые методы формализованного описания систем управления должны способствовать в конечном итоге созданию четких организационных механизмов управления, используемых объектов.

Необходимость создания таких механизмов обусловлена внедрением новых методов хозяйствования, которые требуют как четкой регламентации управления, так и сокращения управленческих расходов.

Существует много разновидностей моделей: графики и таблицы, физические модели, логические и математические выражения, машинные модели, имитационные модели.

Выбор конкретного метода формализованного описания, системы управления зависит от того, в каких условиях осуществляется обследование, какова ответственность исполнителей за принимаемые решения и какова степень регламентации управления в обследуемом органе.

Обобщенно, можно выделить следующие источники, объективно порождающие управленческую информацию:

а) нормы законодательных и иных актов, уполномочивающие госорганы и госслужащих на выполнение каких-то действий в обозначенном времени и направлении;

б) обращения граждан в госорганы по реализации своих законных интересов субъективных прав;

в) обязательные указания вышестоящих органов, подлежащие выполнению нижестоящими;

г) факты, отношения, выявляемые в процессах контроля, различных проверок;

д) проблемные, конфликтные, экстремальные и иные сложные ситуации, нуждающиеся в оперативном и активном сильном вмешательстве госорганов и должностных лиц.

Такие кризисные ситуации требуют выработку заранее соответствующих алгоритмов управленческих действий. Хотя такие ситуации неповторимы, все равно по каждой из них должны быть продуманы и отрететированы модели быстрого и энергичного вмешательства конкретных госструктур и должностных лиц.

В настоящее время разработан и опробован целый ряд различных методик обследования и формализованного представления систем управления. Они, как правило, существенно отличаются одна от другой и соответствуют разной глубине исследования и поставленным целям [4,5].

Широкое применение для решения задач по управлению сложными системами получили методы сетевого моделирования (планирования). Сетевой метод формализованного представления систем управления сводится к построению сетевой модели процесса для решения комплексной задачи управления им. Основой сетевого планирования является информационная динамическая сетевая модель, в которой весь комплекс расчленяется на отдельные, четко определенные операции (работы), располагаемые в строгой технологической последовательности их выполнения. При анализе сетевой модели производится количественная, временная и стоимостная оценка выполняемых работ. Параметры задаются для каждой входящей в сеть работы их исполнителем на основе нормативных данных либо своего производственного опыта.

Реализация сетевых моделей исследуемых процессов возможна в следующих вариантах:

– *сетевые модели, построенные в терминах мероприятий (работ)*, при этом события вершины определяют мероприятия необходимые для осуществления моделируемого



процесса, а связи между проводимыми мероприятиями отображаются виде стрелок;

– *сетевые модели, построенные в терминах мероприятий и событий*, при этом стрелками изображаются выполняемые в ходе моделируемого процесса мероприятия (работы), а кружками – события (результаты выполненных мероприятий).

Если сетевая модель построена только в терминах мероприятий, она может быть информативна и точно отражать содержание управленческой деятельности, но моделировать во времени такую деятельность затруднительно, хотя в этом также есть большая необходимость.

Наиболее полной является сеть построения в терминах работ и событий. Она фиксирует состав управленческой деятельности, фиксирует определенные ее стадии, взаимосвязи между стадиями и их результаты. В то же время такая сеть не позволяет исследовать информационное содержание управления на уровне документов, поскольку каждая из работ, указанная в сети, как правило, оформляется многими документами. Тем не менее, недостаток сетевой модели во многом компенсируется возможностью качественного анализа управленческой деятельности и ее моделированием во временном масштабе вручную или с использованием ЭВМ.

Обобщенно, последовательность этапов разработки сетевой модели исследуемого процесса, может включать следующие действия:

1. Подготовка исходных данных для моделирования.
2. Построение сетевой модели исследуемого процесса в терминах мероприятий.
3. Выявление и устранение циклически повторяющихся последовательностей мероприятий и лишних взаимосвязей между мероприятиями.
4. Упорядочение полученной сетевой модели в терминах мероприятий.
5. Преобразование сетевой модели в терминах мероприятий в сетевую модель в терминах мероприятий и событий.
6. Оптимизация исходной сетевой модели в терминах мероприятий и событий.
7. Упорядочение полученной сетевой модели в терминах мероприятий и событий.

Формализованное описание данных этапов и создает возможность разработки программного модуля построения сетевой модели исследуемого процесса в целях автоматизации информационно-аналитического обеспечения выработки управленческого решения в органах государственной власти.

Алгоритм работы данного программного модуля может быть представлен следующей последовательностью операций (рис.1).

Нынешний этап информатизации государственного управления

характеризуется резким возрастанием информационных потоков и созданием таких информационных средств и технологий, которые в корне изменили все информационные процессы и интеллектуальное представление о них. Поэтому к сегодняшнему дню все ведущие страны уже определили свою политику и стратегию движения к информационному обществу. Неотъемлемым элементом реализации информационно-аналитических систем обеспечения принятия решений в организационных системах управления составляют информационные модели. Сложность, трудоемкость и значительные временные затраты связанные с разработкой данных моделей требуют создания эффективных инструментов, реализуемых в виде специализированных программно-аппаратных средств.

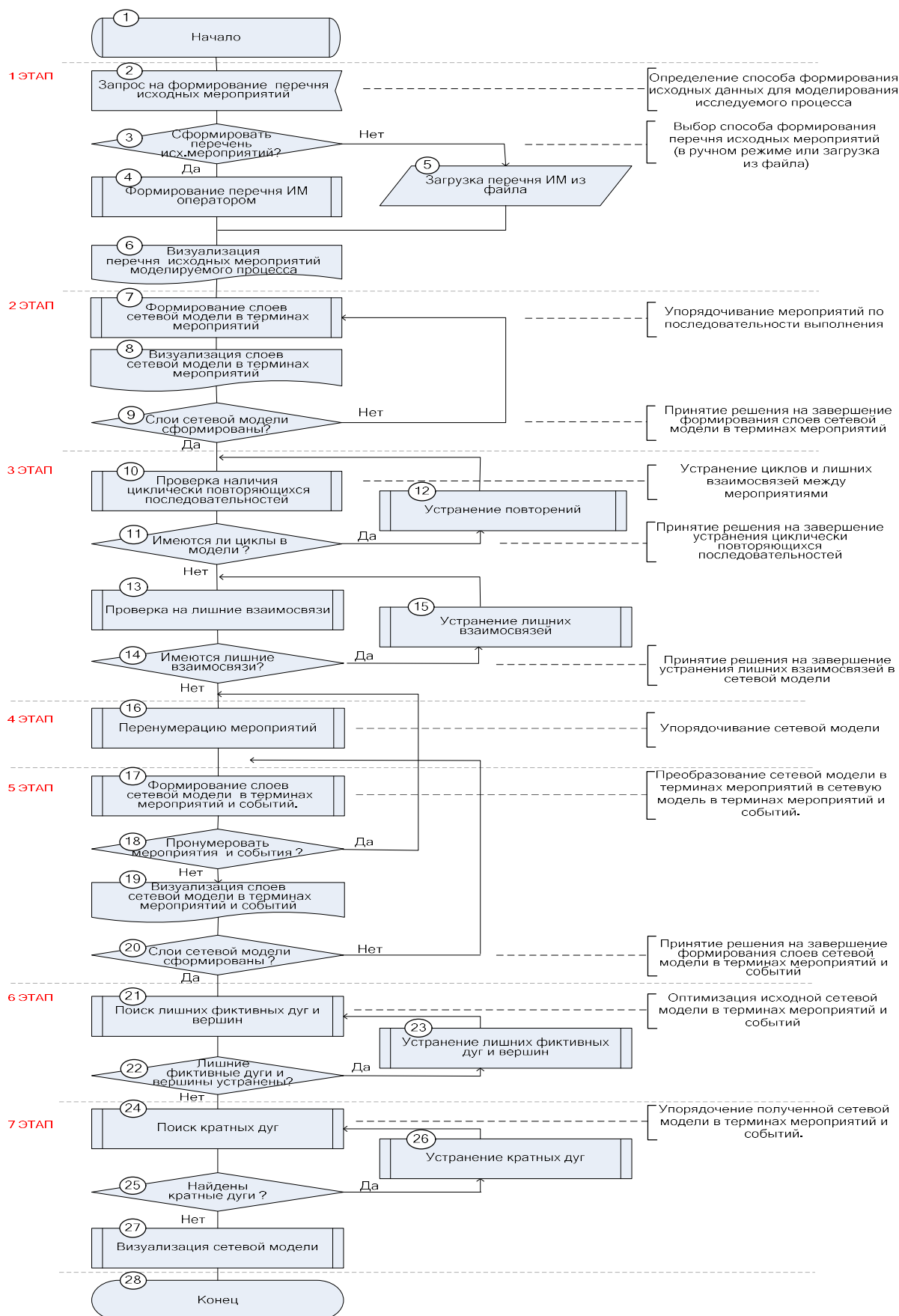


Рис. 1. Алгоритм работы программного модуля разработки сетевой модели исследуемого процесса

### **Использованные источники:**

1. Безрук Г.Г., Панков А.В. Сотник Д.С. Информационно-аналитическая работа в органах государственного и муниципального управления. Уч.пособие. – ВКА. СПб.. 2013. – 150 с.
2. Демидов А.А., Захаров Ю.Н. Информационно-аналитические системы поддержки принятия решений в органах государственной власти и местного самоуправления. Основы проектирования и внедрения. Учебное пособие.– СПб.: НИУ ИТМО, 2012. – 100 с.
3. Колесов В.А., Панков А.В. Статья: Подход к совершенствованию системы управления средствами мониторинга. Научно-технический журнал «Информация и космос», №3 – СПб.: Институт телекоммуникации Общероссийской академии наук им. А.М.Прохорова, 2008. – С.80-84.
4. Кузнецов И.Н. Учебник по информационно-аналитической работе. – М.: Яуза, 2001 г.– 98 с.
5. Курносков Ю.В., Конотопов П.Ю. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы. – М.: РУСАКИ, 2004 г. – 541 с.

*Дворянинова А.А.*

*студент 4 курса*

*факультет бизнеса и сервиса*

*Институт экономики НИУ «БелГУ»*

*Курач Е.В.*

*ассистент*

*кафедра туризма и социально-культурного сервиса*

*НИУ «БелГУ»*

*Россия, г. Белгород*

### **ПРИМЕНЕНИЕ ГИС В ПРОЕКТИРОВАНИИ НОВОГО КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРА**

Геоинформационная система (ГИС) дает возможность оперативного реагирования на любую возникающую ситуацию на какой-либо территории с получением по ней всей необходимой картографической и тематической информации. Она представляет собой картометрическое исследование с одновременным построением любых карт, планов и схем. На основе ГИС можно моделировать различные процессы, явления и изучать изменение их состояния во времени. Например, изменение экологической ситуации, стихийные бедствия и др. [1].

Структура и наполнение ГИС определяются решаемыми в ней научными и прикладными задачами, среди которых важнейшая задача – инвентаризация ресурсов (кадастр), анализ, оценка, мониторинг, управление и планирование, поддержка принятия решений. Интегрированные ГИС, ИГИС (integrated GIS, IGIS) совмещают функциональные возможности ГИС и систем цифровой обработки изображений (данных дистанционного зондирования) в единой интегрированной среде. Следует отметить, что

визуализация карт ГИС может быть легко дополнена отчетными документами, трехмерными изображениями, графиками, таблицами, диаграммами, фотографиями и другими средствами, например, мультимедийными. Все эти элементы необходимо широко использовать при продвижении турпродукта посредством ГИС, так как они могут обеспечивать ее интерактивность и привлекательность [2].

Картографическое изображение ресурсной базы территории дает полную и наглядную картину существующей ситуации. Применение ГИС дает большие возможности при моделировании перспектив развития туризма на территории и существенно упрощает технологию разработки туристских маршрутов.

В любом случае путешествия (пребывания, поездки, туры) проводят по заранее выбранным маршрутам, и они имеют определенную продолжительность и цель. По мнению М. Б. Биржакова, «туристский маршрут – это географически определенная, привязанная к данной местности и особым объектам и описанная с различной степенью детальности трасса похода, путешествия» [3]. Формирование маршрутов, туров, экскурсионных программ, предоставление основных, дополнительных и сопутствующих услуг составляют технологию туристского обслуживания, т.е. это формирование конкретного туристского продукта для удовлетворения потребности в туристской услуге.

В данной статье мы рассмотрим возможность применения ГИС в культурно-познавательном туризме. На сегодняшний день он является одним из самых распространенных типов туризма. Люди, которые интересуются культурой, достопримечательностями и историей тех или иных регионов, делают культурно-познавательный туризм все популярней.

Культурно-познавательный туризм – это путешествие с познавательными целями, которое знакомит туриста с культурными ценностями, расширяет его кругозор [3].

Основу культурного туризма составляет вся социокультурная среда, традиции, обычаи, особенности бытовой и хозяйственной деятельности страны – её историко-культурный потенциал. Любая местность может дать тот минимальный набор ресурсов, который требуется для познавательного туризма, но для его массового развития необходима концентрация объектов культурного наследия [4].

Белгородская область на сегодняшний день является одним из центров развития культурно-познавательного туризма в России. Необходимо учитывать то, что она в историческом плане развивалась как целостный ареал расселения, объединенный многовековой природно-географической, культурно-исторической, политической и хозяйственно-экономической общностью. Огромную ценность данной области составляют замечательные объекты материальной и духовной культуры, которые сохранились и до наших дней.

В Белгородской области необходимо охранять особо ценные



памятники, природные территории, ресурсы и традиционный ландшафт, который связан с окружением исторических городов и сельских поселений. Также необходимо сохранять природную среду на археологических землях, на исторических территориях. Все вышеперечисленное является проблемами сохранения исторического и природного комплекса Белгородской области. Этим обуславливается актуальность разработки познавательных туров и определения перспективных направлений развития познавательного туризма в регионе.

В Белгородской области конкурентным преимуществом выступает уникальность самобытной культуры, обогащенной природным потенциалом и обширными деловыми связями, что способствует развитию туризма внутри области и воспитанию туристской культуры у гостей и населения области.

В целях популяризации культурно-познавательного туризма нами был составлен тур «Дыхание истории», который рассчитан на посещение Белгородской области в наиболее благоприятное время года. Он предоставляет возможность познакомиться с культурным наследием региона, изучить его историю. Экскурсионная программа рассчитана на людей, которые любят и интересуются историческими особенностями Белгородской области. Определение экскурсионных объектов было связано с целью поездки, а именно – совершение культурно-познавательного тура с посещением усадеб, музеев, центров традиционной культуры и монастырей Белгородской области.

Тур «Дыхание истории» продолжительностью 4 дня/3 ночи рассчитан на 20 человек.

Программа обслуживания тура «Дыхание истории».

1-й день: сбор группы (площадка перед автовокзалом), обзорная экскурсия по Белгороду (3,5 часа) с осмотром и посещением основных достопримечательностей, обед, посещение памятника славяно-русской культуры «Хотмыжское городище» (с. Хотмыжск), экскурсия в «Круглое Здание» (с. Головчино), посещение усадьбы Юсуповых (с. Ракитное), автобусный переезд в Прохоровку, заселение в гостиницу, ужин, свободное время.

2-й день: завтрак, посещение мемориального объекта – музея «Третье ратное поле России», экскурсия в музей «Истории Прохоровского танкового сражения», посещение памятника в честь Великой Победы «Звонница», посещение Храма святых апостолов Петра и Павла, обед, осмотр Мемориального комплекса «В честь героев Курской битвы», осмотр территории мемориального комплекса: траншеи, блиндажи, наблюдательные пункты, орудия Великой Отечественной войны (с. Яковлево), посещение родового поместья Н.Н. Раевского (с. Хворостянка), автобусный переезд в г. Старый Оскол, размещение в гостинице, ужин, свободное время;

3-й день: завтрак, обзорная экскурсия по Старому Осколу, экскурсия в Свято-Троицкий Холковский мужской монастырь (с. Холки), обед, обзорная

экскурсия по г. Алексеевка (2 часа), размещение в гостинице в г. Алексеевка, свободное время, ужин;

4-й день: завтрак, посещение усадьбы Станкевичей (с. Муходеровка), посещение дома-музея Н.Ф.Ватутина (с. Ватутино), обед, посещение центра традиционной культуры (с. Купино), возвращение в г. Белгород.

Технологическая карта туристского маршрута на 2015 год.

Наименование организации: факультет бизнеса и сервиса НИУ «БелГУ». Наименование маршрута: «Дыхание истории». Вид транспорта: автобус. Основные пункты маршрута: г. Белгород – с. Хотмыжск – с. Головчино – с. Ракитное – пгт. Прохоровка – с. Яковлево – с. Хворостянка – г. Старый Оскол – с. Холки – с. Купино – с. Ватутино – г. Алексеевка – с. Муходеровка – г. Белгород.

Реализация создания электронной карты маршрута нового культурно-познавательного тура «Дыхание истории» нами была осуществлена в ГИС QuantumGIS 2.6. На данной карте отражено точное географическое положение объектов показа, а также указан маршрут экскурсии.



Данная электронная карта представляет собой базу данных тематических элементов и элементов топографии, наполненную атрибутивной информацией. Как видно из представленной карты,

основными показателями маршрута являются следующие: вид маршрута – кольцевой; протяженность маршрута – 1056 км.

Также отметим такие показатели маршрута как: продолжительность маршрута в днях (календарных) – 4 дня; количество туристских групп за год – 10; всего туристов в группе – 20 человек; продолжительность работы руководителя туристской группы – 4 дня; стоимость путёвки на туристскую группу – 158000 рублей; стоимость путёвки на одного человека – 7900 рублей.

Таким образом, использование геоинформационных систем в сфере туризма позволит в значительной мере повысить эффективность разработки туров различной направленности, поддержать ее на качественно новом уровне, а также создать возможность при моделировании перспектив развития туризма на территории.

#### **Использованные источники:**

1. Середович, В. А. Геоинформационные системы: назначение, функции, классификация [Текст] / В. А. Середович, В. Н. Ключниченко, Н. В. Тимофеева. – Новосибирск: СГГА, 2008. – 192 с.
2. Капралов, Е. Г. Основы геоинформатики [Текст] / Е. Г. Капралов. – М. : Издательский центр Академия, 2004. – 352 с.
3. Квартальнов, В. А. Туризм [Текст] / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
4. Лыкова, Т. Р. Значение культурно-познавательного туризма в формировании патриотизма [Текст] / Т. Р. Лыкова // Человек в постиндустриальном обществе. – 2013. – №7. – С.158-164.

*Девяткина Т.А.  
старший преподаватель  
Саранский кооперативный институт  
Россия, г.Саранск*

### **ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

Аннотация. В работе рассматривается оборот розничной торговли и перспективы его развития в республике Мордовия.

Ключевые слова: оборот розничной торговли, товары, пищевые продукты, непродовольственные товары.

Одним из основных показателей экономического и социального развития страны и отдельных регионов является оборот предприятий розничной торговли. Он отражает процесс обмена товаров на деньги и представляет собой конечную стадию в движении товаров. При этом завершается процесс их обращения и товары переходят в сферу потребления на основе купли-продажи. В этом показателе находят отражение процессы, происходящие в объеме и структуре потребления материальных благ. Следовательно, он в определенной мере характеризует уровень жизни населения.

Оборот розничной торговли представляет собой стоимость проданных населению потребительских товаров за наличный расчет, а также оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислению денег со счетов вкладчиков. По мере совершенствования расчетных операций доля оборота по реализации товаров населению безналичным путем увеличивается. В этот оборот также включается стоимость проданных товаров по почте (посылочная торговля), через интернет, в кредит, в порядке комиссионной торговли, по подписке печатных изданий, продажа товаров физическим лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, за наличный расчет.

В рыночной экономике коммерческие организации заинтересованы в получении прибыли. Рост суммы прибыли непосредственно зависит от увеличения суммы выручки от реализации товаров. Такая взаимосвязь предполагает необходимость постоянного развития оборота торговых предприятий.

В республике Мордовия наблюдается тенденция роста оборота розничной торговли. Так, в 2014 году населению продано потребительских товаров через все каналы реализации на сумму 73085 млн. рублей, что в товарной массе на 7,4 % больше, чем в 2013 году. Оборот розничной торговли на 85,3 % формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, реализующими товары вне рынка, доля продажи на рынках и ярмарках составила 14,7% (в 2013 г. – 15,4%).

Оборот розничной торговли на одного жителя по республике сложился в сумме 89 988,9 рублей. По обороту розничной торговли на душу населения за 2014 г. Республика Мордовия по рейтингу среди республик и областей ПФО занимает 14 место. Самый высокий показатель, достигнут в Республике Татарстан – 203913,0 рублей. По индексу физического объема оборота розничной торговли среди регионов ПФО Республика Мордовия занимает 1 место, темп роста – 107,4%.

За 2014 г. пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий продано населению на 37620,2 млн. рублей, что в сопоставимых ценах на 0,5 % выше продажи 2013 года. В структуре оборота розничной торговли их удельный вес составил 51,5 процента.

В товарной структуре розничной торговли пищевыми продуктами предприятий, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, преобладают продукты из мяса, молочные продукты, кондитерские изделия, свежие фрукты, свежие овощи, мясо домашней птицы, яйцо птицы, хлеб и хлебобулочные изделия, рыба и морепродукты. Непродовольственных товаров реализовано на сумму 35464,8 млн. рублей, что на 15,0 % больше, чем за 2013 год. Удельный вес непродовольственных товаров в обороте розничной торговли за 2014 год составил 48,5 процента.

По состоянию на 1 января 2015 г. объем товарных запасов в организациях розничной торговли составил 2915,4 млн. рублей. За 2014 г.



фактическая обеспеченность торговыми площадями на 1000 чел. составила 503,6 кв.м. (при нормативе – 410,9 кв.м. на 1000 человек). За год торговая площадь увеличилась на 19,1 тыс. кв. м, рост к прошлому году - 5%.

За год увеличено количество магазинов – на 201 ед. или на 104,1%. На территории республики действуют 8 рынков, из них 5 – универсального типа, 3 специализированных рынка. Занимаемая площадь под розничные рынки составляет - 19 665,7 кв. м, на которой действуют 1414 торговых мест.

В Республике Мордовия на прилавках магазинов в основном представлена продукция отечественного производства. Высокая доля продовольственных товаров республиканского производства по хлебу и хлебобулочным изделиям (95%), молочным продуктам (85%), колбасным изделиям (75%), сырам (70%), водки и ликероводочной продукции (82,9%). В то же время остается низким процент местных товаров в ассортименте кондитерских изделий и пива – от 20 до 40%, хотя удельный вес реализации этих товаров выше, чем завозимых.

В торговых сетях республики расширено полочное пространство, выделены лучшие места для размещения местной продукции. Продукция местного производства выложена корпоративными блоками, занимает отдельное пространство, которое обозначено фирменной символикой, вывеской, флажками. По торговым залам торговых предприятий развешены фирменные плакаты местных предприятий - производителей.

Основными задачами развития оборота розничной торговли на ближайшую перспективу остаются расширение ассортимента товаров, развитие конкурентной среды для обеспечения условий по снижению цен, поддержка местных товаропроизводителей, повышение качества и безопасности товаров. Продолжится работа по совершенствованию нормативно–правовой базы в области развития потребительского рынка и услуг, адаптации республиканского законодательства в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Предусматривается дальнейшее усиление позиций организованного рынка за счет формирования крупных торговых сетей, развития специализированных и узкоспециализированных продовольственных и непродовольственных магазинов, создания сети удобных магазинов шаговой доступности, расширения видов услуг для различных категорий населения, в том числе малообеспеченных.

С подготовкой к проведению чемпионата мира по футболу особое внимание будет уделено развитию инфраструктуры торговой отрасли, общественного питания и платных услуг, оказываемых населению для полноценного обслуживания участников и гостей мероприятия, увеличения торговых площадей в тех муниципальных районах, где их недостаточно.

В среднесрочный период планируется открытие и дальнейшее развитие крупных многофункциональных торговых центров и комплексов



известных торговых брендов, таких как «Перекресток», «Пятерочка», «Лента», «Сити-Парк» и др., а также расширение сетевой торговли республиканских торговых операторов «Городок», «Эверест», «Чамзинские продукты» и др. автосалонов и фирменных магазинов республиканских производителей.

#### **Использованные источники:**

1. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий): Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013. – 372 с.
2. О состоянии потребительского рынка Республики Мордовия за 2014 год. <http://www.e-mordovia.ru/news/view/23985>.

*Дедюнов А.А.  
студент гр. БЭС-143, 1 курс  
Шутько Л.Г., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Кузбасский государственный технический университет  
Россия, г. Кемерово*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ И АДАПТАЦИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ К ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КОНЬЮНКТУРЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ «РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ»**

В настоящее время, когда курс доллара вырос почти в два раза, когда заработная плата не успевает догонять рост цен на импортную продукцию, наше государство установило новый курс на антиинфляционную политику. Возникает вопрос о том, какие макроэкономические регуляторы будет использовать Россия, дабы наладить положение в стране? Какой метод она возьмёт за основу своей политики? Именно эти вопросы являются актуальными в современных российских условиях. Рассмотрим современную антиинфляционную политику в России с точки зрения теории «рациональных ожиданий». Теория «рациональных ожиданий» сформировалась в 70-е годы XX века, ее основными представителями стали Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес. Они утверждали, что экономические агенты с «реакцией мангуста» распознают и откликаются на текущие и прогнозируемые экономические явления, рассуждая при этом адекватно (рационально) и предполагая, что они, таким образом, не допускают ошибки в своем поведении (в отличие от теории «адаптивных ожиданий»). Однако для точного прогноза рыночной конъюнктуры необходима столь же точная информация, на основе которой формируются догадки и строятся гипотезы впоследствии [1].

По оценкам экспертов ЦБ РФ в последние годы проводит рациональную денежно-кредитную политику. Еще в 2014 году она могла бы способствовать снижению инфляции ниже 5 % в год, но этого не случилось, поскольку в 2014 году в России инфляция усилилась под действием немонетарных факторов. Этому способствовал украинский кризис, который привёл к международным спорам и разногласиям нашей страны с

европейскими коллегами и введение санкции в отношении России от европейского сообщества и США. С точки зрения теории «рациональных ожиданий» отечественные экономисты должны формировать следующий прогноз. Начавшийся экономический кризис и политический кризисы могут оказаться достаточно продолжительными, что способствует разрушению множественных связей с зарубежными экономическими партнёрами. В такой ситуации формируется тенденция к усилению политики протекционизма, если в случае потери контакта поставки определённого рода продукции, мы имеем собственное производство аналогичного импортному продукту или его заменителя. Конечно, вопрос о качестве данной продукции остаётся открытым, ведь за такой короткий промежуток времени, вряд ли, Россия успеет догнать зарубежную продукцию по качеству.

Кроме того санкции, не столько влияют на положение экономики России, сколько способствуют формированию панического настроения населения. Обычно паника населения в такой ситуации приводит к изъятию денег с депозитов в банках, усилению оттока денежного капитала из страны, что способствует углублению экономического кризиса.

Еще один фактор, влияющий на формируемые ожидания субъектов рынка, это ресурсно-ориентированная направленность развития экономики России. Общеизвестным является тот факт, что Россия в связи с её огромной территорией и месторождениями полезных ископаемых базируется на сырьевых отраслях экономики, а именно на добыче и экспорте нефти, газа и угля. По оценкам специалистов, к 2020 году США обгонит Россию по экспорту нефти [2]. Можно предположить, что России стоит сосредоточить свои усилия не только на сырьевой базе, но и сделать упор на развитие сферы услуг, наукоёмких отраслей промышленности и энергосберегающих системах. Это, без сомнений, поможет выйти из кризиса в самых неблагоприятных ситуациях.

Судя по такому макроэкономическому показателю как ключевая ставка в период нового экономического кризиса ситуация значительно ухудшилась. В ночь с 16 декабря на 17 декабря 2014 года ключевая ставка выросла с 10,5 % до 17 %, т.е. на 6,5 %. Конечно, это было связано с резким падением курса рубля. Решение было принято из-за усиливающихся инфляционных рисков. На тот период рубль снижался на 8 % в день.[3] В некоторых СМИ эти два дня прозвали «чёрный понедельник» и «чёрный вторник».

В дальнейшем после стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий ЦБ снизил ставку с 17 % до 15 %, а затем и до 14 %.[3] Этот шаг ЦБ России должен был уменьшить экономические риски и способствовать сдерживанию инфляции, стабилизирует ее рост в меньших процентных соотношениях. Анализ показывает, что постепенно инфляция снижается к среднесрочной перспективе, темпы прироста денежного агрегата  $M_2$  существенно снизились. Ставки по депозитам населения в банках выросли,

следовательно, будут сформированы условия для сбережения средств, а потому снизится процент оттока капитала из страны.

Однако, несмотря на столь серьёзную ситуацию по мере постепенной подстройки экономики к изменившимся внешним условиям и исчерпания влияния курсовой динамики на цены прогнозируется снижение инфляции и инфляционных ожиданий. Замедлению роста цен будет способствовать низкий агрегированный спрос, а также умеренно жесткая политика бюджетных расходов. В январе 2016 года ЦБ России прогнозирует снижение годовой инфляции до 10 %.[3]

Ещё одним макроэкономическим показателем, на основе которого формируются прогнозы и ожидания участников рынка, по которому можно точно рассуждать о дальнейших прогнозах при выходе из кризиса – это реальный ВВП страны. Росстат опубликовал информацию (её в недавнем прямом эфире подтвердил В.В. Путин), согласно которой ВВП России вырос на 0,6 %, это самый малый рост с 2009 года. ЦБ России предполагает, что темп спада реального ВВП будет равным 3,2 % в первом полугодии 2015 года.[3] Аналитики считают, что повышение активности в экономике было бурным из-за факторов временных, в т.ч. роста спроса на товары длительного пользования на фоне увеличения инфляционных ожиданий. В дальнейшем, по прогнозу ЦБ, в связи со снижением цен на нефть и закрытием внешних финансовых рынков для российских заемщиков ожидается существенное сокращение выпуска на фоне ухудшения внешних условий.

Несомненно, такой прогноз нельзя назвать точным, но рациональным, пожалуй, можно. По оценкам экспертов, если ЦБ РФ будет продолжать эффективно вести денежно-кредитную политику, а государство в целом будет мгновенно реагировать на изменения ситуации, то геополитическое положение России на международной арене по оптимистическим прогнозам существенно возрастет вновь. Таким образом, можно говорить о том, что теория «рациональных ожиданий» работает по отношению к настоящему времени и конкретно по отношению к ситуации в России. Если украинский конфликт разрешится, как можно скорее, то экономисты смогут эффективнее и быстрее наладить положение в стране, исходя из выдвинутых гипотез, согласно теории «рациональных ожиданий».

#### **Использованные источники:**

1. Теория рациональных ожиданий (понятие) / <http://www.bibliotekar.ru/istoria-economiceskikh-ucheniy-1/98.htm>
2. США обгонят Россию по добыче сырой нефти в 2020 году / <http://top.rbc.ru/business/15/04/2015/552d4d659a794750e0b27718>
2. Банк России снизил ключевую ставку в 17 % до 15 % / <http://courier.com.ru/news/bank-rossii-snizil-klyuchevuyu-stavku-v-17-do-15.html>
3. Банк России снизил ставку. Рубль тут же обвалился / <http://bb.lv/finansii/item/9161519-bank-rossii-snizil-klyuchevuyu-stavku-do-15>

*Деева А.  
студент  
СТИ НИТУ МИСиС  
Россия, г. Старый Оскол*

## **АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ**

Аннотация

Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

Ключевые слова: аудит, расчеты с поставщиками и подрядчиками

Основная цель проверки - установить соответствие совершенных операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками действующему законодательству и достоверность отражения этих операций в бухгалтерской отчетности.

Аудиторская деятельность, аудит - предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей (далее - аудируемые лица).

Для целей настоящего Федерального закона под достоверностью понимается степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения [1].

Согласно основной цели аудитору в первую очередь необходимо проверить наличие договоров с поставщиками и подрядчиками, правильность их оформления и соответствие содержания договоров экономическому смыслу совершенных сделок. При этом все сделки с поставщиками и подрядчиками можно разделить на две группы в зависимости от предмета и сущности заключаемых договоров. В первую группу входят расчеты с поставщиками. Предмет договоров данной группы - приобретение любых товаров и имущественных прав. Основные формы заключаемых договоров в рамках этой группы: договор купли-продажи, договор поставки, договор энергоснабжения, договор мены. Во вторую группу входят расчеты с подрядчиками. Предметом договоров этой группы является выполнение определенной работы и сдачи ее результата заказчику. Основные формы договоров: договор подряда, договор возмездного оказания услуг, договор на выполнение НИОКР. Подобное деление на группы обусловлено тем, что специфика договоров внутри каждой из групп требует различных подходов при проведении аудита. В первую очередь эта разница в используемых приемах сбора аудиторских доказательств и

порядке построения аудиторской выборки [2].

В ходе аудита данного раздела учета подлежат проверке: поступления товарно-материальных ценностей, в том числе не отфактурованные поставки и поставки, обеспеченные векселями; выставленные поставщикам и подрядчикам претензии; списанные безнадежные к взысканию долги; выданные авансы и полученные коммерческие кредиты. При этом особое внимание должно быть уделено просроченной задолженности и задолженности с истекшим сроком исковой давности. Аудитору следует выяснить причину возникновения такой задолженности и уточнить, какие были приняты меры к ее взысканию. При наличии дебиторской задолженности необходимо установить дату и причины ее возникновения.

В ходе аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками аудитор должен:

- Проверить правильность оформления первичных документов по приобретению товарно-материальных ценностей и получению услуг с целью подтверждения обоснованности возникновения кредиторской задолженности;
- Подтвердить своевременность погашения и правильность отражения на счетах бухгалтерского учета кредиторской задолженности;
- оценить правильность оформления и отражения в учете предъявленных претензий [3].

Задачи проверки:

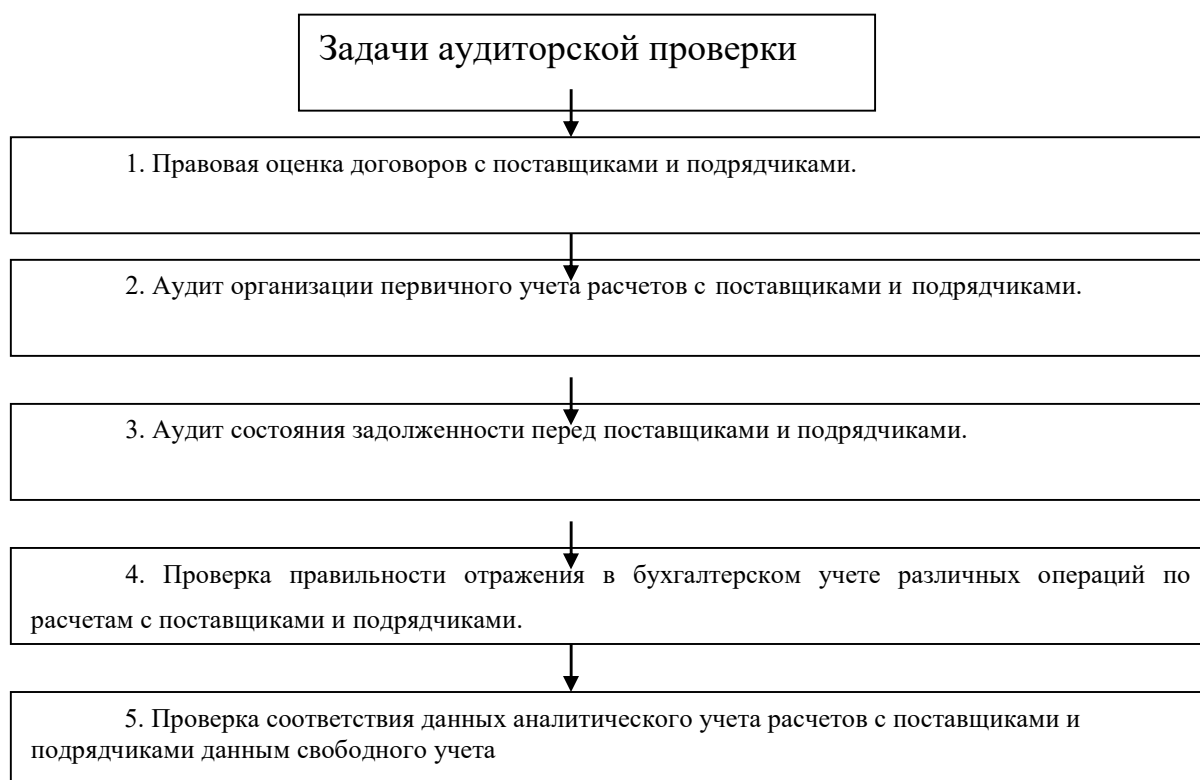


Рисунок 6-Задачи аудиторской проверки



Аудиторские процедуры:

- просмотр и сравнение документов;
- прослеживание операций - позволяет изучить нетипичные ситуации, которые отражены в документах клиента;
- опрос, то есть поиск информации у осведомленных лиц в пределах или за пределами экономического субъекта;
- подтверждение - ответ на запрос об информации, содержащейся в бухгалтерских записях;
- Пересчет, представляющий собой проверку точности арифметических расчетов в первичных документах и бухгалтерских записях;
- аналитические процедуры - анализ и оценка полученной аудитором информации в целях определения соотношения заемных и собственных средств [4].

#### **Использованные источники:**

1. Березкин И.В. Бухгалтерский учет товарно-материальных ценностей при неполучении от поставщика расчетных документов // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2009. - №5. – С.11.
2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. — М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Издательство ЭКМОС, 2009. — 416с.
3. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. А.Д. Ларионова. — М.: Проспект, 2008. — 390с.
4. Бухгалтерский учет / Пер. с англ. — М.: Финансовые известия, 2012. — 485с.

*Деева А.  
студент*

*СТИ НИТУ МИСиС*

*Россия, г. Старый Оскол*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ**

**Аннотация**

Хозяйственная деятельность любой организации невозможна без приобретения у поставщиков товарно-материальных ценностей, потребления работ и услуг сторонних организаций и, следовательно, без расчетов за эти услуги.

Для того чтобы сформировать достоверную информацию о состоянии расчетов с поставщиками недостаточно одной системы бухгалтерского учета, так как она не полно отражает интересы руководителя.

Рыночные отношения постоянно развиваются. Это требует постоянного улучшения системы бухгалтерского учета, благодаря которому успешно развивается хозяйственно-финансовая деятельность организаций.

Расчеты с поставщиками - раздел учета, где наряду с проверкой

отражения операций в системе бухгалтерского учета немаловажное значение.

Ключевые слова: расчеты с поставщиками и подрядчиками

Хозяйственная деятельность любой организации невозможна без приобретения у поставщиков товарно-материальных ценностей, потребления работ и услуг сторонних организаций и, следовательно, без расчетов за эти услуги.

Поставщиками и подрядчиками называют организации, поставляющие сырье, материалы и другие ценности, а также оказывающие различные виды услуг (отпуск электроэнергии, пара, воды, газа) и выполняющие разные работы (капитальный и текущий ремонт основных средств и др.) [1].

На этом счете учитываются расчеты:

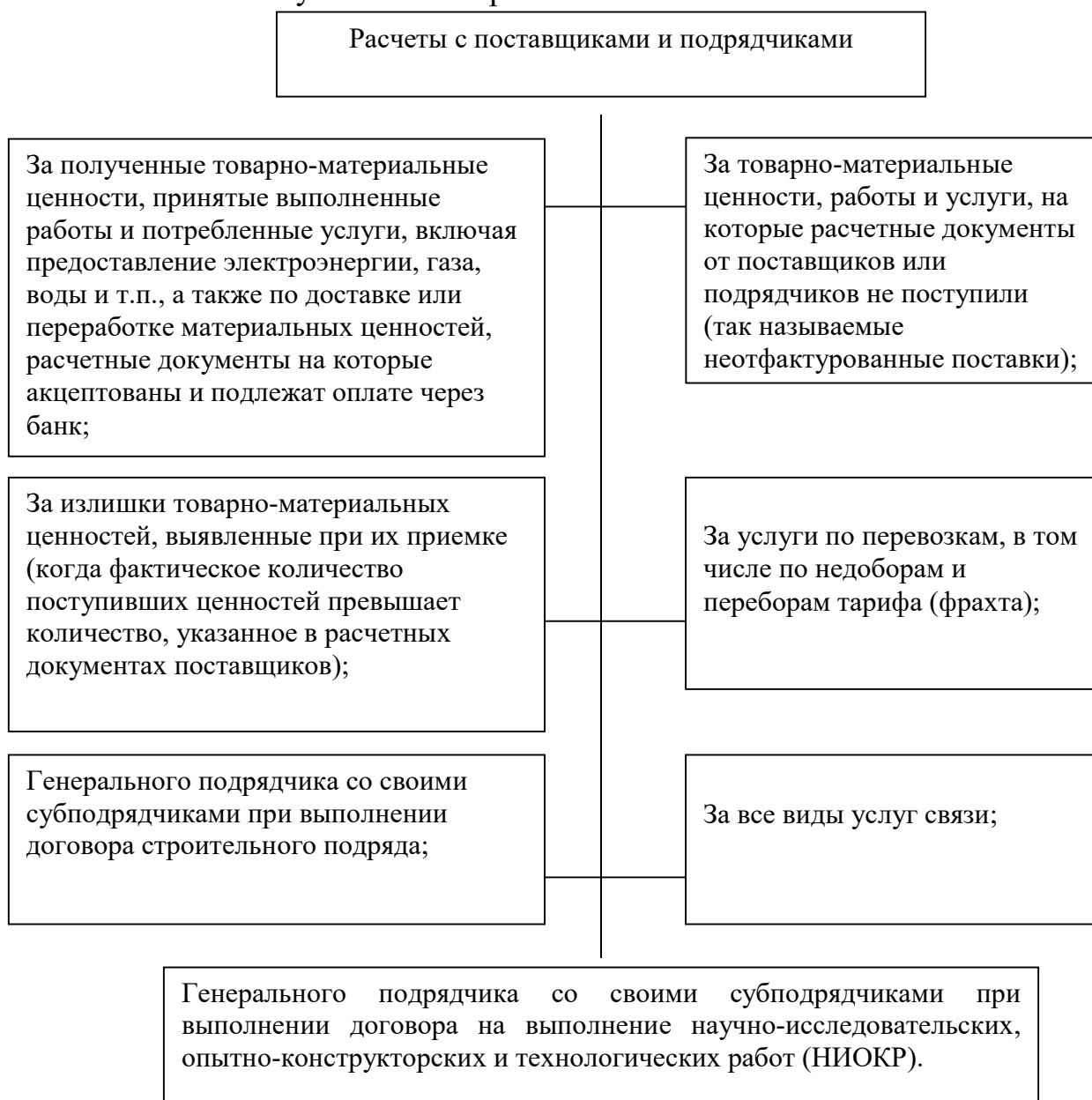


Рисунок 2-Расчеты с поставщиками и подрядчиками

Для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками используют следующие документы:



Рисунок 3- Документы для расчета с поставщиками и подрядчиками

При поступлении ценностей на склад сельскохозяйственной организации кладовщиком на расчетных документах делается отметка или выписывается накладная внутрихозяйственного назначения. В агросервисных организациях составляется приходный ордер [2].

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм налога к вычету или возмещения. Он должен быть составлен в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ:

При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота .

Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» является активно-пассивным. Дебетовое сальдо означает сумму авансов (предоплаты), выданных поставщикам и подрядчикам (задолженность поставщиков и подрядчиков за оплаченные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, а также по товарам в пути) [3].

Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками начисляется по факту: акцепта расчетных документов по принятым ценностям, работам, услугам; приемки ценностей, поступивших от поставщиков без расчетных документов (неотфактурованные поставки); выявления излишка при приемке товарно-материальных ценностей.

В соответствии с условиями заключенного между организациями договора расчеты с поставщиками и подрядчиками осуществляются после отгрузки ими товаров, выполнения работ или оказания услуг либо в любой другой момент времени.

#### **Использованные источники**

1. Бабаев Ю.А .Бухгалтерский учет. Учебник .-М.: Проспект., 2011- Петров. А.М.
2. Учет и анализ. Учебник. - КУРС: ИНФРА-М, 2012, 2013 ЭБС Знаниум
3. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.
4. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. - Рн/Д: Феникс, 2013. - 479 с.

*Дейнеко А.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

#### **АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗЕРНА**

Сельское хозяйство призвано удовлетворять потребности населения в продовольствии, а промышленность в сырье. В России сельское хозяйство служит также важным фактором развития регионов. Почти вся территория России южнее Тулы и Рязани имеет долю агропроизводства в валовом региональном продукте более 15 %. В среднем по России эта доля составляет 7 %. Наибольший удельный вес в экономике сельского хозяйства занимает во многих регионах Российской Федерации, в том числе

Краснодарском, Ставропольском и Алтайском краях.

Регион с наибольшими размерами посевных площадей пшеницы в 2014 году - Алтайский край - 2 271,9 тыс. га. Это 9,0% от общей площади посевов пшеницы в РФ. Также в ТОП-10 регионов по посевным площадям пшеницы в 2014 году вошли Ростовская область, Ставропольский край, Оренбургская область, Омская область, Краснодарский край, Волгоградская область, Саратовская область, Новосибирская область и Челябинская область.

Урожайность пшеницы в России в 2014 году составила 25,0 ц/га убранной площади. По отношению к 2013 году этот показатель вырос на 12,1%, к 2012 году – на 41,2% [1].

Производство пшеницы в 2014 году по данным Росстата и Минсельхоза РФ составило 59 661,0 тыс. тонн с учетом данных по Крымскому ФО. Это на 14,5 % больше чем собрали в 2013 году и на 58,2% превышает показатели за 2012 год.

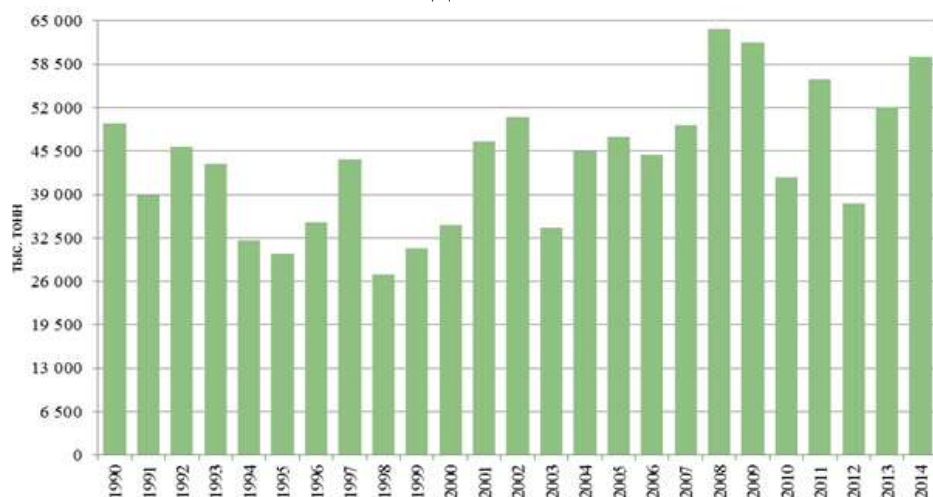


Рис. 1 – Валовые сборы пшеницы в России в 1990 – 2014 гг., тыс. тонн.

Анализ долгосрочных тенденций по показателям производства, в условиях роста урожайности и увеличения посевных площадей, также показывает позитивную динамику. Среднегодовые валовые сборы пшеницы в 1991-2000 гг. в РФ составляли 36 238 тыс. тонн, в 2001-2010 гг. – 48 604 тыс. тонн, в 2011-2014 гг. – 51 428 тыс. тонн.

По оперативным данным органов управления АПК субъектов Российской Федерации по состоянию на 21 ноября 2014 года **зерновые и зернобобовые культуры** обмолочены с площади 43,8 млн. га или 97,2% к уборочной площади с учетом гибели и перевода на кормовые цели (в 2013 г. – 42,0 млн. га). Намолочено 110,0 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 94,7 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 25,1 ц/га (в 2013 г. – 22,6 ц/га).

В том числе в Южном федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 7,7 млн. га или 98,6% к уборочной площади (в 2013 г. – 7,3 млн. га). Намолочено 27,5 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 22,5 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности



35,6 ц/га (в 2013 г. – 30,8 ц/га).

В Северо-Кавказском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 2,9 млн. га или 98,1% к уборочной площади (в 2013 г. – 2,8 млн. га). Намолочено 11,0 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 8,9 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 38,0 ц/га (в 2013 г. – 32,2 ц/га).

В Крымском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 503,4 тыс. га или 100% к уборочной площади (в 2013 г. – 463,2 тыс. га). Намолочено 1,2 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 709,5 тыс. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 23,4 ц/га (в 2013 г. – 15,3 ц/га).

В Центральном федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 7,4 млн. га или 98,8% к уборочной площади (в 2013 г. – 7,2 млн. га). Намолочено 27,1 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 22,3 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 36,5 ц/га (в 2013 г. – 31,1 ц/га).

В Приволжском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 12,2 млн. га или 99,4% к уборочной площади (в 2013 г. – 10,9 млн. га). Намолочено 22,3 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 17,8 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 18,3 ц/га (в 2013 г. – 16,3 ц/га).

В Дальневосточном федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 303,2 тыс. га или 91,5% к уборочной площади (в 2013 г. – 207,9 тыс. га). Намолочено 723,9 тыс. тонн зерна (в 2013 г. – 363,6 тыс. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 23,9 ц/га (в 2013 г. – 17,5 ц/га).

В Северо-Западном федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 303,8 тыс. га или 98% к уборочной площади (в 2013 г. – 269,2 тыс. га). Намолочено 969,1 тыс. тонн зерна (в 2013 г. – 659,6 тыс. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 31,9 ц/га (в 2013 г. – 24,5 ц/га).

В Сибирском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади 9,4 млн. га или 95,2% к уборочной площади (в 2013 г. – 9,7 млн. га). Намолочено 14,2 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 16,7 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 15,1 ц/га (в 2013 г. – 17,2 ц/га).

В Уральском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены с площади около 3,0 млн. га или 88,1% к уборочной площади (в 2013 г. – 3,2 млн. га). Намолочено более 5,0 млн. тонн зерна (в 2013 г. – 4,7 млн. тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 16,8 ц/га (в 2013 г. – 14,8 ц/га).

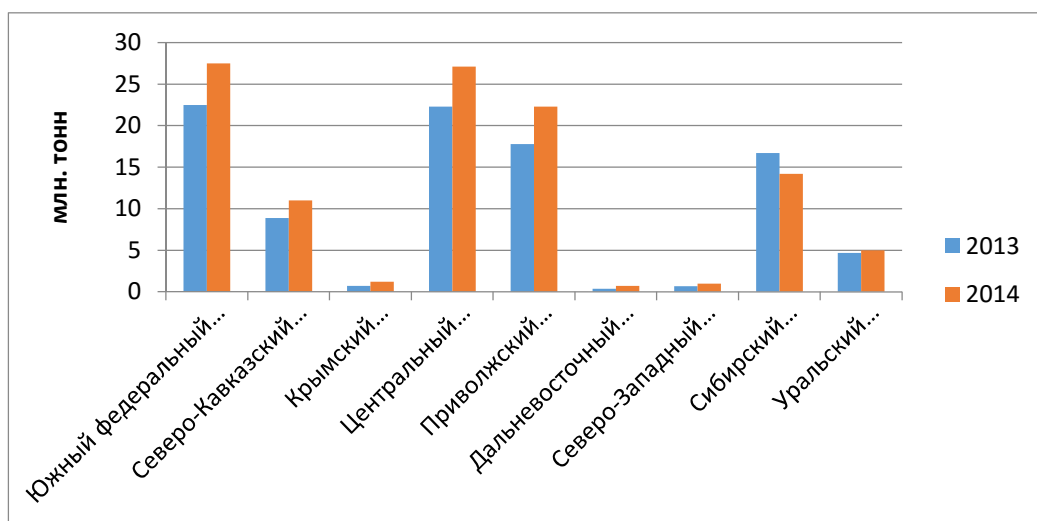


Рисунок 2 – Перемолочено млн. тонн зерна в первоначально оприходованном весе.

**Пшеница озимая и яровая** в целом по стране обмолочена с площади 23,9 млн. га или 97,2% к уборочной площади (в 2013 г. – 23,7 млн. га). Намолочено 62,2 млн. тонн (в 2013 г. – 54,4 млн. тонн), при урожайности 26,1 ц/га (в 2013 г. – 22,9 ц/га) [2].

По результатам 2013-2014 гг. Россия заняла 5-ое место по объему производства зерновых культур и 6-ое место в рейтинге крупнейших стран-экспортеров зерна. Неожиданным фаворитом года на российском зерновом рынке стала фуражная кукуруза, производство и экспорт которой в России достигли рекордных показателей. В результате Россия вышла на 5-ое место по объемам экспорта кукурузы на мировом рынке, в 2011 г. она занимала девятое место в рейтинге стран-поставщиков данной культуры.

Прошедший сезон 2013-2014 гг. в целом можно считать удачным для российских производителей зерновых культур. Экспорт зерновых в 2013-2014 гг. был достаточно высоким для таких показателей валового сбора. Наибольшие проблемы в секторе в этом сезоне были связаны с качеством зерна.

Среди основных факторов, которые оказывали влияние на ценовые тенденции на рынке продовольственной и фуражной пшеницы в прошедшем сезоне, можно отметить: активный экспорт пшеницы на протяжении всего сезона, в результате чего спрос превышал предложение данной культуры на внутреннем рынке.

#### Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс – [www.rosreestr.ru/site/](http://www.rosreestr.ru/site/) ]
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс – [www.mcx.ru](http://www.mcx.ru) ]
3. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
4. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность

/ А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

5. Лапшин, Ю.А. Социальная ответственность менеджмента и программы охраны труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 150-152.

*Дейнеко А.В.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ЦЕНОВОЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

На сегодняшний день Россия является крупнейшим рынком сбыта плодоовощной продукции из стран Западной Европы. Значительная доля импорта овощей и фруктов приходится на Польшу, Латвию, Литву, Нидерланды, Германию, Испанию и другие страны. Европа является лидером по экспорту с/х продукции. Общая стоимость поставленного продовольствия по итогам 2013 года составила €120 млрд., при этом 10% пришлось на Россию.

В свою очередь для России Европа является крупнейшим поставщиком продовольственной продукции: доля ЕС в общем объеме ее импорта составляет 42%, а общая стоимость поставленных товаров достигает €11,9 млрд. Главные экспортные категории не изменяются уже несколько лет: это фрукты (9%), сыры (8%). Российский импорт европейских фруктов оценивается более чем в €1 млрд., причем половина этого объема приходится на яблоки и груши. Примерно на такую же сумму Россия импортирует европейские овощи.

В связи с принятыми в прошлом году санкциями, запрещающими импорт европейской плодоовощной продукции, некоторая часть российского спроса на этот вид продукции так и осталась неудовлетворенной. Данный факт является положительным «толчком» к развитию отечественного плодоовощного производства.

По данным весеннего учета Росстата, в 2014 году во всех категориях хозяйств Российской Федерации посевная площадь овощных культур открытого грунта составила 665 тыс. га. Поданным Министерства сельского хозяйства, производство овощных культур в 2013 г. Во всех категориях хозяйств Российской Федерации составляет около 15 (14,67) млн. т, или 100,3% к уровню 2012 г. (14,62 млн. т). Лидерами по производству овощей в хозяйствах всех категорий в 2013 г. являются: Республика Дагестан — 1,1 млн. т, Астраханская область — 0,831 млн. т, Волгоградская область — 0,790

млн. т, Краснодарский край — 0,716 млн. т.[1]

Список запрещенных к ввозу в Россию товаров разделили на три категории: молочная продукция, мясо/рыба и овощи. В первой группе «гонениям» подверглись, в основном, импортные молоко, сыр и сливочное масло. Если рассматривать динамику в целом по всем городам, то ощутимого роста цен на молочные продукты не произошло. Небольшое повышение стоимости зафиксировано после опубликования на сайте правительства РФ полного списка запрещенных к ввозу в Россию продуктов. И если на конец июля литр молока жирности 3,2% в среднем стоил 45,81 рубля, то к середине августа его цена подросла до 45,87 рубля, цена за килограмм сливочного масла немного снизилась — с 349,23 до 348,85 рубля, — а сыр прибавил в стоимости 0,86 рубля.

В самих городах продукты молочной группы изменялись в цене по-разному. Лидером по росту цен на такую продукцию стал Санкт-Петербург. Здесь с начала августа молочка подорожала в среднем на 4,58%. Вторую позицию поделили сразу три города, среди которых оказался **Челябинск** — 3,39%. В столице Южного Урала цены на молоко повысились на 2,41% за литр, на сыр — на 2,34%. При этом сливочное масло подешевело на 1,36%.

Несмотря на то, что в большинстве городов фиксируется рост стоимости молочных продуктов, в ряде муниципалитетов, если верить официальной статистике, цены, наоборот, снизились. Так, в **Перми** молочная продукция подешевела на 4,73%. Продавцы скинули цены на масло — минус 4,06%, молоко — минус 0,54%, а также сыр — минус 0,13%.

В мясном секторе «репрессии» коснулись практически всей номенклатуры. Сильнее всего это отразилось на курятине: средняя стоимость выросла с 122,57 до 126,49 рубля за килограмм. Подросла в стоимости и говядина — на 1,3 рубля. Свинина прибавила в цене в среднем 1,5 рубля, а рыба — 30 копеек. Если рассматривать данные в разрезе регионов, то тут картина не такая радужная, как в случае с молочной продукцией. Практически во всех городах фиксируется рост стоимости мяса и рыбы.

Как и в случае с молоком, сильнее всего цены на мясо выросли в Санкт-Петербурге. После оглашения санкционного списка курятина подскочила в цене на 12,05%, а говядина — на 7,5%. По сравнению с ними свинина и рыба подорожали незначительно — на 1,4% и 1,23% соответственно. Общая стоимость мясной группы выросла на 22,17%.

X5 RetailGroup, объединяющая розничные сети "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель", уведомила Минпромторг о намерении ряда поставщиков компании повысить отпускные цены. Поставщик креветок ООО "Си Прод" предупредил ритейлера о повышении отпускных цен на 20-36% с 11 августа, объясняя это увеличением затрат на транспортировку и хранение товара и переходом на предварительную систему оплаты сырья со своими поставщиками. А в "Си Прод" отрицают факт поднятия цены на креветку, уточняя, что остатки запрещенной продукции отгружаются по

старой цене, однако в связи с ограниченностью этой продукции будут перераспределять объемы в рамках заключенных договоров со своими контрагентами.

Временный запрет на ввоз основных продуктов питания из стран ЕС, США, Норвегии, Австралии и Канады вынудил крупные российские розничные сети самостоятельно заняться импортозамещением. Как выяснило издание газеты «Ведомости», четыре из пяти крупнейших розничных компаний страны уже занимаются собственным производством или ищут партнеров для подобных проектов. По заявлениям гендиректора (Питер Бооне) российского MetroCash&Carry данная торгово-производственная сеть уже работает с производителями над созданием своих собственных теплиц для фруктов и овощей. Это «новый тип проекта», ритейлер работает с двумя партнерами — строителем и производителем. Собственные теплицы нужны компании для обеспечения бесперебойных поставок качественных овощей и фруктов в течение года. [3]

До сих пор собственным производством овощей в крупной рознице занимался лишь лидер российского ритейла — краснодарский «Магнит». Тепличный комплекс «Зеленая линия» к началу 2014 г. занимал 43 га, из которых 40 га — промышленные теплицы для выращивания огурцов, помидоров и других овощей. «Магнит» расширяет комплекс, достраивая еще 40 га теплиц. «Зеленая линия» построена в 2011 г., а уже в 2013 г. в магазины «Магнит» отправлено около 600 т томатов, 15 000 т огурцов и более 2 млн. шт. зеленных культур, сообщила в начале августа компания. Доля огурцов «Зеленая линия» в обороте сети за 2013 г. — 39%, томатов черри — 13,7%, салата — 17,8%.

В современных рыночных условиях и условиях санкций одним из главных путей повышения экономической эффективности для сельскохозяйственных предприятий будет успешная маркетинговая политика, выражающаяся в изучении доли неудовлетворенного спроса с целью передислокации производства в сторону недостающей продукции. Правительство также должно принять меры по обеспечению сбалансированности товарных рынков и недопущению ускоренного роста цен на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию.

#### **Использованные источники:**

1. Основные показатели сельского хозяйства в России [Электронный ресурс – Режим доступа [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140096652250](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096652250)]
2. Крупнейшие российские ритейлеры занялись агропроектами из-за санкций [Электронный ресурс - <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/09/26/teplichnaya-roznica>]
3. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск:



УГСХА, 2015. – С. 147-149.

4. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК /Н.Е.Зимин, А.В.Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.

5. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

*Дёмина Ю.С.  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **НЕКОТОРЫЕ МЕТОДЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: В данной статье рассматривается один из важнейших вопросов преодоления финансового кризиса. Проанализирован анализ финансового состояния конкретной организации, сделаны выводы и приведены рекомендации по предотвращению финансового кризиса в организации.

Ключевые слова: риск, страхование, антикризисное управление.

Каждая организация подвержена рискам и кризисным явлениям. Для преодоления неблагоприятных факторов необходимо разработать меры и методов по их предотвращению.

Под кризисом понимается нарастающая опасность и полное прекращения деятельности организации, то есть банкротство или ликвидация предприятия.

Антикризисное финансовое управление – это процесс предотвращения или преодоления финансовой несостоятельности организации. В связи с этим необходима разработка методов по преодолению финансового кризиса на предприятиях. Все вышеуказанное и определяет актуальность данной статьи.

Методы преодоления финансового кризиса в организации представим в виде схемы.

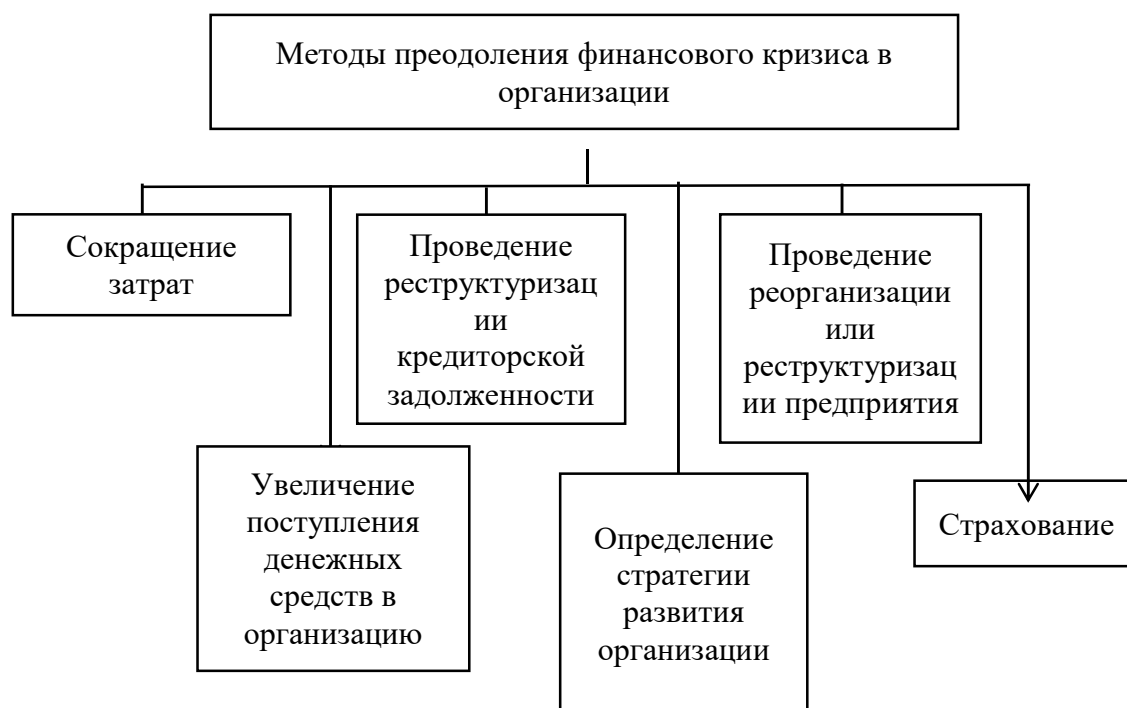


Рисунок 1 Методы преодоления финансового кризиса

Изучим метод страхования подробнее. Все предприятия могут заключать со страховыми компаниями различные виды договора страхования. Можно застраховать все имущество принадлежащее предприятию, такие как здания, сооружения, машины и другое. То есть предприятие может страховать любое свое имущество.

Каждая организация всегда находится под риском. Риск это некое потенциальное угрожающее событие, которое может привести к кризису в организации. Грамотные собственники организации, для того что бы управлять риском, могут его застраховать.

В организации необходимо страховать следующие виды рисков:

- 1 Страхование имущества организации
- 2 Страхование грузоперевозки
- 3 Страхование лизинговых компаний
- 4 Страхование убытков от перерывов в производстве
- 5 Страхование жизни ключевых работников

Проведем исследование финансовой работы ОАО «КАМАЗ».

Таблица 1 Показатели рентабельности ОАО «КАМАЗ»

Показатели	2012 г., %	2013 г., %	Изменение
Рентабельность реализованной продукции	16,51	14,14	-2,37
Рентабельность производства	14,45	6,6	-7,85
Рентабельность совокупных активов	6,78	3,22	-3,56

Рентабельность собственного капитала	10,12	4,69	-5,43
--------------------------------------	-------	------	-------

Из таблицы видно, что показатели рентабельности на протяжении рассматриваемого периода снижаются. В 2013 году все показатели рентабельности имеют отрицательное значение, что говорит об отсутствии прибыли, получаемой с каждого рубля средств, вложенных в предприятие. Рентабельность производства уменьшилась на 7,85%. Величина прибыли, приходящаяся на единицу собственного капитала, уменьшилась на 4,69 по сравнению с 2012 годом. Это связано с уменьшением чистой прибыли. По изученной организации можно сделать вывод, что ОАО «КАМАЗ» не эффективно ведет финансовую работу организации. Это может привести к финансовому кризису.

Рассмотрев некоторые методы преодоления финансового кризиса можно сказать, что существует много способов его преодоления. Необходимость этих методов заключается в том, что на любом этапе функционирования предприятия может произойти кризис и управляющие организации должны заблаговременно искать меры по предотвращению финансового кризиса.

#### **Использованные источники:**

- 1 Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов.- LAR LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich- Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.
- 2 Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013.
- 3 Круглова, Н. Ю. Антикризисное управление [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. "Антикризисное управление" и другим экон. специальностям : рек. УМО по образованию / Н. Ю. Круглова . - 2-е изд., стер. - М. : Кнорус, 2010. - 512 с.
- 4 Петухов Д.В. Антикризисное управление: учебный курс (учебно-методический комплекс) Учебник для вузов / под ред. Д.В. Петухова. М.: МИЭМП, 2010. 134 с.
- 5 Ямбулатова Л.Р., Шутько Г.Н. Управление операционной прибылью организации // Экономика и социум, № 4, 2013.

*Демченко Ю.И.  
студент 5го курса  
БелГУ*

*Институт управления  
Россия, г. Белгород*

## **СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ И ПОДДЕРЖКА ИНВАЛИДОВ**

Происходящие в современном российском обществе политические, экономические, духовные изменения вызывают необходимость переосмысления привычных взглядов и установок, поиска путей

оптимизации жизнедеятельности инвалидов и членов их семей в крайне оптимальной социальной среде. Нами затрагивается лишь одна из сторон этой большой и сложной проблемы, связанная с адаптационными и реабилитационными процессами, характерными для данной категории населения на общесоциальном, локально-групповом и индивидуальных уровнях.

Современная политика, направленная на социально-культурную реабилитацию и поддержку инвалидов, на повышение качества их жизни, базируется на системе принципов, предполагающих организационное взаимодействие ряда ведомств, ответственных за повышение качества их жизни.

Ключевые слова: реабилитация, поддержка, социальная реабилитация, социально-культурная деятельность, правовые основы.

Социально-культурная реабилитация и поддержка относится к числу наиболее актуальных и востребованных сфер общественной практике социально-культурной деятельности. Основным объектом социально-культурной реабилитации и поддержки являются социально ослабленные и социально незащищенные группы населения, в первую очередь дети и взрослые инвалиды, лица пожилого возраста и одинокие пенсионеры, дети-сироты и воспитанники детских домов, неполные и многодетные семьи и другие.

В широком смысле социальная реабилитация представляет собой систему юридических и социально-культурных мер, направленных на преодоление социальной недостаточности человека, создание и обеспечение условий для социальной интеграции или реинтеграции лица, имеющего, по разным причинам, постоянно или временно функциональные ограничения в различных сферах своей жизнедеятельности.

Социальная реабилитация как достаточно сложный, многокомпонентный процесс включает в себя :

1. социальную адаптацию – процесс освоения относительно стабильных условий социальной среды, решения повторяющихся типичных проблем путем использования принятых методов социального поведения, действия;

2. социально-бытовую адаптацию – процесс оптимизации режимов общественной и семейно – бытовой деятельности человека в конкретных социально-средовых условиях и приспособления к ним индивида;

3. социально-средовую ориентацию – процесс структуризации наиболее развитой социально-бытовой и профессиональной функции индивида с целью последующего подбора на этой основе общественной и семейно – общественной деятельности, а также при необходимости адаптации социальной среды к его психофизиологическим возможностям;

4. социально-психологическую и социально-культурную адаптацию – процесс восстановления (формирования) способности индивида эффективно взаимодействовать с окружающими его людьми в системе межличностных

отношений, включая восстановление адекватного уровня коммуникабельности или общительности, то есть способности к спонтанной коммуникативной активности, а также владение навыками общения, устойчивые типы реакций при социально – психологическом взаимодействии (характеризуются по ролевым и другим функциям, выполняемым индивидом в малых и / или больших группах);

Социально-культурная реабилитация и поддержка лиц с ограниченными возможностями (детей и взрослых – инвалидов, пожилых людей и других) - это комплекс мероприятий и процесс, имеющий целью помочь этим группам населения достигнуть и поддержать оптимальную степень участия в социальных взаимосвязях, необходимый уровень культурной компетенции и удовлетворения культурно – досуговых потребностей, что обеспечивает им возможности для позитивных изменений за счет расширения рамок их независимого образа жизни и наиболее полной интеграции в окружающую среду.

В более узком смысле под социально-культурной реабилитацией человека с ограниченными возможностями подразумевается адресная, личностная помощи этому человеку, совместное выявление с ним его собственных духовных целей, интересов и потребностей, путей и способов преодоления препятствий. Поиск и мобилизация всех имеющихся у самого человека резервов и возможностей, в конечном счете помогут ему интегрироваться и нормально функционировать в окружающей социально-культурной среде, обучении, общении, творчестве.

В отличие от процесса первоначального формирования социально-культурных умений и навыков у людей с ограниченными возможностями, который называют абилитацией, социально – культурная реабилитация означает восстановление, возмещение утраченных ими способностей и возможностей самоутверждения и самореализации в различных видах досуга и творчества.

В стране функционирует разветвленная инфраструктура учреждений и организаций, предназначенная для социальной, и в частности социально – культурной, реабилитации людей с нарушениями и ограничениями жизнедеятельности и социальной недостаточностью. Она включает в себя службы социальной защиты и социального обеспечения, входящие в систему муниципальных органов власти, центры социального обслуживания и социальной, в том числе экстренной психологической, помощи, реабилитационные центры, центры восстановительного лечения и творчества, специализированные учреждения интернатного типа – интернаты и пансионаты, детские дома и специализированные школы; советы ветеранов и общественные объединения и организации инвалидов (общества инвалидов, ВОС, ВОГ и другие; общественные фонды и ассоциации социальной поддержки; клубы, Дома культуры и библиотеки).

Таким образом государственная система социальной защиты и реабилитации инвалидов и лиц пожилого возраста предусматривает



совместную деятельность органов государственной власти, независимо от ведомственной принадлежности, органов местного самоуправления и учреждений различного уровня по реализации мероприятий в области медицинской, психологической, профессиональной и социальной, в том числе социально-культурной, реабилитации. Одним из наиболее эффективно действующих механизмов этой системы следует считать разработку и проведение в жизнь на федеральном, региональном и местном уровнях проектов и программ, в том числе индивидуальных программ, социально-культурной реабилитации для отдельных категорий инвалидов, пожилых и престарелых граждан.

Содержание социально-культурной реабилитации составляет целый ряд компонентов, имеющих важное значение для преодоления социальной недостаточности инвалидов и людей пожилого возраста.

Социально-культурная реабилитация и поддержка лиц пожилого возраста и инвалидов опирается на нормативно-правовые основы. В широком контексте эта деятельность нуждается в надежной законодательной базе. Социально-культурная поддержка незащищенных категорий населения предусматривает осуществление гарантированных государством экономических, социальных и правовых мер, обеспечивающих этим категориям защиту их прав и свобод в сфере культуры в соответствии с действующим законодательством, а также создание равных с другими гражданами условий и возможностей их участия в социально-культурной деятельности, различных видах досуга и творчества.

Требования международного сообщества нашли свое отражение в целом ряде важнейших законодательных документов Российской Федерации Конституции РФ (статьи 7, 15, 17, 44 и др.), Основы законодательства РФ о культуре (статьи 3-7), федеральном законе «О социальной защите инвалидов Российской Федерации» и других законодательных и нормативных правовых актах по проблемам инвалидности и инвалидов, обеспечение их беспрепятственного доступа к объектам социальной, транспортной и инженерной инфраструктур. Проблемы социальной защиты населения, социально-культурной реабилитации и поддержки отдельных групп находятся в центре внимания целого ряда законодательных актов Российской Федерации.

Среди них граждански кодекс Российской Федерации, Семейный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан, федеральные законы «О медицинском страховании граждан», «Об основах социального обслуживания населения в РФ», «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов», «О ветеранах», «Об общественных объединениях», «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «О реабилитации жертв политических репрессий», «О статусе военнослужащих» и др. На последовательную реализацию прав и свобод граждан с ограниченными возможностями направлено законодательство и субъектов РФ.

*Дергунов К.Е.*  
*студент гр. БЭс-143, 1 курс*  
*Мохирев А.А.*  
*студент гр. БЭс-143, 1 курс*  
*Шутько Л.Г., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Кузбасский государственный технический университет*  
*Россия, г. Кемерово*

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА**

Безработица оказывает сильное воздействие на каждого человека и представляет собой макроэкономическую проблему. В современном мире в экономических условиях страны сокращение, увольнение с работы для большинства людей означает снижение уровня жизни, и может нанести психологическую травму.

В руках современной молодежи находится будущее любой страны. Молодые юноши и девушки – это важный элемент производительных сил общества, потому что является не только трудоспособной, но и легко обучаемой рабочей силой. Молодые люди – это будущее страны. От их первых плодов трудовой деятельности зависит её последующее развитие. Молодежь является одной из особо уязвимых групп на трудовом рынке, тем более в России. В условиях нашей страны нужна поддержка государства в области трудовой деятельности, так как за последнее десятилетие происходит резкое снижение уровня жизни населения, ухудшение здоровья граждан, рост преступности и наркомании в молодежной среде. Без помощи государства молодежь не сможет самостоятельно активизироваться на рынке труда, поэтому необходима государственная поддержка и стимулирование потенциала молодежи!

Серьезной проблемой на сегодняшний день является несоответствие профилей и объемов подготовки специалистов по рыночным потребностям труда. Это приводит к росту безработицы среди молодежи, окончившие профессиональные образовательные учреждения. Итогом является то, что наиболее образованная и активная часть молодежи, получает статус безработного, окончивая образовательные учреждения. На сегодняшний день среди безработных каждый третий – со средним и высшим профессиональным образованием. [1]

Определив особое положение молодежи на рынке труда, и выделив ее как особую социальную группу, важно определить и ее положения на рынке труда в РФ. Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в июне 2014 года составила 75,6 млн. человек, или около 53 % от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,9 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 3,7 млн. человека – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не

имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).[2]

Динамика численности экономически активного населения в РФ представлена на рисунке 1.

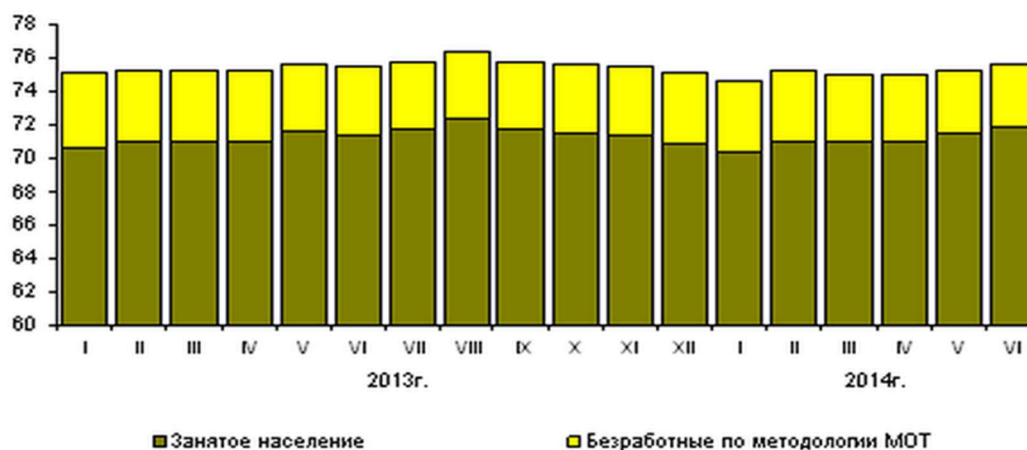


Рис.1. Динамика численности экономически активного населения (без корректировки сезонных колебаний) млн. человек [3]

По сравнению с маем 2014 года численность занятого населения в июне 2014 года увеличилась на 275 тыс. человек или на 0,4 %, численность безработных уменьшилась на 15 тыс. человек, или на 0,4 %. По сравнению с июнем 2013года численность занятого населения увеличилась на 467 тыс. человек, или на 0,7 %, численность безработных уменьшилась на 402 тыс. человек, или на 9,8 %. Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,2 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце июня 2014года в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 869 тыс.человек, что на 4,0 % меньше по сравнению с маем 2014 года и на 10,4 % – по сравнению с июнем 2013 года. Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости, в июне 2014 года около 72 % безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в июне 2014 года составила 26,2 %, среди безработных женщин – 30,4 %. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых – в июне 2014 года его использовали 63,2 % безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете – второй по популярности способ поиска работы, который использовали около 37 % безработных.[3]

Итак, в современных условиях одним из важных направлений экономической политики является молодежная политика. Целью государственной молодежной политики является развитие и реализация потенциала молодежи в интересах России. Проекты, разработанные для реализации приоритетных направлений, должны охватывать все слои молодежи и открывать ей возможности для равного участия всех молодых людей независимо от пола, национальности, профессии, места жительства и социального статуса, предоставят молодежи возможности деятельности, которые более всего соответствуют ее интересам. На сегодняшний день для реализации приоритетного направления, включающего вовлечение молодежи в общественную жизнь и ее информирование о потенциальных возможностях развития в России, действуют такие проекты, как «Российская молодежная информационная сеть», «Новый взгляд», «Доброволец России», «Молодая семья России» и «Карьера».[4]

#### **Использованные источники:**

1. Рынок труда и безработица [электронный ресурс]//<http://xreferat.ru/113/3692-1-rynok-truda-i-bezrobotica.html>.
2. Безработица и молодежь как социальная проблема общества [электронный ресурс]//<http://student.zoomru.ru/soc/bezrobotica-molodjozhi-kak-socialnaya-problema/63846.514474.s3.html>.
3. Безработица по методологии МОТ [электронный ресурс]//<http://economicsguru.ru/bezroboticza/bezroboticza-po-oprosam-naseleniya-po-metodologii-mot.html>
4. Занятость и безработица РФ [электронный ресурс]//[http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d04/148.html](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/148.html)

*Дерендяева Т. М., к.пед.н.  
доцент*

*ИПЭМ БГАРФ ФГБОУ ВПО «КГТУ»  
Россия, г Калининград*

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В условиях экономической, политической и культурной интеграции и унификации в туризме наблюдается унификация услуг, концентрация капитала, внедрение информационных технологий. В то же время глобализация оказывает и негативное воздействие на развитие туризма, так как при этом утрачивается национальное, культурное территориальное своеобразие. В начале 90-х годов прежняя система внутреннего туризма становится недееспособной. Наступившая либерализация зарубежного туризма, когда граждане страны получили возможность путешествовать за рубежом, а профсоюзы перестали дотировать путевки, привела к резкому спаду внутреннего туризма. За 3 года с 1990 по 1992 год число отечественных туристов сократилось в Калининградской области с 30 тыс. до 2 тыс. человек, то есть в 15 раз. Резкий спад въездного потока

отечественных туристов продолжался до 1995 года. И только начиная с 1995 г. число туристических поездок в Калининградскую область характеризуется стабильным увеличением со среднегодовыми темпами роста 12,5 % (в России – 15,6 %). В условиях рынка внутренний туризм создается практически снова, и этот процесс сопровождается перераспределением собственности, сокращением государственного сектора, давлением на социальную сферу.

Вместе с тем, в это же время формируется рынок въездного туризма. Открытие Калининградской области для внешнего мира совпадает с кардинальными изменениями в экономике страны. Активное подключение экономического потенциала Калининградской области к международным интеграционным процессам определило необходимость трансформации сферы туризма и рекреации из расходной в доходную отрасль регионального хозяйства. В 1996 г. Правительство России на своем заседании рассматривает первую очередь Федеральной программы по туризму, в первый раз обратив серьезное внимание на туристскую отрасль. В том же году в администрации Калининградской области создается структура государственного регулирования туристской сферы, которая до сегодняшнего дня практически не дублируется ни в мэрии г. Калининграда, ни в муниципальных образованиях области. Правовое поле туристской деятельности в регионе, не считая федеральных правовых норм, открывается областным Законом «О туристской деятельности в Калининградской области», которым туризм признается одной из приоритетных отраслей экономики. В 2002 году в бюджетном классификаторе РФ и Калининградской области затраты на развитие туризма выводятся в отдельный раздел. Таким образом, туризм становится составной частью экономической стратегии развития России в целом, и Калининградской области, в частности. Начало иностранного (въездного) туризма в 1990 году выявляет проблему низкого уровня классности существующей туристской инфраструктуры области. Дороги, транспортный комплекс, прокатные фирмы, обеспечение безопасности, рекламная деятельность, производство сувениров – все это не соответствует международному уровню гостеприимства. Число туристов в Калининградскую область также сдерживается недостатком номерного фонда в гостиницах европейского уровня. Дефицит современной инфраструктуры не позволяет наращивать въездной и внутренний турпотоки. Необходимость модернизации и обновления материальной базы туризма можно назвать одной из главных проблем ее развития. В 1998-1999 г.г. комитет по туризму проводит инвентаризацию объектов туристской инфраструктуры Калининградской области. На основании проведенной диагностики администрация области разрабатывает концепцию, затем государственную программу развития туризма и рекреации. Программа направлена на создание сбалансированного рынка туруслуг и имеет, прежде всего, проявленный инвестиционный характер. Государственная инвестиционная политика становится одним из



основных условий успешного развития туристской сферы. Калининградская туротрасль живет по тем же законам, что и экономика страны и области в целом. Более половины инвестиций направлены в топливно - энергетический комплекс и транспорт. Большая часть иностранных инвестиций приходится на промышленность, торговлю и общественное питание. Ситуация с инвестициями в туризм в России в целом не меняется. Процесс привлечения инвестиций в крупные туристские проекты Калининградской области также повсеместно можно назвать вялотекущим.

Сбалансированное устойчивое развитие туризма будет содействовать усилению потенциала туристской отрасли, как важнейшей из отраслей специализации регионального хозяйства что, в свою очередь, будет способствовать региональному развитию в целом.

*Дерендяева Т.М., к.пед.н.*

*доцент*

*Зимина Т.В.*

*студент*

*БГАРФ*

*Россия, г. Калининград*

## **РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Современный этап развития въездного и внутреннего туризма характеризуется смещением центра тяжести на региональный уровень. Проблеме определения состава совокупного туристского потенциала региона уделялось внимание отечественными и зарубежными учеными, в частности, Гавриловым А.Ю., Гуляевым В.Г., Корнеевцем В.С. Учитывая рекреационные ресурсы России, туристический бизнес можно и нужно развивать, что будет довольно доходной статьей в бюджете. Нужно работать над ценовой политикой, усовершенствованием гостиничного, сервисного обслуживания, разработкой культурно-оздоровительных программ и отзывов туристов, отели. Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) на заседании правительства РФ представило стратегию развития туризма в Российской Федерации до 2017 года, в которой предполагается улучшить туристическую инфраструктуру и увеличить туристические потоки – как внутренние, так и въездные, а также усовершенствовать правовое регулирование в сфере туризма. [3] Чиновники намерены продвигать как среди своих граждан, так и среди иностранцев образ России как страны, благоприятной для туризма.

На сегодня, почти все регионы участвуют в развитии туристических объектов. Разработано более 60 региональных программ развития, самые популярные виды внутреннего туризма – пляжный, культурно-познавательный, горнолыжный и сельский и речной. [1]

Причинами, мешающими развитию внутреннего туризма в России является недостаточно высокий уровень обслуживания, более высокие цены

путевок на российские морские курорты по сравнению с Египтом и Турцией, высокие цены внутренних переездов и перелетов, низкая защита прав туристов в случае, если туристические услуги оказаны ненадлежащим образом, законодательные проблемы, препятствующие развитию детского отдыха внутри страны. По данным Росстата, за 2011–2013 гг. во внутреннем туризме участвовало 28 млн. россиян, а из-за границы в РФ приехало за год около 4 млн. человек. [3]

Таким образом, внутренний туризм как по доходности для бизнеса, так и по доходам в казну, действительно очень перспективное направление. К 2017 г. ожидается по прогнозам, что внутренний туристический поток возрастет уже до 37–38 млн. человек, в том числе и благодаря реализации развития новых направлений туризма [2].

Инфраструктура медленно, но верно развивается: по данным Ростуризма, в прошлом году в нашей стране введено в эксплуатацию около 400 гостиниц на 41 тысячу мест. В инвестициях участвовал как госсектор, так и частные предприниматели.

Внутренний туризм относится к реальному сектору экономики. Сегодня эта сфера динамично развивается и оказывает влияние на многие смежные секторы экономической деятельности – от промышленного производства до сельского хозяйства, включая транспортные коммуникации, гостиничное хозяйство, общественное питание. Экономический кризис больно ударил по всем секторам экономики, но на туризме отразился неоднозначно.

Туризм, по сравнению с другими отраслями, переживает экономический кризис менее болезненно. Именно в туризм в период кризиса могут прийти высвобождающиеся трудовые ресурсы, так как в этой отрасли очень большой процент составляют предприятия малого бизнеса. Многие компании стараются создать новые маршруты, разрабатывают новые бренды, турфирмы начинают по-другому подходить к формированию туристского продукта, сегодня турбизнес, наконец, начинает заниматься подготовкой непосредственно туристского продукта [1].

Влияние развития туризма на экономику страны или конкретного региона играет значительную роль в решении социально-экономических вопросов. При развитии туризма, возможно, решить ряд проблем, таких как повышение уровня образования, улучшение системы медицинского обслуживания, внедрению новых средств коммуникации [3].

Таким образом, туризм сегодня является высокодоходной и динамично развивающейся отраслью экономики. Это позволило бы обеспечить быстрый возврат вложенных средств, увеличить доходы без осуществления сырьевых затрат, поднять уровень занятости населения, увеличить валютные поступления, способствовать восстановлению физических и духовных сил человека, содействовать развитию его личности.

#### **Использованные источники:**

1. Карманова Т.Е. и др., Статистика туризма, М.: «Издательство КноРус»,

2010

2. Экономика и статистика туризма: Учебное пособие./ Яковлев Г.А.-М.: Издательство РДЛ, 2011

3. Калининградская область в цифрах. Статистический сборник.- Калининград: Федеральная служба госстатистики. Территориальный орган Федеральной службы госстатистики по Калининградской области, 2009-2014 гг.

*Дерендяева Т.М., к.пед.н.  
доцент*

*Нестерова И.Ю.*

*студент*

*БГАРФ*

*Россия, г. Калининград*

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Проблема методологических подходов к формированию стратегии социально-экономического развития регионов с учётом возможностей использования ресурсного потенциала решается достаточно давно, тем не менее, до сих пор остается много спорных, вопросов, обусловленных динамичностью и многогранностью данной проблемы. В научной литературе к формированию региональной системы управления предлагаются системный, комплексный, нормативный, программно-целевой, количественный методологические подходы. Использование системного подхода в региональных социально-экономических исследованиях позволяет выделить основные элементы систем управления региональными процессами.

Анализ научных публикаций, посвященных проблемам регионального социально-экономического развития и вопросам их решения, подтверждает гипотезу о том, что социально-экономическое развитие региона в современных условиях является в достаточной степени управляемым процессом. Однако ряд вопросов, связанных с управлением социально-экономическим развитием регионов, количественной оценкой и анализом степени реализации принципов сбалансированности и взаимообусловленности при формировании и корректировке стратегий социально-экономического развития регионов остается открытыми. Целью нашей работы является исследование некоторых аспектов развития Калининградской области в условиях кризиса, выявление общих требований, предъявляемых к расчету прожиточного минимума, анализ влияния инфляции на потребительскую корзину.

Вопрос о составе потребительской корзины для нашей страны является важным, так как этот набор включает в себя основные экономические блага, необходимые человеку для жизнедеятельности и здоровья. Содержание корзины, соотношение продуктов питания и непродовольственных товаров и

услуг непосредственно связаны с величиной прожиточного минимума и изменением их состава во временном промежутке.

Потребительская корзина - это набор товаров и услуг, объективно необходимый для удовлетворения первоочередных потребностей человека, и его оценка в действующих ценах[1].

Для определения прожиточного минимума необходимо такое понятие как «потребительская корзина», а также для расчета индекса потребительских цен в России. В потребительскую корзину входит определенный набор товаров и услуг, которые характеризуют необходимость в их потреблении для среднестатистической семьи.

Потребительская корзина включает в себя минимум продуктов, стоимость которых занимает ровно ее половину в рублевом выражении. Вторая половина делится следующим образом: 25% идет на непродовольственные товары, и 25% - на оплату услуг, которые считаются обязательными. Это налоги, ЖКХ, различные выплаты и пошлины. Разработчики всех этих параметров считают, что в потребительскую корзину вошли все товары, услуги, продукты, которые обеспечивают сохранение здоровья граждан, полноценно обеспечивают его жизненные и социальные функции.

Потребительская корзина в США состоит из 300 продуктов и услуг-представителей, во Франции - 250, Англии - 350, Германии - 475, России - 156 [1].

Стоимость потребительской корзины высчитывается таким образом: изначально просчитывается стоимость продуктов питания, а полученная в результате сумма умножается на два. В США большая доля содержимого корзины отдается продовольственным продуктам, а в Германии - социальным услугам.

Основные товары и услуги перечислены в приложении к федеральному закону "О потребительской корзине".

Таблица 1-Потребительская корзина (продовольственные товары)

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем в		
		Трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	76,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6

Молоко и молокопродукты	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	штука	210,0	200,0	201,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

Содержимое потребительской корзины определяется для трех основных групп населения, а именно, работающего трудоспособного населения, пенсионеров и детей. Ежегодно каждый квартал рассчитывается полная стоимость корзины в целом по стране и отдельно по каждому региону, краю или области [3].

Таблица 2.-Перечень пунктов, входящих в состав потребительской корзины (непродовольственные товары)

Наименование	Единица измерения/ срок износа	Объем потребления на человека		
		трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Верхняя пальтовая группа	штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя костюмно-платьевая группа	штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
Белье	штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно-носочные изделия	пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерейные изделия	штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь	пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно-письменные товары	штук/лет	3/1,0	3/1,0	27/1,0
Постельное белье	штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения	штук/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	процентов от общей величины расходов на непродовольственные товары в месяц	10	15	12

В процессе определения и выбора основных пунктов, входящих в содержимое потребительской корзины, берутся во внимание многие факторы: природно-климатические условия, некоторые национальные традиции, которые могут повлиять на выбор и предпочтение определенных продуктов, товаров и услуг. Естественно, что стоимость потребительской



корзины время от времени изменяется в цене и эта динамика определяется с помощью известного индекса потребительских цен. Стоимость потребительской корзины зависит от уровня жизни населения. Расчеты производятся по государственным фиксированным наименьшим ценам.

Таблица 3. -Перечень услуг, входящих в состав потребительской корзины

Наименование	Единица измерения	Объем потребления на одного человека		
		трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб. м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт.ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездок в год	619	150	396
Услуги культуры	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	процентов от общей величины	15	15	15

Рейтинг уровня жизни включает в себя такие факторы как заработная плата, качество медицины и образования, свобода для ведения предпринимательской деятельности, уровень безопасности, экология, уровень коррупции, личная свобода и ряд других факторов [2].

Согласно рейтингу, по уровню жизни в 2015 году Россия находится на 91 месте среди 142 стран мира [1].

Средняя заработная плата в Московской области составила 35,7, а в Калининградской области она на 13, тыс. руб. ниже и равна 22,4 тыс. руб.

Прожиточный минимум определяет уровень потребления товаров и услуг, являющийся минимальным и достаточным для обеспечения жизнедеятельности человека, и определяется на основе научно-обоснованного потребительского бюджета, выражающего минимальные физиологические потребности человека в продовольственных и непродовольственных товарах и услугах [1].

Прожиточный минимум предназначается для:

- оценки уровня жизни и определения черты бедности;
- определения направлений социальной политики и осуществления мер по социальной поддержке населения;
- обоснования устанавливаемых минимальных размеров

заработной платы, пенсии, пособий и иных социальных выплат.

Приведем данные прожиточного минимума по России и по Калининградской и области.

Таблица 4.- Величина прожиточного минимума в России, руб.

Квартал год	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Документ
4 квартал 2014	8234	8885	6785	7899	№ 260 от 21.03.2015
3 квартал 2014	8086	8731	6656	7738	№ 1321 от 05.12.2014
2 квартал 2014	8192	8834	6717	7920	№ 905 от 06.09.2014
1 квартал 2014	7688	8283	6308	7452	№ 586 от 26.06.2014
4 квартал 2013	7326	7896	6023	7021	№ 233 от 27.03.2014
3 квартал 2013	7429	8014	6097	7105	№ 1173 от 17.12.2013
2 квартал 2013	7372	7941	6043	7104	№ 958 от 25.10.2013
1 квартал 2013	7095	7633	5828	6859	№ 545 от 27.06.2013

Величина прожиточного минимума за 4 квартал 2014 года установлена Постановлением Правительства Калининградской области № 71 от 16 февраля 2015 года. В среднем на душу населения 8021 руб., для трудового населения 8617 руб., для пенсионеров 6609 руб., для детей 7636 руб. [2].

Таблица 5.- Величина прожиточного минимума в Калининградской области, руб.

Квартал год	На душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Документ
4 квартал 2014	8021	8617	6609	7636	№ 71 от 16.02.2015
3 квартал 2014	7931	8546	6576	7378	№ 759 от 13.11.2014
2 квартал 2014	7837	8431	6479	7377	№ 500 от 05.08.2014
1 квартал 2014	7420	7976	6125	7023	№ 277 от 12.05.2014
4 квартал 2013	7026	7569	5801	6592	№ 69 от 17.02.2014
3 квартал 2013	7207	7769	5943	6740	№ 801 от 01.11.2013

2 квартал 2013	7137	7698	5890	6651	№ 564 от 09.08.2013
1 квартал 2013	6839	7366	5638	6423	№ 283 от 08.05.2013

Мы можем наблюдать, что прожиточный минимум с 1 квартала 2013 по 1 квартал 2014 года увеличивается на 581 рубль. Если брать за базу сравнения 4 квартал 2013 и 4 квартал 2014, то прожиточный минимум увеличивается на 995 рублей. Произошло увеличение прожиточного минимума на 601 рубль в 2014 году, если сравнивать 1 квартал 2014 с 4 кварталом 2014 года на душу населения. Для трудоспособного возраста увеличилось на 641 рубль, для пенсионеров на 484, а для детей на 613 рублей (сравнивали 1 квартал 2014 и 4 квартал 2014 года).

Сравнивая прожиточный минимум за 2014 год на душу населения, то можем наблюдать, что в Калининградской области прожиточный минимум в среднем на 87 рублей больше, чем, например, в Воронежской области. Для трудоспособного населения Калининградской области он на 995 рублей больше, чем Воронежской области, для пенсионеров больше - на 709 рублей, а для детей - на 916 рублей (сравнивали 4 квартал 2014 года).

Для более подробного ознакомления с потребительской корзиной необходимо рассмотреть такое понятие как индекс потребительских цен.

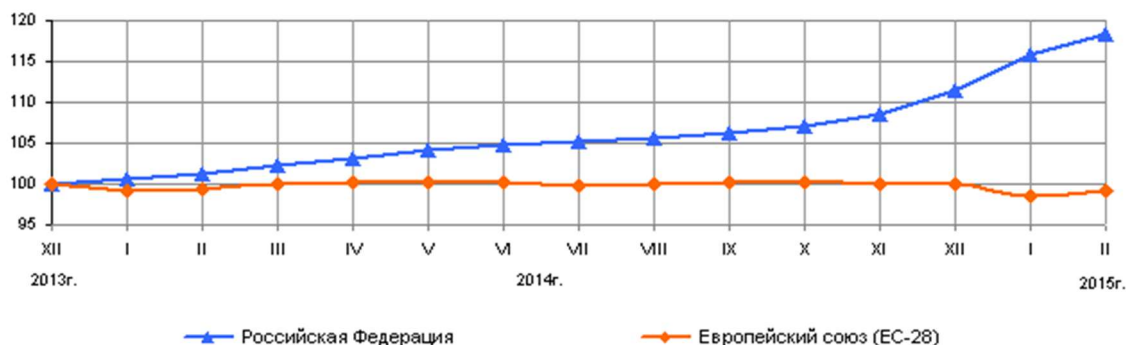
Индекс потребительских цен (сокращенно ИПЦ, или индекс инфляции) — это один из видов ценовых индексов, который предназначен для измерения среднего уровня цен на товары и услуги (потребительской корзины) за определённый период в экономике страны. В международных экономических системах индекс инфляции обозначается как Consumer Price Index, CPI [1].

Индекс инфляции отражает изменение стоимости жизни в стране, являясь ранним индикатором потребительской инфляции, фиксируя изменения покупательной силы национальной валюты. Ускорение роста CPI говорит об усилении темпов роста потребительской инфляции, которое в условиях экономического роста часто является сигналом к ужесточению кредитно-денежной политики.

Индекс потребительских цен, как правило, публикуется ежемесячно и имеет существенное влияние на курсы валют, так как позволяет более точно определить направление монетарной политики государства, а также состояние потребительского спроса.

Рассмотрим индексы потребительских цен в России и Европейском союзе

Таблица 6.- Индексы потребительских цен в России и Европейском союзе в % 2013-2015г.



Индекс потребительских цен России в феврале 2014 года составил 103%, ЕС-98%. А в феврале 2015 года в России-118%, ЕС-97%. В России индекс потребительских цен за год увеличился на 15 %, а в ЕС снизился на 1% [4].

Также необходимо рассмотреть индекс покупательской активности.

Индекс покупательской активности – инструмент измерения потребительской реальности. Он отражает динамику потребления товаров повседневного спроса и цен, качественный и количественный состав домашнего потребления, изменения в предпочтениях мест покупок жителей российских городов. Базой для расчета индексов являются ежедневно обновляемые данные по покупкам более 100 категорий продовольственных и непродовольственных товаров в городах России с населением 100 000 жителей и более. Анализируя динамику структуры потребительской корзины Калининградской области, а также проводя сравнения с тем, как это происходит в соседней Германии, мы можем сделать вывод о том, что само понимание словосочетания "потребительская корзина" у нас и в других странах совершенно разное. Для немцев этот набор выступает как полноценная государственная помощь, размер социальных выплат позволяет не только обеспечить себя необходимым пропитанием, но и вести полноценную жизнь в обществе: посещать театры, покупать книги, быть на связи в интернете.

Для российских граждан социальные выплаты в размере прожиточного минимума дают возможность обеспечить себя лишь тем, что является необходимым. Говоря об увеличении стоимости корзины, правильнее говорить об ее индексации, то есть увеличении стоимости в соответствии с увеличением индекса потребительских цен (инфляцией). В реальном же выражении увеличения либо нет, либо очень мало. Однако не все так плохо. В 2014 году был зафиксирован реальный рост в 7 %. Конечно, этого мало, но данный вопрос все чаще выносится на рассмотрение компетентными органами, которые стараются принимать изменения полезные для конкретных регионов и областей. Надеемся, что все это поможет нашей области оказывать достойную помощь своим жителям.

### Использованные источники:

1. Потребительская корзина и прожиточный минимум [Электронный ресурс] <http://potrebkor.ru>
2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL:[www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) (дата обращения: 18.03.2015)
3. Гарант.ру [Электронный ресурс]. <http://www.garant.ru/> (дата обращения 19.03.2015)
4. Ценомер [Электронный ресурс]. <http://tseномер.ru/> (дата обращения 19.03.2015)

*Дертева О.В.  
магистрант 1-го курса  
ННГУ им. Лобачевского  
Россия, г. Н. Новгород*

## ЭФФЕКТИВНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УСПЕХА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### Аннотация

Сегодня одним из важнейших факторов успеха любой организации на рынке является наличие сильного командного духа, единых ценностей. В связи с этим формирование эффективной корпоративной культуры, основным элементом которой и выступают ценности, приобретает еще большую актуальность. В статье рассмотрены понятие «корпоративной культуры» и основные этапы ее формирования, а также влияние на развитие современной организации.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, ценности, организация, развитие, успех, формирование.

Любая организация - сложный организм, основой жизненного потенциала которого является культура - ценности, нормы и отношения, принимаемые и разделяемые сотрудниками. В современных условиях наиболее эффективными являются корпоративные отношения в организации, то есть корпоративная культура.

Термин «корпоративная культура» появился во второй половине XX века, однако несомненно тот факт, что само явление существовало давно. Многие ученые, исследовавшие управление и организацию, описывали те или иные стороны корпоративной культуры в своих работах, хотя и не использовали данный термин (М.Вебер, Э.Мэйо, А.Файоль).

Начало целенаправленного изучения именно корпоративной (в англоязычной практике «организационной») культуры приходится на 1970-1980-е годы. В это время появляются труды основоположников данного направления: Т. Дила и А. Кеннеди, Д. Мерсера, Дж. Шонесси, Т. Питерса и Р. Уотермена, Ф. Дж. Роджерса, Э.Шейна.

Культуру организации в сопряжении с социально-экономическими факторами изучали Е.Г. Антосенков, Л.А. Гордон, Т.И. Заславская, А.Г.



Здравомыслов, Э.В. Клопов, А.В. Тихонов, Р.В. Рывкина, О.И. Шкаратан и др.

В настоящее время проблема корпоративной культуры наиболее активно исследуется психологией управления (Т.Ю. Базаров, Р.Л. Кричевский, Л.Г. Лаптев, В.Н. Марков, Ю.В. Синягин, и др.) [5].

Потребность в изучении корпоративной культуры на сегодняшний день объясняется реальной ситуацией в современных организациях, многие из которых, достигнув экономической стабильности, нуждаются в укреплении и сплочении коллектива, нахождении дополнительных (помимо материальных) способов мотивации работников, в создании благоприятного социально-психологического климата.

Корпоративная культура является актуальным направлением, поскольку она способна внести позитивный вклад в достижение экономической и социальной эффективности организаций.

Целью данного исследования является изучение влияния корпоративной культуры на развитие и успех современной организации.

Итак, корпоративная культура – это набор ценностей и убеждений, разделяемых членами организации и задающих им ориентиры поведения и действий. Она состоит из идей, взглядов, основополагающих ценностей, которых придерживаются члены организации.

Создает корпоративную культуру, как правило, формальный лидер (руководитель организации), но ее выразителем в любом случае является весь персонал. Организаторами работы по формированию и развитию корпоративной культуры обычно становятся PR-специалисты и специалисты по управлению персоналом [4].

Основополагающим элементом корпоративной культуры являются ценности. Через конкретные действия PR-специалистов они проявляются во всей организации и отражаются в ее целях и политике. К ценностям относятся основные мировоззренческие установки и идеи, принятые в компании.

Ценности дают каждому работнику подтверждение в том, что то, чем он занимается, отвечает его собственным интересам и потребностям, так и интересам и потребностям рабочего коллектива и конкретного подразделения, в котором он занят, всей корпорации и общества в целом.

Корпоративная культура - одно из самых эффективных средств привлечения и мотивации сотрудников. Как только человек удовлетворяет потребности первого уровня, т. е. материальные, у него возникают другие потребности — занять достойное положение в коллективе, получить признание, самореализоваться и т. д. Здесь на первое место выходит корпоративная культура, одной из важных функций которой является поддержка каждого члена коллектива, раскрытие его индивидуальности, талантов [1].

Особенности корпоративной культуры часто определяются сферой деятельности. Например, в финансовой сфере она более определена, строга,

поведение сотрудников четко расписано, стиль общения – более формальный. Корпоративная культура в торговой сфере – часто весьма разнообразна, самобытна; как правило – она менее определена, допускает больше вариаций в поведении, общении, стиль общения менее формален, более демократичен; приветствуется энергичность, общительность, коммуникабельность.

Все существующие организации уникальны. Каждая имеет свою собственную историю, организационную структуру, виды коммуникаций, системы и процедуры постановки задач, внутри организационные ценности и идеи, которые в своей совокупности и образуют уникальную корпоративную культуру.

Формирование корпоративной культуры – длительный и сложный процесс. Основные шаги (этапы) этого процесса должны быть: определение миссии организации; особенности организации и условий труда; формулирование традиций организации и разработка символики [2].

Все эти шаги и их результаты очень удобно и целесообразно описать в таком документе, как корпоративное руководство. Этот документ особенно полезен в ситуациях приема на работу и адаптации новых сотрудников и дает возможность практически сразу понять, насколько потенциальный сотрудник разделяет ценности организации.

Миссия организации — это ее социальное предназначение, то, что общество ждет от функционирования данной организации. Хорошо сформулированная миссия, которую знают и разделяют работники организации, способствует решению по меньшей мере трех задач: побуждение руководства систематически заниматься всесторонним анализом сильных и слабых сторон организации и ее конкурентов, определять возможности и угрозы и на этой основе повышать общую эффективность своей деятельности; повышение уровня мотивации персонала; формирование благоприятного имиджа организации в глазах потребителей, поставщиков, деловых партнеров и инвесторов [4].

Особенности организации и условий труда выражают культуру и профессионализм руководства и подчиненных, а также определенную зрелость коллектива. Решающую роль здесь играет личность руководителя, накладывающая неповторимый отпечаток на стиль, культуру управления, режим и условия работы, ее ритм, распределение заданий и контроль исполнения.

Важной составляющей частью формирования корпоративной культуры является создание и поддержка традиций организации. Формирование традиций организации основывается на системе формальных и неформальных правил. К формальным относятся правила внутреннего трудового распорядка; неформальные правила касаются сферы общения с коллегами, отношений «подчиненный-руководитель», профессионально лексикона, внешнего облика сотрудников и др. Многие PR-специалисты уделяют большое внимание социально-психологическому климату

коллектива при формировании традиций организации. Социально-психологическое состояние коллектива есть результат совместной деятельности людей, их межличностных отношений. Важно учитывать факторы, определяющие социально-психологический климат коллектива: сходство или различие социально-демографических характеристик, системы ценностных ориентаций и социальных установок; психологические черты взаимодействующих работников; условия труда; культура группы и др.[3].

Несмотря на кажущуюся формальность, разработка символики является важным этапом формирования корпоративной культуры. Даже простейшее предпочтение во внутреннем убранстве помещений и внешнем виде работников «ведущего» цвета компании – играет важную роль в формировании единства коллектива. Использование символики – это двусторонний процесс. С одной стороны он формирует внешний имидж организации, позволяя партнерам и потребителям без проблем узнавать соответствующий символ в череде многих, а с другой стороны символика позволяет самим сотрудникам прочувствовать внутреннюю идею организации [2].

Корпоративная культура существует в любой организации - если ее не формируют сознательно, она вырастает стихийно, как сорная трава в заброшенном саду. Нередко стихийная и не осознаваемая корпоративная культура является помехой на пути достижения стратегических целей компании - если вы не управляете корпоративной культурой, она начинает управлять вами. Но если корпоративная культура создана в соответствии со стратегией и миссией компании, она становится универсальным средством развития организации и достижения поставленных целей [5].

Таким образом, наличие сильной и устойчивой, но и гибкой корпоративной культуры, адекватной быстро меняющейся окружающей среде, является одним из важнейших факторов выживания и успеха современной организации, а также одним из важнейших конкурентных преимуществ. Следовательно, формирование и укрепление эффективной корпоративной культуры должно стать неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления и постоянно находиться в поле зрения высшего руководства компании.

#### **Использованные источники:**

1. Алёшина И.В. Паблик рилейшнз для менеджеров. М., 2005. 99 с.
2. Бочкарев, А. В. Механизм формирования корпоративной культуры / А. В. Бочкарев – М.: АйТи, 2005.
3. Дудин А. А. Корпоративная культура / А. А. Дудин // Издание «Журнал Руководителя» № 15/104. – Волгоград, 2007. – С. 10.
4. Хачатурова Т. В. Корпоративная культура в современной организации как социологический аспект//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология № 3, 2009.
5. Формирование корпоративной культуры <http://gaap.ru/>

*Дещекина С.И.  
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.  
профессор  
ФГБОУ ВПО «Башкирский*

*государственный аграрный университет»*

## **РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Эффективное местное самоуправление возможно лишь при наличии развитой правовой основы его функционирования, соответствующей международным стандартам и содержанию социального демократического государства. Правовая основа представляет собой систему нормативно правовых актов и правовых норм, обеспечивающих эффективное регулирование вопросов организации и деятельности местного самоуправления в Российской Федерации.

Правовое обеспечение муниципального управления- это различные законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы, являющиеся основой для функционирования органов местного самоуправления. [3]

Развитие местного самоуправления в России - долгий и трудный процесс. А она сегодня еще только - только начинает формироваться и для его успешного осуществления необходима прочная законодательная база. До сих пор многие вопросы местного самоуправления остаются явно недостаточно разработанными в нормативных актах. Одной из главных проблем, остаётся сдерживающие развитие местного самоуправления в России, слабость гражданского общества, низкий уровень социальной активности, низкая правовая культура населения, дефицит знаний о сущности и возможностях самоуправления, хотя очень много есть нормативно правовых актов, которые нам рассказывают про муниципальное управление.

Что касается проблем правового обеспечения, одним из основных нормативных актов, регулирующих деятельность органов муниципального управления является Конституция РФ и федеральный закон 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», которые мы сейчас рассмотрим более подробно. Чтоб убедиться в существующих проблемах в законодательстве, обратимся в Конституцию РФ, при ее изучении, были выявлены такие проблемы, как: не проработаны до конца общие принципы местного самоуправления, прежде всего их материально - финансовая основа, принципы формирования муниципальной собственности, структурирования органов власти, что не позволяет в правовом отношении достаточно четко определить механизм реализации уже существующих правовых норм.

Что касается федерального закона 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 года, он затрагивает вопросы муниципального управления, но

касаясь лишь основ данного вида социальной деятельности. Вместе с тем, нам представляется, что проблема муниципального управления в Федеральном законе закреплена не системно, что наводит на мысль о необходимости совершенствования правового регулирования вопросов муниципального управления в рассматриваемом законе. В настоящее время 131-ФЗ закрепляет отдельные вопросы муниципального управления. В данном законе вопросам муниципального управления посвящены статьи главы 2 (ст. 12, 13) «Территориальные основы местного самоуправления», главы 3 (ст. 16, 17, 21) «Органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления», главы 4 (ст. 27) «Формы прямого волеизъявления граждан и другие формы осуществления местного самоуправления», главы 5 (ст. ст. 28 - 42) «Финансово-экономическая основа местного самоуправления», главы 8 (ст. 60, 61) «Заключительные и переходные положения». Частично затрагиваются вопросы муниципального управления в главе 6 (ст. 43 - 46) «Гарантии местного самоуправления», в главе 7 (ст. 47 - 52) «Ответственность органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, контроль за их деятельностью».[2] Как видно из приведенного анализа норм Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» проблемам муниципального управления посвящено значительное число норм. Однако нормы закона изложены без учета существующих реалий муниципального управления. В этой связи Федеральный закон нуждается в совершенствовании.

Таким образом, чтобы усовершенствовать правовое обеспечение муниципального управления, необходимо поправка в нормативно-правовых актах, для этого нужно:

1) в Конституции более подробнее расписать принципы местного самоуправления и структуру органов, занимающих правовым обеспечением в муниципальном управлении;

2) в ст. 6 закона произвести распределение предметов ведения между представительными органами местного самоуправления и исполнительными органами местного самоуправления, уделяя внимание на правотворческой функции исполнительных органов в области организации муниципального управления в муниципальном образовании;

3) Норма, посвященная содержанию устава муниципального образования в п. 2 ст. 8, должна дифференцировать вопросы местного значения, относящиеся к ведению представительных и исполнительных органов местного самоуправления, в п. 4 слово «структура» заменить на слово «система», что более верно отражает приведенную норму закона.

4) В ст. 8 Федерального закона должно найти отражение организация управления вопросами местного значения, а именно указываться субъекты и объекты муниципального управления.

5) Глава 3, посвященная органам и должностным лицам местного самоуправления, должна иметь норму, регламентирующую вопросы



организации исполнительных органов местного самоуправления, что будет соответствовать принципиальному положению о разделении власти на уровне местного самоуправления и т.д.

Кроме проблем и поправок в законодательстве серьезной проблемой является финансовая слабость местного самоуправления, разрыв между возлагаемыми на него обязанностями и их ресурсным обеспечением. Ещё одна немаловажная проблема — дефицит квалифицированных кадров в системе самоуправления в области правового обеспечения, особенно в сельской местности. Их подготовка требует длительного времени. Местное самоуправление в России еще нетвердо стоит на ногах и нуждается в государственной поддержке. Его укрепление имеет огромное политическое, экономическое и социальное значение, является ключевым условием устойчивого социально-экономического развития России.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ: принят Государственной Думой **16.09.2003** года: одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003 года // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Орешин, В. П. Система государственного и муниципального управления [Текст]: учеб, пособие/ В. П. Орешин. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 320 с.

*Джавадов Р.М.*

*Россия, г. Екатеринбург*

### **УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВСТРЕЧАЕТ ТРЕТЬЮ ГОДОВЩИНУ МАЙСКИХ УКАЗОВ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ ДЕМОНСТРАТИВНОЙ ИМИТАЦИЕЙ ИХ ИСПОЛНЕНИЯ**

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию специфики интерпретации хотя бы и оценочных, но вполне нормативно определенных, критериев оценки удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, прямой на важности которых, сделан в одном их майских указов 2012 года Президента России в Управлении государственного строительного надзора Свердловской области.

**Ключевые слова:** майские указы, строительный надзор, Управление, государственного строительного надзора Свердловской области, оценка удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, качество предоставления государственных и муниципальных услуг

Деятельность федеральных и региональных органов исполнительной власти Российской Федерации последние три года была практически полностью ориентирована на строжайшее исполнение так называемых «майских указов» Президента России, - серии указов, подписанных В. В. Путиным 7 мая 2012 года в день вступления в должность Президента после избрания на третий срок.

Особую актуальность рассматриваемая тема получила в связи с законодательной инициативой о введении уголовной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение актов Президента РФ. [1]

Напомним, что согласно положениям статьи 90 Конституции Российской Федерации Президент РФ издает указы и распоряжения, которые обязательны для исполнения на всей территории страны. [2]

Текст законопроекта № 487083-6 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" и материалы к нему был размещены на официальном сайте Государственной Думы Российской Федерации еще накануне опубликования майских указов. [3]

Таким образом высшим политическим руководством страны достаточно четко и недвусмысленно был очерчен круг правил на предстоящий срок правления Президента, а также указано на бескомпромиссный характер его решений и установлений.

Одним из таких указов стал Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления" [4], в котором были Определены показатели и направления совершенствования системы госуправления, которые необходимо достичь.

В их числе, подпунктом «а» пункта 1 Указа, в целях дальнейшего совершенствования системы государственного управления, Правительству Российской Федерации поручено обеспечить достижение следующего показателя: *«уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг к 2018 году - не менее 90 процентов»*.

Вместе с тем, ввиду нормативно-правовой природы актов, подписываемых Президентом РФ, содержание данного показателя не могло оставаться условно-оценочным.

Во исполнение названного указа Президента от 28 февраля 2014 г. Минэкономразвития России опубликовало Письмо "О методике проведения социологического исследования и оценки удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг" за номером 3939-ОФ/Д09. [5]

Указанным Письмом была утверждена Методика проведения социологического исследования и оценки удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг.

Методика разработана в соответствии с пунктами 1.7, 4.2 и 5.3 Плана выполнения мероприятий по достижению показателей, указанных в пункте 1

и подпункте "е" пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления" [6], утвержденного Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации - Руководителем Аппарата Правительства Российской Федерации В.Ю. Сурковым.

Проведенный автором статьи анализ методики показывает, что исследование уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, согласно ее текста и смысла, может быть определен единственным образом, а именно - посредством социологического исследования, заказчиком которого является Министерство экономического развития Российской Федерации. При этом, отмечено, что в качестве Заказчика указывается орган государственной власти субъекта Российской Федерации, ответственный за организацию мониторинга (исследования). В целях обеспечения сопоставимости результатов методика рекомендуется для проведения аналогичных исследований в субъектах Российской Федерации.

Более того, Методикой были строго определены конкретные цели и задачи такого исследования, его методы, объект и предмет, регулярность и сроки проведения исследования, базовые требования к социологическому опросу и формированию выборочной совокупности, а равно требования к организации и проведению исследования и к вопросам анкеты.

В соответствии с Положением Управление государственного строительного надзора Свердловской области является *исполнительным органом государственной власти* Свердловской области, уполномоченным на осуществление государственного строительного надзора при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства (не поднадзорных федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному на осуществление государственного строительного надзора), если при их строительстве, реконструкции законодательством Российской Федерации предусмотрено осуществление государственного строительного надзора. [7]

На официальном сайте Управления размещена Информация о реализации Управлением государственного строительного надзора Свердловской области Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления, извлечения из которой которая представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели реализации Управлением государственного строительного надзора Свердловской области Указа Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» по состоянию на конец 2014 года [8]

№ п/п	Поручение, содержащееся в Указе Президента Российской Федерации	Важнейшие целевые показатели и индикаторы, обеспечивающие достижение поручений Указа Президента Российской Федерации	Информация о реализации мероприятий, обеспечивающих выполнение поручения содержащегося в Указе Президента Российской Федерации	Значения важнейших целевых показателей и индикаторов, обеспечивающих выполнение поручений Указа Президента Российской Федерации
Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»				
2.	Уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг.	К 2018 году - не менее 90 %	С начала 2014 год государственная услуга оказана 342 лицам (99,41% обратившихся). Отказано в предоставлении государственной услуги 2 обратившимся. Действия Управления по оказанию государственной услуги не обжаловались.	

Анализ содержания соответствующих граф Таблицы показывает, что под показателем уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, оказываемых Управлением государственного строительного надзора Свердловской области последнее понимает:

Во-первых, процент оказания государственной услуги из числа в принципе за ней обратившихся.

Во-вторых, количество отказов в оказании государственной услуги

В-третьих, наличие или отсутствие обжалований действий должностных лиц и представителей Управления государственного строительного надзора Свердловской области.

Таким образом, автор настоящей статьи вынужден констатировать, что в представленной на официальном сайте Управления государственного строительного надзора Свердловской области - налицо грубое нарушение

установленных Президентом и Правительством Российской Федерации правил и порядка исследования и оценки удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг, установленных названной выше Методикой.

Выявленное положение дел, а именно - ненадлежащее исполнение указа Президента Российской Федерации, по глубокому убеждению автора настоящей статьи, является абсолютно недопустимой, так как Управления государственного строительного надзора Свердловской области, будучи органом исполнительной власти субъекта Федерации не освобождено от общеобязательного исполнения правового акта, издаваемого Президентом Российской Федерации в пределах его компетенции.

В заключении статьи, рекомендуя руководству Управления государственного строительного надзора Свердловской области незамедлительно надлежащим образом организовать и осуществить измерение и оценку уровня удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг посредством проведения социологического исследования, автор считает возможным указать и на то, что указы и распоряжения (акты) Президента Российской Федерации, как подзаконные правовые акты, не просто обязательны для исполнения на всей территории Российской Федерации, но и обладают высшей юридической силой после Конституции России и федеральных законов

#### **Использованные источники:**

1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение актов Президента РФ могут установить ответственность // Справочно-правовая система «Гарант». 2014. 3 апреля 2014 [Электронный ресурс] URL.: <http://www.garant.ru/news/534724/> (дата обращения 7.05.2015)
2. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Законопроект № 487083-6. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
4. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
5. О методике проведения социологического исследования и оценки удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг: Письмо Министерства экономического развития РФ от 28 февраля 2014 г. N 3939-ОФ/Д09и. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
6. План выполнения мероприятий по достижению показателей, указанных в пункте 1 и в подпункте "е" пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления" (утв.



Правительством РФ 24 сентября 2012 г. N 5148п-П16) . Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".

7. Об утверждении Положения «Об управлении государственного строительного надзора Свердловской области»: Постановление Правительства Свердловской Области от 30 марта 2007 г. N 263-ПП. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".

8. Официальный сайт Управления государственного строительного надзора Свердловской области. URL.: <http://www.ugnsno.ru> (дата обращения 07.05.2015)

*Джавадов Р.М.*

*Россия, г. Екатеринбург*

**ПОЛНОМОЧИЙ БОЛЬШЕ - ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫШЕ:  
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
РЕЗКО УЛУЧШИЛО СТАТИСТИКУ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАР-  
СТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ УМЕНЬШЕНИЕМ ЧИСЛА ПОДНАДЗОРНЫХ ОБЪЕКТОВ**

**Аннотация:** Статья посвящена проявившимся в статистических показателях деятельности Управления государственного строительного надзора Свердловской области реализации права пункта Законодательного Собрания Свердловской области как регионального законодателя установления перечня объектов, для строительства которых *не требуется* получения разрешения.

**Ключевые слова:** строительный надзор, Управление государственного строительного надзора Свердловской области, Законодательное Собрание Свердловской области, региональное законодательство, получение разрешения на строительство и ввод в эксплуатацию.

Актуальная на сегодняшний день проблема самовольных построек все чаще попадает в фокус внимания федеральных и региональных СМИ, формирующих информационную повестку, ракурс общественного мнения, а также правовую политику.

Самовольной постройкой считается строительство объектов недвижимости без получения соответствующего разрешения.

Организаторы самовольной постройки несут весьма ощутимую и строгую материальную, административную, а в некоторых случаях и уголовную ответственность. Кроме того, самовольная постройка может быть по решению суда снесена или изъята у застройщика в порядке возмещения вреда.

Наиболее «ходовым» составом правонарушения в практике органов строительного надзора является предусмотренное статье 9.5 КоАП РФ [1] нарушение установленного порядка строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта капитального строительства, ввода его в эксплуатацию.

Вместе с тем, в продиктованном административной реформой духе разумной либерализации и устранения излишних административных барьеров, пунктом 17 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ в новой редакции расширен перечень объектов, на которые не требуется получение разрешения на строительство. В их числе [2]:

Во-первых, строительства гаража на земельном участке, предоставленном физическому лицу для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, или строительства на земельном участке, предоставленном для ведения садоводства, дачного хозяйства;

Во-вторых, строительства, реконструкции объектов, не являющихся объектами капитального строительства (киосков, навесов и других);

В-третьих, строительства на земельном участке строений и сооружений вспомогательного использования;

В-четвертых, изменения объектов капитального строительства и (или) их частей, если такие изменения не затрагивают конструктивные и другие характеристики их надежности и безопасности и не превышают предельные параметры разрешенного строительства, реконструкции, установленные градостроительным регламентом;

Кроме вышеизложенного, действующее законодательство предусматривает возможность делегирования Российской Федерацией части своих полномочий субъектам РФ.

Так, Градостроительный кодекс РФ разрешил субъектам Российской Федерации устанавливать свой перечень объектов, для строительства которых *не требуется* получения разрешения, помимо прямо указанных в пункте 17 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ) случаев, когда выдача разрешений на строительство не требуется (пп. 5 п. 17 ст. 51 ГрК РФ).

Данная новелла предоставила весьма широкий круг полномочий и вопросов, которые теперь относятся к ведению органов государственной власти субъектов Федерации.

Причем, проведенный автором настоящей статьи обзор показывает, что далеко не во всех субъектах Федерации воспользовались предоставленным правом собственного усмотрения.

Однако, региональный законодатель Свердловской области воспользовался своим правом установить иные случаи, когда выдача разрешения на строительство не требуется: во исполнение указанного пункта 17 ст. 51 Градостроительного кодекса РФ пунктом Законодательным Собранием Свердловской области 9 июля 2013 года принят, а Губернатором Свердловской области Е.В. Куйвашевым подписан, Закон Свердловской области от 15.07.2013 N 75-ОЗ "Об установлении на территории Свердловской области случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство". [3]

Таким образом, с августа 2013 года в Свердловской области получение разрешения на строительство помимо случаев, установленных федеральным

законом, не требуется также в случаях строительства и (или) реконструкции кабельных, воздушных и кабельно-воздушных линий электропередачи, подземных, наземных, надземных газопроводов низкого давления, антенно-мачтовых сооружений высотой до 50 метров, улиц, автомобильных дорог общего пользования регионального, межмуниципального и местного значения, частных автомобильных дорог, водопроводов, водонапорных башен и повысительных насосных станций, канализационных коллекторов, канализационных насосных станций, линейно-кабельных сооружений связи и кабельных линий электросвязи.

Следует отметить, что в действующем федеральном законодательстве прямо не установлено, какие именно органы осуществляют указанные выше полномочия, поскольку в каждом субъекте Российской Федерации своя структура.

Вместе с тем практически по всей территории Российской Федерации сложилась их сходная структура, и основным контролирующим органом в них является Инспекция государственного строительного надзора по соответствующему субъекту РФ.

В соответствии с Положением Управление государственного строительного надзора Свердловской области является *исполнительным органом государственной власти* Свердловской области, уполномоченным на осуществление государственного строительного надзора при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства (не поднадзорных федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному на осуществление государственного строительного надзора), если при их строительстве, реконструкции законодательством Российской Федерации предусмотрено осуществление государственного строительного надзора. [4]

В своей деятельности по осуществлению государственного и регионального строительного надзора Управление руководствуется целями и задачами, провозглашенными в государственной программе «Обеспечение эффективности регионального государственного строительного надзора, а также контроля и надзора в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области на 2013 - 2015 годы» [5], соответствуют направлениям стратегий социально-экономического развития Свердловской области и Уральского федерального округа в целом.

Реализация Государственной программы призвана улучшить качество контрольно-надзорных мероприятий, проводимых специалистами Управления государственного строительного надзора Свердловской области при одновременном обеспечении защиты прав застройщиков, а также лиц, осуществляющих привлечение денежных средств участников долевого строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области, при их проведении.

Регулярно на официальном сайте Управления [6] публикуются Данные о достигнутых Управлением государственного строительного надзора Свердловской области показателей реализации государственной программы, иных контрольных показателей.

Проведенный автором настоящей статьи анализ показателей деятельности Управления позволяет констатировать с конца лета-осени 2013 года достижение уменьшения кратности контрольных мероприятий при повышении их эффективности.

Показатель эффективности проверок, осуществленных Управлением по отношению к плановому, а также по отношению к аналогичным периодам прошлых лет составляет от 24 до 100-150 процентов.

Анализ отчетных документов Управления позволяет автору настоящей статьи заключить прямую причинно-следственную связь между вступлением в силу Закона Свердловской области от 15 июля 2013 года № 75-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство» и улучшением показателей деятельности Управления.

Иными словами, положительные показатели деятельности Управления, в значительной мере, связаны с уменьшением числа поднадзорных Управлению объектов строительного надзора.

Выявленный факт, однако, вызывает у автора статьи, двойственные оценки.

С одной стороны, стоит лишь приветствовать снижение нагрузки на инспекторов государственного строительного надзора.

Более того, ввиду отсутствия необходимости получения разрешения на строительство названных объектов *и у застройщиков* пропадает необходимость по завершении строительства или реконструкции оформлять разрешение на их ввод в эксплуатацию.

Вместе с тем, строительство и реконструкция названных строительных объектов производится без ведома публичных органов, что вряд ли можно признать правильным и позитивным.

Сложившейся в последние годы практике государственного строительного надзора известна масса прецедентов конфликтных ситуаций, когда застройщик и муниципалитет по окончании строительства конкретного объекта расходятся во мнениях относительно того, было ли необходимо в том или ином случае получать разрешение на строительство и, соответственно, - разрешение на ввод в эксплуатацию).

В заключении статьи, в свете вышесказанного, автор считает возможным озвучить свою точку зрения о том, что наиболее целесообразным решением было бы введение уведомительного порядка строительства, реконструкции и последующего ввода в эксплуатацию указанных в ч. 17 ст. 51 Градостроительного кодекса РФ объектов, при котором застройщик, приступая к строительству или эксплуатации объекта, уведомлял бы об этом орган местного самоуправления.

### **Использованные источники:**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 N 190-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
3. Об установлении на территории Свердловской области случаев, при которых не требуется получение разрешения на строительство: Закон Свердловской области от 15.07.2013 N 75-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
4. Об утверждении Положения «Об управлении государственного строительного надзора Свердловской области»: Постановление Правительства Свердловской Области от 30 марта 2007 г. N 263-ПП. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
5. Об утверждении государственной программы Свердловской области "Обеспечение эффективности регионального государственного строительного надзора, а также регионального государственного контроля (надзора) в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области до 2020 года: Постановление Правительства Свердловской области от 24.10.2013 N 1301-ПП. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
6. Официальный сайт Управления государственного строительного надзора Свердловской области. URL.: <http://www.ugsnso.ru> (дата обращения 07.05.2015)

*Джавадов Р.М.*

*Россия, г. Екатеринбург*

### **БЕЛЫЕ ПЯТНА АДМИНИСТРАТИВНОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** Статья посвящена качественному и количественному анализу причин расхождений статистических показателей деятельности Управления государственного строительного надзора Свердловской области по обнаружению административных правонарушений и привлечению к административной ответственности за них, а также поиску юридически-логичных оснований выявленных несоответствий.

**Ключевые слова:** строительный надзор, Управление государственного строительного надзора Свердловской области, административная практика, административная ответственность, градостроительное законодательство, административные правонарушения, малозначительность правонарушения, основания освобождения от административной ответственности.



Административная практика - один из самых значимых и объемных по структуре и сложности полномочий в контрольно-надзорной деятельности Управления государственного строительного надзора Свердловской области: об этом говорят и данные статистики, и доля нормативно-правовых актов, регулирующих полномочий Управления, и сами государственные гражданские служащие, задействованные в проверках.

На официальном сайте Управления в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» размещается актуальная информация о деятельности Управления в сфере регионального контроля и надзора, в частности, ежеквартальные отчеты о контрольно-надзорной деятельности Управления, разъяснения по вопросам проведения проверок, привлечения к административной ответственности.

В частности, в 2014 году в ходе, проверок, проведенных небольшим штатом должностных лиц Управления государственного строительного надзора Свердловской области в рамках осуществления регионального государственного строительного надзора, выявлено 24926 нарушений (недостатков), из которых в пределах анализируемого периода устранено 21649 нарушений. Установленные сроки устранения остальных нарушений не истекли. [1]

Должностными лицами Управления составлено 1028 протоколов об административных правонарушениях.

Сумма штрафов за нарушения градостроительного законодательства, наложенных в 2014 году, составила - 80541 тыс. рублей.

Взыскано административных штрафов в 2014 году - 52503,4 тыс. рублей.

Привлечено к административной ответственности 968 правонарушителей.

Административное наказание в виде предупреждения назначено 60 правонарушителям, в виде административного штрафа - 908. [1]

Из представленной выше информации можно сделать четыре важных, имеющих отношение к данной статье, вывода:

Во-первых, доля взысканных штрафов составила *всего 62% (общее замечание)*.

Во-вторых, в публикуемой статистике Управление разделяет административные наказания в виде предупреждения и административные наказания в виде штрафа

В-третьих, административные наказания в виде предупреждения и административные наказания в виде штрафа суммарно совпадают с указанным общим количеством назначенных наказаний.

В-четвертых, доля административных наказаний, назначенных в виде предупреждения, составляет порядка 6 % от общего объема назначенных за 2014 год наказаний.

Аналогично оперативным сводкам, Управление регулярно на официальном сайте публикуются Данные о достигнутых Управлением

государственного строительного надзора Свердловской области показателей реализации государственной программы, иных контрольных показателей.

Извлечения такой статистики в разрезе интересующей нас административной практики, за период 2012-2013 годов представлены в таблице 1

Таблица 1

Данные о достигнутых Управлением государственного строительного надзора Свердловской области показателей реализации государственной программы «Обеспечение эффективности регионального государственного строительного надзора, а также контроля и надзора в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области на 2013 - 2015годы» [1]

№ п/п	Наименование отчетных показателей	2012 год	2013 год	Динамика, %
1	Количество поднадзорных объектов	1 220	1 541	126
2	Количество проверок объектов капитального строительства в соответствии с программой	4 332	3 763	87
3	Количество проверок объектов капитального строительства по основаниям, не предусмотренным программой, всего: в	241	228	95
5	Количество устраненных нарушений, всего:	22741	21649	95
6	<b>Количество выявленных административных правонарушений, всего: в том числе,</b>	<b>774</b>	<b>1 028</b>	<b>133</b>
6.1	- предусмотренных статьей 9.4 КоАП	584	836	143
6.2	- предусмотренных статьей 9.5 КоАП	113	155	137
7	Применен временный запрет действий	0	0	0
8	<b>Назначено административных наказаний, всего: в том</b>	<b>746</b>	811	109
8.1	- административных штрафов,	671	774	115
8.2	- административного приостановления деятельности	4	0	0

Обратившим на себя внимание автора поводом для написания настоящей статьи послужило явное несоответствие в представленных статистических показателях.

Так, за 2012 год Управлением было выявлено 774 правонарушения, а наказания назначено только в 746 случаях. Иными словами, - 28 правонарушений, то есть порядка 3,5-4 %, остались безнаказанными.

В 2013 году ситуация еще плачевнее: из 1 028 выявленных правонарушений административное наказание назначено было лишь в 836 случаях. таким образом, остались безнаказанными уже 192 случая, то есть почти 19 %.

Рост - «безнаказанности» - почти **в 7 раз**.

Более всего автора статьи интересует вопрос: «куда же делись «безнаказанные», однако, выявленные правонарушения?» в публикуемой Управлением статистике.

В теории административного права данный вопрос достаточно хорошо проработан. Общим местом является постулат о том, что административная

ответственность за деяние относится к *безусловным признакам* административного правонарушения.

И наоборот, с одной стороны, административное правонарушение - основание административной ответственности, с другой, такая ответственность - признак административного правонарушения, определяющий его юридическую природу.

Проще говоря: не бывает административных правонарушений без наказаний, за исключением прямо предусмотренных Кодексом об административных правонарушениях Российской Федерации случаев.

Ситуации, при которых выявленное административное правонарушение может не повлечь наказания в случаях названы в Главе 2 КоАП РФ [2], преимущественно, - в статьях 2.7. «Крайняя необходимость», 2.8. «Невменяемость», 4.5. «Давность привлечения к административной ответственности» и 2.9. «Возможность освобождения от административной ответственности при малозначительности административного правонарушения».

Поскольку основными субъектами по рассматриваемым Управлением правонарушениям являются должностные и юридические лица, основания по невменяемости и крайней необходимости отпадают сами собой.

Остается, фактически, единственный вариант - малозначительность.

При малозначительности совершенного административного правонарушения судья, орган, должностное лицо, уполномоченные решить дело об административном правонарушении, могут освободить лицо, совершившее административное правонарушение, от административной ответственности и ограничиться устным замечанием.

Однако, проведенный автором настоящей статьи анализ судебной практики и специальной литературы показал, что такое основание освобождения от административной ответственности как **малозначительность административного правонарушения в правоотношениях по строительному контролю (надзору) практически немислим, исключен, не применяем**, ввиду их специфического, общественно важного и высоко общественно опасного характера.

В соответствии со статьей 2.9 КоАП РФ при малозначительности совершенного административного правонарушения судья, орган, должностное лицо, уполномоченные решить дело об административном правонарушении, могут освободить лицо, совершившее административное правонарушение, от административной ответственности и ограничиться устным замечанием.

Правовым последствием применения положений указанной нормы является вынесение постановления о прекращении производства по делу об административном правонарушении и объявление устного замечания.

Если малозначительность административного правонарушения будет установлена при рассмотрении жалобы на постановление по делу об административном правонарушении, то на основании пункта 3 части 1

статьи 30.7 КоАП РФ выносится решение об отмене постановления и о прекращении производства по делу.

*Малозначительность* административного правонарушения сформулирована законодателем как оценочное понятие, содержание которого конкретизируется правоприменительными органами с учетом конкретных обстоятельств рассматриваемого дела. Толкование данного понятия характеризуется определенными сложностями и имеет свои особенности.

Например, в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 02.06.2004 N 10 "О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при рассмотрении дел об административных правонарушениях" указано, что при квалификации правонарушения в качестве малозначительного судам необходимо исходить из оценки конкретных обстоятельств его совершения.

Малозначительность правонарушения имеет место при отсутствии существенной угрозы охраняемым общественным отношениям. Такие обстоятельства, как, например, личность и имущественное положение привлекаемого к ответственности лица, добровольное устранение последствий правонарушения, возмещение причиненного ущерба, не являются обстоятельствами, свидетельствующими о малозначительности правонарушения.

Вместе с тем, проведенный автором статьи анализ показывает, что в судебно-арбитражной практике определилось неоднозначное толкование понятия *"отсутствие существенной угрозы охраняемым общественным отношениям"* как правового критерия малозначительности административного правонарушения.

Проведенный автором статьи анализ и обобщение практики по результатам рассмотрения жалоб юридических лиц на постановления Управления государственного строительного надзора Свердловской области о назначении административного наказания по делам об административных правонарушениях Арбитражного суда Свердловской области, показал о том, что критерий социальной значимости охраняемых общественных отношений вне зависимости от наличия или отсутствия реального ущерба, определяется Арбитражным судом Свердловской области при разрешении указанных споров, *в пользу непризнания нарушений в области строительства малозначительными.*

Например, в одном из решений Арбитражный суд Свердловской области указал, что совершенное привлекаемым к административной ответственности юридическим лицом правонарушение посягает как на установленный государством в сфере градостроительной деятельности порядок общественных отношений, так и на осуществление надзорных функций Управлением государственного строительного надзора Свердловской области.

Существенная угроза охраняемым общественным отношениям

заключается не в наступлении каких-либо материальных последствий правонарушения, а в пренебрежительном отношении заявителя к исполнению своих публично-правовых обязанностей, к формальным требованиям публичного права, что *исключает возможность оценки совершенного Обществом деяния как малозначительного*. Кроме того, данное правонарушение характеризуется высокой степенью общественной опасности, о чем свидетельствует установленный КоАП РФ размер штрафа.

Также судом учтено и отдельно отмечено, что действия Общества представляют существенную угрозу охраняемым общественным отношениям в области строительства и могут создать неблагоприятные последствия в силу специфики строящегося объекта - жилого дома.

В заключение статьи автор считает необходимым отметить, что в чем бы не заключалось, в сущности, причина административной безнаказанности выявленных Управлением государственного строительного надзора Свердловской области правонарушений, их долю в 20 %, а также семикратный рост, с неизбежностью следует признать абсолютно неприемлемыми показателями.

Таким образом, руководству Управления государственного строительного надзора Свердловской области следует обратить внимание на качество контрольно-надзорных мероприятий, проводимых специалистами Управления государственного строительного надзора Свердловской области при одновременном обеспечении защиты прав застройщиков, а также лиц, осуществляющих привлечение денежных средств участников долевого строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области, при их проведении.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Управления государственного строительного надзора Свердловской области. URL.: <http://www.ugsnsso.ru> (дата обращения 09.05.2015)
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 N 195-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
3. Зыкин Б.В., Зыкина Е.В. Некоторые проблемы административной ответственности юридических лиц // Административное право и процесс. 2014. N 3. С. 81 - 85.
4. О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при рассмотрении дел об административных правонарушениях: Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 02.06.2004 N 10. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2004 N 190-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".



## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАР- СТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** Статья посвящена оценке эффективности и организации работы с обращениями граждан в Управлении государственного строительного надзора Свердловской области, а также выработке ряда общеорганизационных адресных рекомендаций по совершенствованию данной деятельности.

**Ключевые слова:** строительный надзор, Управление государственного строительного надзора Свердловской области, работа с обращениями граждан, жалобы, обращения, предложения, заявления.

Актуальность темы работы исполнительных органов государственной власти с обращениями граждан набирает все большую популярность, так как тщательный и углубленный анализ обращений граждан позволяет выявить тенденции в общественных настроениях, приоритеты и предпочтения широкого круга людей, причины, вызывающие нарушение прав и интересов граждан, и использовать этот материал для принятия оптимальных управленческих решений и совершенствования работы органов власти и управления.

По своей сути, обращения граждан – это индивидуальные или коллективные предложения, заявления и жалобы, изложенные в письменной или устной форме.

Управление государственного строительного надзора Свердловской области (далее - Управление) является исполнительным органом государственной власти Свердловской области, уполномоченным на осуществление государственного строительного надзора при строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства (не поднадзорных федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному на осуществление государственного строительного надзора), если при их строительстве, реконструкции законодательством Российской Федерации предусмотрено осуществление государственного строительного надзора [1].

Также Управление является уполномоченным исполнительным органом государственной власти Свердловской области по контролю и надзору в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области.

В рамках реализации полномочий по осуществлению контроля и надзора в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на территории Свердловской области, во

исполнение пункта 5 статьи 23 Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости» [2] Управление осуществляет государственную функцию по рассмотрению жалоб и обращений граждан и юридических лиц (организаций), связанные с нарушениями законодательства о долевом строительстве.

Постановлением Правительства Свердловской области от 06.03.2013 № 278-ПП утверждена организационная структура Управления в новой редакции.

Структура Управления включает 11 отделов, с выделением **специального подразделения** - Отдела правового обеспечения и работы с обращениями граждан и организаций. [3]

Данный факт следует признать положительным и высоко оценить, так как создание специализированного структурного подразделения. безусловно, способствует большей концентрации организационных усилий в направлении работы с обращениями граждан.

Обращения граждан, поступившие в Управление через *интернет-приемную*, рассматриваются, если в обращении указаны фамилия, имя и отчество заявителя, адрес места жительства, либо адрес электронной почты, контактные телефоны, другие данные, позволяющие исключить анонимность обращения.

В работе с обращениями граждан должностные лица Управления руководствуются Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, правовыми актами Президента российской Федерации и Правительства Российской Федерации, Федеральным законом от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения граждан Российской Федерации» [4], Административным регламентом, указами и распоряжениями Губернатора Свердловской области, постановлениями и распоряжениями Правительства Свердловской области.

Общий срок рассмотрения обращения не должен превышать 30 дней с момента регистрации обращения, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

*Конечными результатами исполнения функции могут являться:*

Во-первых, ответ на поставленные в обращении вопросы;

Во-вторых, уведомление о переадресовании обращения в соответствующие органы или должностным лицам, в компетенцию которых входит решение поставленных в обращении вопросов;

В-третьих, отказ в рассмотрении обращения.

Процедура исполнения функции завершается путем направления ответа или отказа по существу обращения заявителя и получения гражданином результата рассмотрения обращения в устной или письменной форме.

В соответствии с пунктом 49 Инструкции о порядке рассмотрения обращений граждан и приема граждан в Управлении государственного

строительного надзора Свердловской области, утвержденной приказом Управления государственного строительного надзора Свердловской области от 29.08.2013 № 3734-А [5], личный прием граждан осуществляется начальником Управления (в его отсутствие – заместителем начальника Управления, на которого возложено временное исполнение полномочий начальника Управления) в здании Управления, расположенном по адресу: г. Екатеринбург, ул. Чапаева, 7, в последний четверг каждого месяца с 14:00 до 17:00 по предварительной записи по телефону 8 (343) 312-09-50 (доб. 53).

Анализ ежеквартально публикуемого на официальном сайте Управления Обзора обращений граждан и организаций, поступивших в Управление государственного строительного надзора Свердловской области позволяет заключить, что за 1 квартал 2015 года в Управление государственного строительного надзора Свердловской области поступило 216 обращений граждан и организаций.

Уменьшение числа обращений по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составило 25% (за 2014 год поступило 287 обращений). [6]

Из 216 поступивших обращений: 99 направлены заявителями на имя Начальника Управления государственного строительного надзора Свердловской области через официальный сайт Управления в сети Интернет [www.ugnsno.ru](http://www.ugnsno.ru), 117- иными способами, 63 - поступили из различных органов власти.

Среди обращений, направленных в Управление из иных органов власти, наибольшее количество поступило из:

- федеральных государственных органов - 20;
- органов прокуратуры - 16;
- органов местного самоуправления Свердловской области - 10;
- государственных органов Свердловской области - 7.

Наиболее распространенные темы обращений, поступивших в 1 квартале 2015 года: [6]

- Деятельность в сфере строительства - 76 (35%);
- Нарушения законодательства, СНИПов при строительстве - 42 (20%);
- Жилищно-коммунальная сфера – 31 (15%)
- Участие в долевом строительстве - 17 (8%).
- Строительные недоделки - 15 (7%)

По состоянию на 31 марта 2015 года из 216 обращений, поступивших в Управление в 1 квартале 2015 года:

- рассмотрены и даны ответы заявителям на 155 обращений,
- 61 обращение находятся в стадии рассмотрения,
- направлено по подведомственности в порядке, установленном частью 3 статьи 8 Федерального закона от 02 мая 2006 года № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации», в иные государственные органы для рассмотрения по существу 34 обращения.

Таким образом, проведенное в рамках подготовки настоящей статьи

исследование позволяет автору сделать вывод о том, что работа по обработке обращений граждан в Управлении *организована достаточно системно*, а сама структура, содержание и динамика обращений позволяет говорить об определенных управленческих достижениях рассматриваемого органа исполнительной власти.

Пожалуй, основным, подлежащим улучшению показателем работы в данной сфере, является доля рассмотренных обращений в общем числе обращений граждан и организаций, поступивших в Управление государственного строительного надзора Свердловской области, срок рассмотрения которых истек выше установленных границ.

Говоря о собственно оценке эффективности, отметим, что в настоящий момент единообразные критерии эффективности работы органов власти с обращениями граждан в действующем законодательстве и науке не установились.

Анализ специальной литературы показывает, что наиболее универсальными критериями оценки являются три основных показателя [7]:

Во-первых, результативность рассмотрения обращений;

Во-вторых, степень доверия заявителей властным институтам различных уровней;

В-третьих, оценка организации работы с обращениями граждан в структурных подразделениях органов исполнительной власти.

По всем трем названным критериям работу Управления государственного строительного надзора Свердловской области с обращениями граждан следует признать эффективной и удовлетворительной.

Вместе с тем, очевидны и пути совершенствования и развития организации работы с обращениями граждан, в связи с чем автор считает возможным выдвинуть ряд адресных рекомендаций руководителям Управления и его Отдела правового обеспечения и работы с обращениями граждан и организаций:

Во-первых, сделать работу более открытой и информировать заявителей об окончательном или промежуточном решении по существу обращения;

Во-вторых, более комплексно анализировать и обобщать поступающие письменные и устные обращения;

В-третьих, использовать такие формы упреждающего контроля за сроками исполнения как устные и письменные «напоминания», выборки и т. п.

В-четвертых, усилить контроль за результатами работы с обращениями граждан: обратить внимание на качество рассмотрения обращений граждан.

В-пятых, усилить требовательность к своевременному исполнению обращений граждан, взятых на дополнительный контроль после промежуточного ответа, то есть считать работу с обращением гражданина законченной лишь после фактического выполнения принятого по нему решения;

### **Использованные источники:**

1. Об утверждении Положения «Об управлении государственного строительного надзора Свердловской области»: Постановление Правительства Свердловской Области от 30 марта 2007 г. N 263-ПП. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости: Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
3. О внесении изменений в структуру Управления государственного строительного надзора Свердловской области, утвержденную постановлением Правительства Свердловской области от 30.03.2007 г. N 263-ПП: Постановление Правительства Свердловской области от 6 марта 2013 г. N 278-ПП. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
4. О порядке рассмотрения граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
5. Об утверждении Инструкции о порядке рассмотрения обращений граждан и приема граждан в Управлении государственного строительного надзора Свердловской области: Приказ Управления государственного строительного надзора Свердловской области от 29.08.2013 № 3734-А. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант-Плюс".
6. Официальный сайт Управления государственного строительного надзора Свердловской области. URL.: <http://www.ugsnsso.ru> (дата обращения 09.05.2015)
7. Бледнова Е.М. Правовое и информационное обеспечение индивидуальных форм электронного общения государственных служащих с гражданами и организациями (на примере работы с обращениями граждан) // Конституционное и муниципальное право. 2009. N 23. С. 4 - 6.

*Джантемиров У.М.  
студент 4 курса  
ЕИ КФУ ИиДМ  
Минкин А.В., к.ф.-м.н.  
доцент кафедры  
ЕИ К(П)ФУ  
Россия, г. Елабуга*

### **РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ АВТОТРАНСПОРТА НА АВТОСТОЯНКЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

#### **Аннотация**

В данной статье рассмотрен процесс разработки программного обеспечения для автоматизации контроля автотранспорта на автостоянке организации. Проведен анализ поставленной задачи. Выявлены основные функции автоматизированного рабочего места. Рассмотрен принцип работы



созданного программного приложения автоматизации работы контроля автотранспорта на автостоянке организации.

Ключевые слова: автоматизация контроля транспорта автостоянки, база данных, программное приложение, техническое задание.

**Введение.** Транспортная система представляет собой большой и сложный народнохозяйственный комплекс, включающий совокупность производственных объектов и органов управления. Одним из таких компонентов, который присутствует практически на каждом производстве или предприятии, является автомобильная стоянка[4]. Зачастую практически любое предприятие сталкивается с проблемой нехватки мест или въездом сторонних автомобилей (не имеющих отношение к организации) на авто стоянку, принадлежащей организации, что негативно влияет не только на комфорт, удовлетворенность рабочими условиями сотрудников организации, но и на безопасность. Зачастую решением данной проблемы служит, установка шлагбаума и созданию нового рабочего места, такого как охранник авто стоянки, или же вложение больших финансовых средств для покупки системы автоматического контроля автостоянки. Данное решение не всегда является эффективным, поскольку, возникают крайне высокие затраты на отопление служебного помещения, заработная плата, социальные выплаты, налоги и т.д[2].

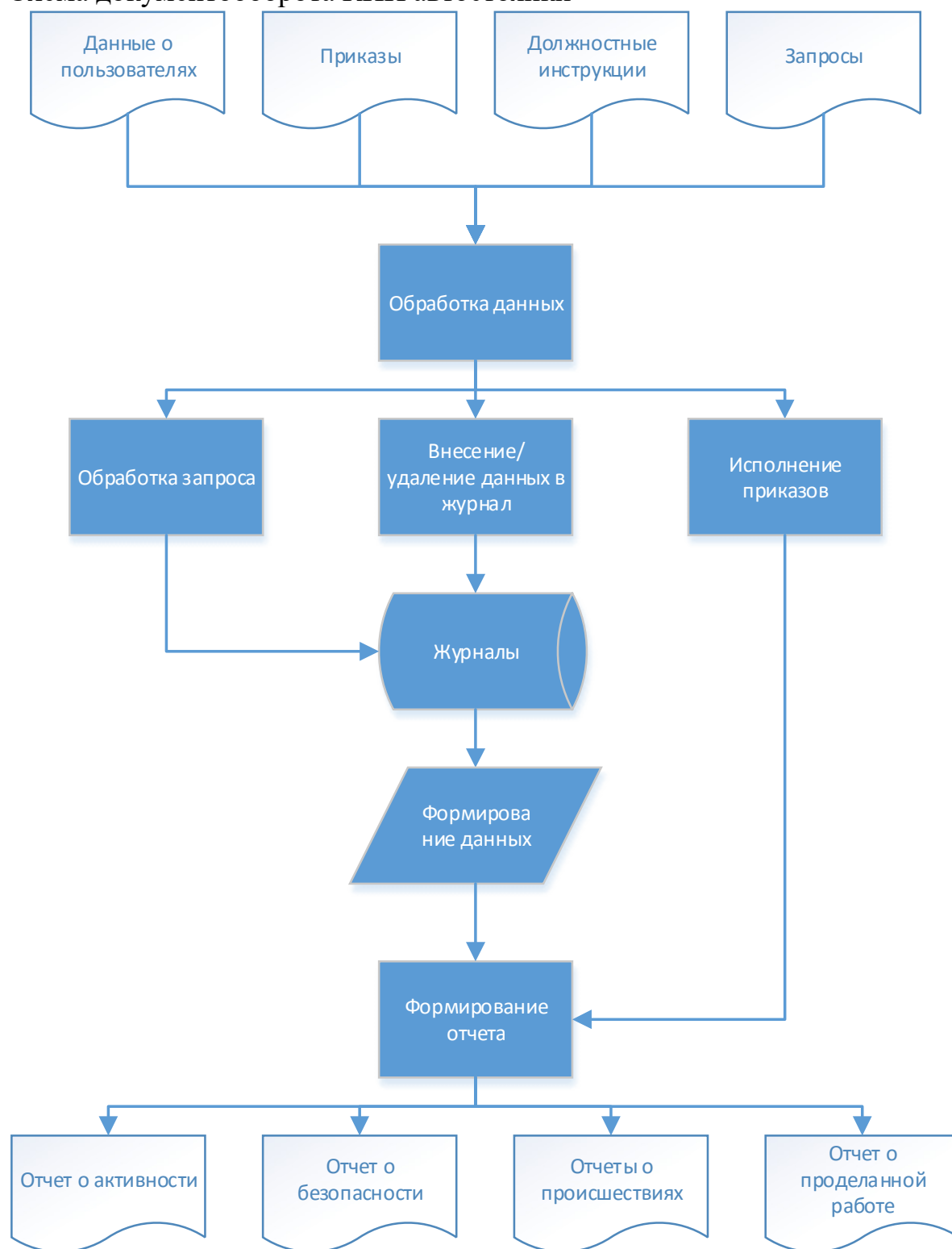
**Цель данной статьи.** Разработка программного обеспечения и информационных систем для автостоянки.

#### **Анализ технического задания.**

1. Авторизация пользователей системы;
2. Работа со списками сотрудников (подсистема администратора и разграничения прав):
  - внесение информации о новых сотрудниках;
  - редактирование данных сотрудников;
  - просмотр информации о сотрудниках;
  - просмотр подсистемы регистрации действий пользователей системы (с каких компьютеров осуществлялся вход, под какой учетной записью, время входа и т.д.);
  - контроль изменений данных;
3. Работы по регистрации прочих посетителей:
  - внесение новых данных посетителя;
  - редактирование данных посетителя;
  - просмотр данных посетителя;
  - удаление данных посетителя;
4. Формирование учетных журналов
  - «Журнал сотрудников»
  - «Журнал автомобилей сотрудников»
  - «Журнал нормативных документов»
  - «Журнал происшествий»

- «Журнал сотрудников»
- «Журнал сторонних посетителей»
- «Журнал учета»

Схема документооборота КПП автостоянки –



**Рисунок 1 – Документооборот ГОСТ 19.701-90**

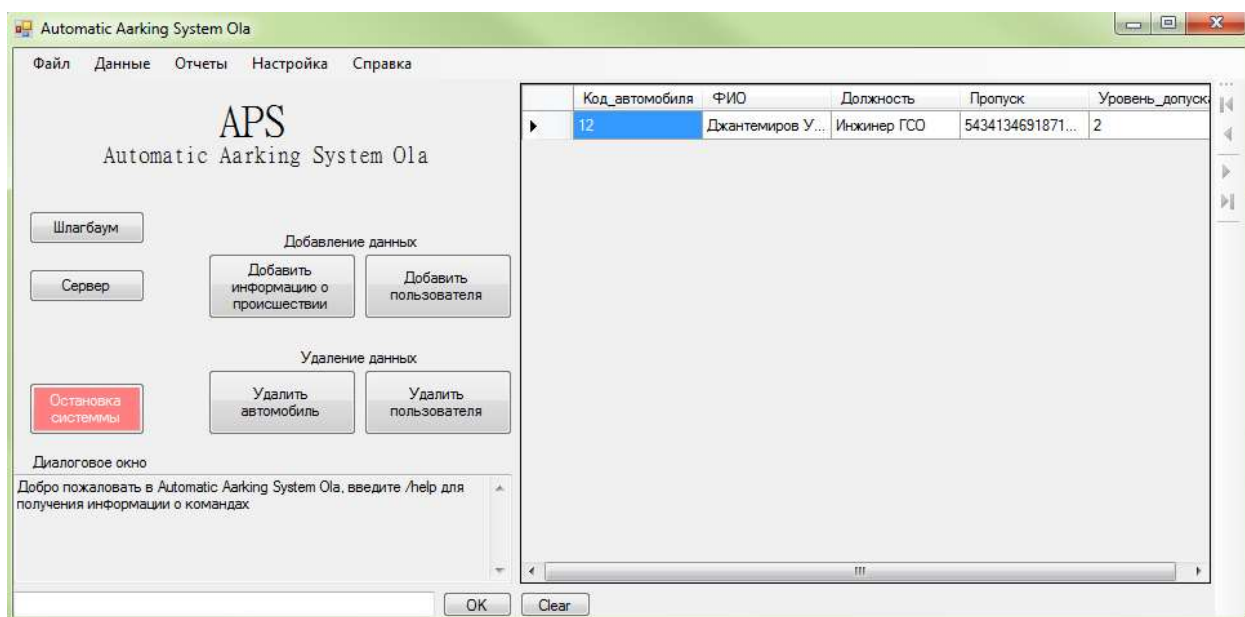
**Краткое руководство пользователя при работе с АРМом «Регистратура».** Для запуска программы необходимо найти на рабочем столе ярлык для запуска или в меню «Пуск» -> «Программы» -> «Санаторий» -> «APS Ola»

В появившемся окне «вход в систему» (см. рис. 2) выбрать ФИО сотрудника ввести пароль и нажать кнопку «войти». После этого дождаться загрузки БД (может потребоваться от 2 сек до 45 сек).



**Рисунок 2 Авторизация пользователя**

После входа в систему появляется основная форма (см. рис. 3) программы, которая содержит следующие элементы: Поле с работой БД, кнопка работы с шлагбаумом, кнопка открытия окна сервера, кнопки добавления и удаления данных из БД, диалоговое окно, командную строку, кнопка очистки диалогового окна, кнопка остановки системы, меню в верхней части окна, для работы с отчетами, настройками ПО, работы с данными, и справка.



### Рисунок 3 Основная форма

При нажатии кнопки «Добавить информацию о происшествии», открывается окно добавления информации (Рисунок 4). Для добавления информации необходимо заполнить след поля:

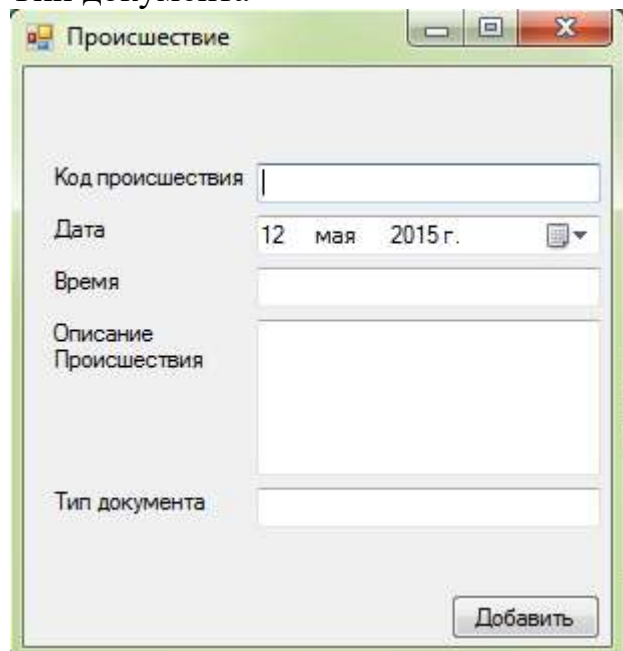
Код происшествия

Дата

Время

Описание Происшествия

Тип документа



### Рисунок 4 Добавление информации о происшествии

При нажатии кнопки «Добавить пользователя» открывается окно добавления нового пользователя (Рисунок 5). Изначально все поля ввода заблокированы. Для ввода информации необходима выбрать тип добавления информации, Сотрудник или прочий посетитель, путем нажатия

соответствующий кнопки. После выбора будут доступны соответствующие поля ввода.

**Рисунок 5** Добавление нового пользователя

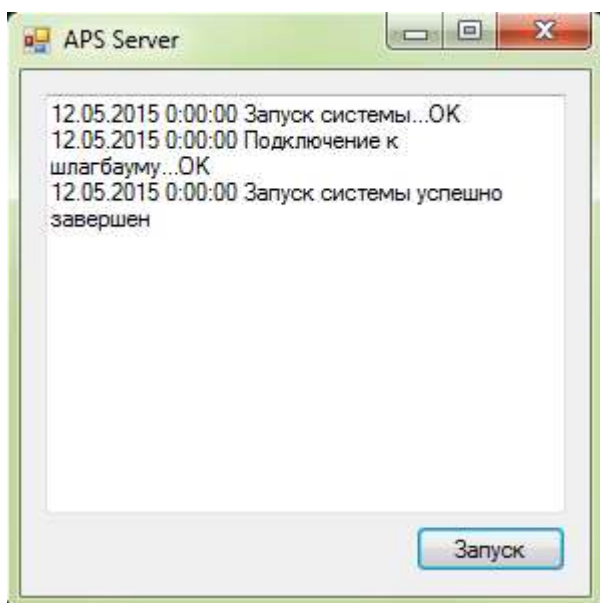
Удаление автомобиля производится путем внесения государственного номера автомобиля в командную строку, после необходимо нажать на кнопку «Удалить автомобиль», таким же путем производится удаление пользователей, путем внесения в командную строку ФИО владельца карты.

Так же при введении команд, в командную строку соответствующих команд, можно получить информацию о состоянии порта, и пользователе в под логином которого был произведен вход в систему. Более подробно о командах можно узнать набрав в командной строке, команду /help.

Кнопка «Остановка системы», производит аварийное отключение системы, сохраняя все данные.

При нажатии на кнопку «Сервер», открывается окно управления и мониторинга сервера. (Рисунок 6). Запуск сервера производится посредством нажатия кнопки «Запуск».





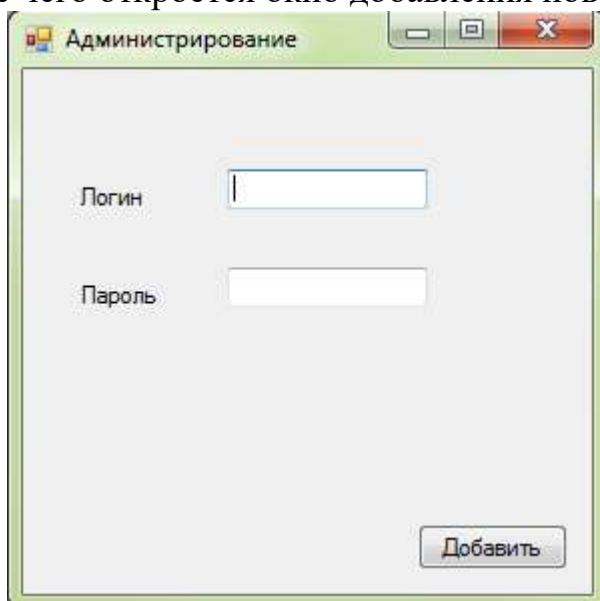
**Рисунок 6 Окно мониторинга сервера**

Посредством нажатия кнопки «Шлагбаум» производится открытие и закрытие шлагбаума в ручную. (Внимание! После нажатия кнопки, система выходит из автоматического режима)

Обновить отображаемые данные в окне работы с журналами, можно посредством выбора в меню, находящимся в верхней части окна, следующих пунктов – Данные - > Выбрать необходимый журнал.

Что бы сформировать отчеты о работе автостоянке или же по транспорту, необходимо открыть вкладку в меню – «Отчеты» и выбрать соответствующий отчет.

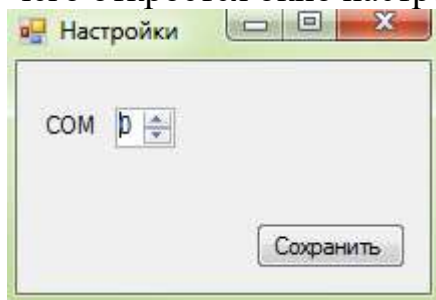
Так же используя логин администратора, доступна функция добавления новых пользователей. Для добавления нового пользователя необходимо выбрать в меню пункт – Настройка - > Администрирование. После чего откроется окно добавления нового пользователя. (Рисунок 7)



**Рисунок 7 Добавление нового пользователя**

Так же приложение предусматривает настройку COM порта к

которому подключен контролер. Настройка порта производится путем выбора следующих пунктов меню – Настройка - > Настройка программы, после чего откроется окно настройки. (Рисунок 8)



**Рисунок 8 Окно настройки программы**

#### **Заключение.**

Разработанное в данной работе программное обеспечение позволяет:

- автоматический контроль авто транспорта на автостоянки и введение журнала событий;
- хранение в памяти ЭВМ и комплексное использование нормативно-справочной, оперативной и другой необходимой для принятия решения информации;
- организацию рационального документооборота;
- применение прогрессивных методов планирования, учета и анализа информации и деятельности автостоянки.

Автоматизация контроля автотранспорта на автостоянки, позволит сократить расходы, повысит уровень безопасности организации и повысит уровень комфортабельности для сотрудников организации.

#### **Использованные источники:**

1. Хамел, Л.Р. Последовательная передача данных: Руководство для программиста / Л.Р. Хамел. – М.: Мир, СК ПРЕСС, 2009. – 389 с.
2. Кузнецов Е.С. – Применение компьютерной техники на автомобильном транспорте США. – М., 2010. – 62 с. – (Автомоб. трансп. Сер. Техн. эксплуатация и ремонт автомоб.: Обзор. информ. / М-во автомоб. трасп. РСФСР, ЦБНТИ; JSSN 0202–0998; Вып.1).
3. Мороз С.М. – Автоматизация контроля состояния и работы автомобилей с использованием бортовых систем – М., 2010. – 48 с. – (Автомоб. трансп. Сер. Техн. эксплуатация и ремонт автомоб.: Обзор. информ. / М-во автомоб. трасп. РСФСР, ЦБНТИ; JSSN 0202–0998; Вып. 3). Библиографический список
4. Степанов В.В., Гритчин В.Ю. Внедрение информационных технологий в автотранспортной инфраструктуре – Камск, 2005.

*Джигун С.Д.  
студент гр. БЭс-141, 1 курс  
Шутько Л.Г., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Кузбасский государственный технический университет  
Россия, г. Кемерово*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ**

В настоящее время борьба с бедностью является важнейшей проблемой для России. Оптимальная политика уменьшения количества людей, находящихся за чертой бедности, должна планироваться с учетом всех факторов и условий, влияющих на увеличение уровня бедности, а также необходимы эффективные инструменты, исключающие распространение бедности, и помощи населению, попавшему в тяжелую финансовую ситуацию. В то же время остаются актуальными вопросы масштабов распространения бедности. При значительной социально-экономической дифференциации территорий РФ, для России характерны различные региональные виды бедности.

Систематическое исследование проблемы бедности в России началось после перестройки, в период «шоковой терапии» 90-х гг. XX в., когда миллионы граждан нашей страны в один момент оказались за чертой бедности. Но не смотря на это вопросы формирования государственной политики по преодолению бедности на современном этапе требуют доработки.

Форсирование бедности больше не представляет собой исключительный предмет ведения государства. Отрицательное влияние, вызванное пауперизацией и маргинализацией существенных слоев населения в 90-е гг. XX в., испытывает на себе не только общество в целом, но и его институты, объединения граждан. Действительностью того времени были криминальный беспредел, рэкет, чиновничье попустительство и коррупция. Механизмы общественного контроля оказались бессильны, так как государство отстранилось почти ото всех сфер жизни [1]. Поэтому в современное время главной задачей является совместный поиск обществом с государством механизма ликвидации главенствующих факторов бедности с целью истребления социально незащищенных слоев населения.

Российское государство в соответствии с Конституцией РФ призвано осуществлять активную государственную социальную политику, нацеленную на гарантирование своим гражданам важнейших социальных прав, таких как право на образование, жилье, на труд и его достойную оплату, на охрану здоровья и социальное обеспечение и др., то есть в целом на достойный уровень жизни. Поэтому формирование и реализация эффективной государственной политики по сведению процента бедности к минимуму, в современной России имеют наиважнейшее значение. [2]

Чрезмерная бедность отдельных слоев населения и высокая

дифференциация общества по доходам негативно влияют на экономический рост в России в целом. Рост нищеты и неравенства препятствует становлению среднего класса, представляющего платежеспособную и политически нейтральную общественную группу. [3] Но, конечно, нормальный рост экономики невозможен только благодаря небольшой финансово состоятельной группы населения при наличии многочисленной бедности.

В ходе анализа факторов и причин возникновения бедности был сделан вывод, что эффективность политики по сокращению бедности напрямую зависит от качества осуществления следующих установок: формирования условий, обеспечивающих занятому населению достаточный заработок для избегания попадания в состояние бедности; построения эффективной системы помощи социально незащищенным группам населения - пенсионеры, лица с ограниченными возможностями, семьи с большим числом иждивенцев, вынужденные переселенцы, беженцы и т.п.; недопущения дискриминации бедных при получении бесплатных и/или дотируемых социальных услуг.

При выполнении вышеуказанных установок, не допускающих увеличение числа бедного населения, следует придерживаться определенных правил. Во-первых, следует оценить все социальные последствия проведенных государственных реформ. Во-вторых, требуется предоставить трудоспособному населению условия, позволяющие самостоятельно выйти из состояния бедности, к таким условиям можно отнести: институциональное регулирование рынка труда, содействие занятости, помощь безработным, увеличение оплата труда.

К мерам институционального регулирования занятости на данном этапе следует отнести, прежде всего, конкретизацию механизмов реализации на практике правовых норм о труде, включающих формирование предпосылок, стимулов и методов контроля для повышения эффективности их действия. Еще одним существенным моментом является изменение концепции социальной поддержки безработных и повышение качества надзора за реализацией законодательства о труде работодателями.

В рамках второго направления сокращение бедности возможно за счет создания новых рабочих мест в трудоемких отраслях экономики, которые не требуют больших инвестиционных вложений. К ним можно отнести сектор малого предпринимательства, в том числе индивидуальных предпринимателей, отрасли промышленности, ориентированные на широкий потребительский спрос т.е. легкую и пищевую промышленность, промышленность стройматериалов.

В рамках четвертого направления основным приоритетом является сокращение числа низкооплачиваемых работ. Это может быть достигнуто за счет внедрения механизма индексации заработной платы работников бюджетного сектора.

В-третьих, требуется комплекс мер по уменьшению незаконных форм

оплаты труда, адресованных как работодателям, занижающим фонд оплаты труда во избежание налогообложения, и топ-менеджерам, использующим "черные" схемы перераспределения заработной платы в свою пользу, так и работникам, заинтересованным в легализации заработков с целью большего пенсионного обеспечения в будущем, и в доступе к ипотечному и потребительскому кредитованию.

Отдельное внимание необходимо уделить мерам выведения из бедности социально незащищенных категорий населения, а именно оказание им социальной помощи и повышение размеров социальных выплат и льгот. Причиной предоставления помощи должен быть средний доход ниже черты бедности. Но при всем этом получатель социальной помощи обязан отвечать за достоверность представленных данных.

Немалое воздействие на уровень бедности оказывает низкий размер государственных социальных трансфертов – пенсий (в том числе по инвалидности), стипендий, пособий по безработице, пособий на детей малообеспеченным семьям, следовательно, необходимо постепенное дорабатывание их до прожиточного минимума.

Для лиц с ограниченными возможностями необходимо обеспечить не только финансовую поддержку, но и создание для них рабочих мест, обучение тем знаниям, которые позволят быть востребованными на рынке труда. Одновременно следует создавать безбарьерную среду, обеспечивающую беспрепятственный доступ к объектам жизнедеятельности, социальной инфраструктуры и информации.

Так же социально уязвимой группой являются пенсионеры, особенно старших возрастов. Для большинства из них, прежде всего, одиноко проживающих лиц, пенсия является единственным источником доходов. В то же время они испытывают ограничения при доступе к социальной помощи. Огромное влияние оказывает и коммерциализация сферы социальных услуг. В данных условиях пенсионерам необходимо либо обеспечить прожиточный минимум с учетом их фактических потребностей в социальном обслуживании - влечет повышение пенсий, либо привести норматив социального обслуживания населения в соответствие с реальными потребностями пожилого поколения. Конечно, очевидно, что первый путь более дорогостоящий. [4]

Таким образом, на основе выявления факторов государственной политики в сфере преодоления бедности предложен комплекс конкретных мер по следующим основным ориентациям: формирование условий, обеспечивающих занятому населению достаточный заработок для непопадания в состояние бедности, построение эффективной системы помощи социально незащищенным слоям населения, недопущение дискриминации бедных при получении бесплатных или датируемых социальных услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Римашевская Н. М. Бедность и маргинализация населения //Социс.-2005. -



№4.С.2-4.

2. Федотовская Т.А. Проблема бедности в современной России/ Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. -2009. -№ 20.

3. Шевяков А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост. // Общество и экономика, 2005, № 3.

4. Овчарова Л. Профиль российской бедности. // Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Население и общество , 2005, №89.

*Джолдасова В.К.  
студент 3-го курса  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ КАК СРЕДСТВО ДУХОВНО- ПРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ**

В данной статье характеризуется современное состояние и характеристика досуга молодежи. А также роль организации культурно-досуговой деятельности в духовно-нравственном воспитании молодежи.

**Ключевые слова:** досуг, духовно-нравственное воспитание, культурно-досуговая деятельность, культурно-досуговое учреждение, молодежь.

В настоящее время в практике деятельности учреждений культурно-досуговой сферы и различных общественных организаций особое внимание уделяется духовно-нравственному воспитанию молодежи. Но наряду с этим, учитывая потребности молодежи к самореализации, различного рода социальной активности, самовыражению на сегодняшний день недостаточно разработаны научные подходы к содержанию, педагогическим технологиям, которые были бы направлены на решение проблемы реализации духовно-нравственного потенциала культурно-досуговой деятельности. Тем более, на данный момент в нашей в стране сложилась определенная система обучения и воспитания подрастающего поколения, которая не отвечает современным требованиям построения образовательного и воспитательного процессов. Отсюда следует необходимость внедрения новой системы ценностей, которая будет выстраиваться на принципах морали и нравственности.

Однако проблемы духовного и нравственного развития молодежи не могут быть решены вне общего процесса духовного и нравственного развития страны. Потеря престижа страны как мировой державы, утрата преимущества в ряде областей знаний, техники, искусства, разрушение системы культурных и исторических ценностей народа России продолжают негативно сказываться на ориентациях молодежи в современном социокультурном пространстве [2, с. 232].

Решением данной проблемы может стать культурно-досуговая

деятельность как средство духовно-нравственного воспитания молодежи. Поскольку культурно-досуговая деятельность может оказывать воздействие посредством учреждений культуры, то она оказывается способной к возрождению духовной культуры молодежи посредством организации их досуга.

На сегодняшний день интересы молодых людей постоянно изменяются, усложняется структура досуга. Свободное время неравномерно распределяется среди различных групп населения. По сути, эта организация должна включать в себя разнообразные виды деятельности, которые будут различаться в возрастном, профессиональном и социальном положении. Различные категории людей отличаются друг от друга видами потребностей, уровнем культурной и профессиональной подготовки, бюджетом свободного времени и самим отношением к нему.

Культура молодежного досуга характеризуется теми занятиями, которым отдается предпочтение в свободное время. Речь идет только о таких видах культурно-досуговой деятельности, которые смогут способствовать нормальному развитию личности, ее совершенствованию и развитию. В выборе тех или иных видов досуговой деятельности особенно ярко отражается уровень развития личности, её направленность, степень сформированности жизненной позиции.

Сегодня в сфере молодежного досуга происходят значимые изменения: появляются новые формы досуговой деятельности, меняется их характер, содержание и форма. Становится все более очевидным, что современные виды молодежной досуговой деятельности обладают особенностями, заметно отличающими их от традиционных видов, более соответствующими современным условиям. В связи с этим появляется необходимость регулирования досуговой деятельности молодежи, предполагающая развитие потребностей и интересов молодой личности и создание психологических, организационных и технологических условий для удовлетворения их потребностей в досуговой сфере.

Воспитание молодёжи должно осуществляться по многим направлениям, с участием различных социальных институтов общества, в том числе и учреждений культуры. Однако успех или неуспех этой деятельности определяется тем, насколько работники учреждений культуры владеют навыками работы с молодёжной аудиторией, ознакомлены с ее проблемами, владеют информацией о происходящих в молодёжной среде процессах, их профессиональном уровне, чтобы позитивно влиять на эти процессы.

Эффективность формирования качеств субъекта культуротворческой деятельности у молодежи, по мнению Э. Соколова зависит от:

- целенаправленного вовлечения ее в содержательную деятельность, носящую социально-значимый характер;
- целенаправленного и корректного социально-педагогического регулирования ее культуротворческой

деятельности;

– стимулирования у нее потребностей в интенсивно межличностном общении и самообразовании [3, с. 147].

Современные учреждения культуры владеют возможностями для создания ситуации успеха каждого человека, что благотворно сказывается на повышении уровня его самовосприятия. Здесь культурный досуг для человека превращается в образ жизни с разнообразными, содержательными видами деятельности. Причем культура досуга характеризуется только теми занятиями, которым отдается предпочтение молодежи в свободное время.

Социальная значимость культурно-досуговой деятельности заключается в ее влиянии на развитие творческого потенциала и различных способностей молодого человека, уровень его удовлетворения культурно-досуговым учреждением. В педагогическом плане деятельность культурно-досугового учреждения состоит не столько в том, чтобы предоставить каждому индивиду как можно более разнообразную сумму занятий, сколько в том, чтобы через то дело, которым человек любит заниматься на досуге, как можно более многообразно и глубоко развивать различные стороны его личности: интеллект, нравственность, эстетические чувства.

В связи с этим, вся работа современных культурно-досуговых центров должна базироваться на такой системе мероприятий, которая бы удовлетворяла не только потребности в отдыхе, но и смогла развивать различные способности личности. Следовательно, сегодня досуг выступает как метод становления и развития личности, усвоения культурных и духовных ценностей. Этот процесс называется социализацией, а современное культурно-досуговое учреждение является институтом социализации.

В современных культурно-досуговых учреждениях необходимо добиваться преодоления потребительского отношения к досугу, которое присуще многим людям, полагающим, что проведение свободного времени им должен обеспечить кто-то другой, но только не они сами. Следовательно, эффективность использования молодежного досуга во многом зависит от самого человека, от его личной культуры, интересов и т.д.

Таким образом, культурно-досуговые учреждения являются одними из главных социально-культурных институтов при работе с молодежью в вопросах духовно-нравственного воспитания, а также играют значительную роль в формировании эстетических ценностей личности, опираясь на духовно-нравственный гуманистический потенциал современных и традиционных информационно-просветительных программ [1, с. 81].

Поэтому, для того чтобы молодежь стала способна к конструктивной деятельности, необходимо приобщать ее к духовным традициям российской культуры, создавать условия для воспитания одухотворенной личности посредством культурно-досуговой деятельности. Это позволит обеспечить прочную нравственную основу, потребность в здоровом образе жизни, самостоятельность мышления. В связи с этим очевидно, что от воспитания и

образования подрастающего поколения зависит будущее России.

**Использованные источники:**

1. Е.И. Григорьева. Современные технологии культурно-досуговой деятельности: Учебное пособие / Е. И. Григорьева. – Тамбов: Першина, 2011. – 512 с.
2. В.И. Слободчиков, Е.И. Исаев. Основы психологической антропологии / В. И. Слободчиков, Е. И. Исаев. – М.: Канон, 2006. – 240 с.
3. Э.В. Соколов. Рациональное использование времени и культура досуга / Э.В. Соколов // Социология культуры. Методология и практика культурно-просветительной деятельности. – Л.: ЛГИК, 1982. – 272 с.

*Дзевенис М.А.*

*младший научный сотрудник*

*Центр социологических исследований  
Амурский государственный университет*

*Россия, г. Благовещенск*

**МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРАКТИКА,  
ИДЕОЛОГИЯ И ПОЛИТИКА**

**Аннотация**

В данной статье на основе систематизации отечественных и зарубежных теоретических представлений о мультикультурализме, данный феномен рассматривается как многоуровневое явление, включающее в себя три взаимосвязанных измерения – социальную практику, идеологию и политику.

Ключевые слова: национальное строительство, меньшинства, мультикультурализм, мультикультурное общество, культурные различия, этничность, культура, мигранты.

События начала этого года во Франции в очередной раз показали остроту проблемы сосуществования в одном обществе людей с различной культурной лояльностью и этнической идентификацией, породив волну дискуссий на эту тему в мировых и российских средствах массовой информации. Однако, сама проблематика мультикультурности современных обществ уже достаточно давно находится в центре внимания учёных и политиков. Человеческие общества всегда характеризовались культурным и этническим многообразием, а тенденция к культурной интеграции населения появилась лишь в национальных государствах эпохи модерна, проводивших политику *национального строительства*. Суть этой политики заключалась в распространении на все общества в пределах их границ единой национальной культуры и в конструировании общей для всех национальной идентичности. На практике это, как правило, означало принятие меньшинствами культурных образцов и идентичности доминирующей этнической группы. Однако, добиться этого государству не удалось, а меньшинства, в свою очередь, стали начиная с середины XX в. бороться за признание своих культурных различий, исходя из декларируемой

либеральным государством защиты прав и свобод человека.

У. Кимлика выделил несколько типов меньшинств, оказывавших сопротивление нацистроительству западных государств и указал выдвигавшиеся ими требования.

1. Национальные меньшинства – группы, проживавшие на своей исторической территории до её инкорпорации в то или иное национальное государство. К национальным меньшинствам канадский теоретик относит «субгосударственные нации» и «коренные народы». Вторые отличаются от первых тем, что они никогда не имели своего государства и не стремились к обладанию им. Поэтому требования «субгосударственных наций» носили, в основном, политический характер, включая право на самоуправление, что зачастую означало отказ от интеграции в более широкое общество; в то время как «коренные народы» стремились, главным образом, к сохранению своей традиционной культуры и образа жизни с возможностью участия в жизни современного общества на собственных условиях.

2. Иммигрантские группы – группы, состоявшие из легальных мигрантов, т.е. лиц, имевших право стать гражданами того или иного государства, стремившиеся к такому изменению условий интеграции, которое позволяло бы им сохранить свои культурные особенности.

3. Метеки - нелегальные или временные мигранты, т.е. индивиды, которые первоначально не рассматривались в качестве будущих членов общества и поэтому не имели возможности получения гражданства, требовавшие урегулирования своего статуса в качестве постоянных жителей и получения доступа к гражданству с последующей интеграцией в принимающее общество.

4. Расово-кастовые группы – группы, исключённые из интеграции по причинам исторического и идеологического характера, либо пытавшиеся интегрироваться в широкое общество, либо отказывавшиеся от интеграции [1, с. 442-458].

По мнению Р. Ле-Коадика, история борьбы этих и других групп меньшинств за признание их культурных особенностей охватывает три периода.

1. Конец 1950-х – конец 1970-х гг. Этническое возрождение - усиление этнонационализма меньшинств, охватившее ряд стран Западной Европы и США.

2. 1980-е гг. Усилия групп мигрантов (как легальных, так и «метеков») по поиску и поддержанию внутри своей культуры тех ресурсов, которых они не находили в принимающем обществе, где они подвергались дискриминации в ситуации замедления экономического роста и увеличения безработицы.

3. 1990–2000-е гг. Требования публичного признания неустранимых культурных различий, существующих вопреки тенденции глобализации общества, выдвигаемые, главным образом, иммигрантами и их потомками [2].



Эти явления, а также рост межэтнической и расовой напряжённости в целом, поставили перед обществом и государством вопрос о возможности интеграции меньшинств, которая не сопровождалась бы их ассимиляцией, попыткой ответа на который и стал в 1960-е гг. *мультикультурализм*. Сам этот термин вошёл в активное употребление в конце 1980-х гг. и обозначал «уважение большинства к меньшинствам, равный статус различных культурных традиций, право индивидов на выбор собственной идентичности» [3]. Тем не менее, значение этого термина до сих пор остаётся достаточно размытым. В самом общем виде мультикультурализм предлагается понимать как факт культурного многообразия, будь то этническое, конфессиональное или жизненно-стилевое, и как способ обращения с ним. [4]. В целом же в социальных науках существует, по крайней мере, три уровня или сферы применения понятия мультикультурализма.

1. Демографический и/или дескриптивный уровень - описание обществ, имеющих сложный этнодемографический состав. Такие общества часто называются полиэтничными или мультикультурными. Поскольку они становятся таковыми зачастую в результате миграции, то мультикультурализм часто понимается как политика интеграции мигрантов в принимающее общество.

2. Идеологический уровень - определение того, *что* представляет собой мультикультурализм, помимо простого признания культурного многообразия общества. На этом уровне происходит обсуждение вариантов национальных идеологий, межкультурной коммуникации, сходств и различий ценностно-нормативных систем контактирующих этнических общностей, национальных меньшинств и большинства.

3. Политический уровень – реализация мультикультуралистской идеологии посредством практического обеспечения политического и культурного равноправия национального меньшинства и большинства, а также поддержки и социальной защиты меньшинств. [5; 6, с. 235]

По нашему мнению, эти уровни мультикультурализма могут рассматриваться в качестве трёх его взаимосвязанных измерений – социально-практического, идеологического и политического. Рассмотрим каждое из них более подробно.

### **Культурный плюрализм и полиэтничность современных обществ**

В различных подходах мультикультурализм и полиэтничность рассматриваются и как тождественные и как различные феномены. Так, по мнению М. Контос, мультикультурные общества – это, прежде всего, общества полиэтнические. Такие общества состоят из социальных структур, возникающих на основе этнокультурной идентификации индивидов. В таких обществах происходит взаимное наложение этнических, культурных и религиозных параметров друг на друга, а *культурные группы мыслятся в качестве различных этнических общностей*. [7] Этничность здесь отождествляется с культурой. При этом предполагается, что та или иная

этническая идентификация означает определённую культурную лояльность.

Критикуя подобные взгляды на поликультурность и полиэтничность, В. Малахов полагает, что культурный плюрализм – это не только и не столько этнический плюрализм, сколько «разнообразие жизненных стилей, культурных ориентаций и культурных тенденций» [8], а также многообразие образцов для самоидентификации, которые находятся в распоряжении индивидов. *В мультикультурном обществе «культуры» не закреплены за «этнотами», и в нём нет «господствующей культуры», равно как и «культур меньшинств».* Индивиды в нём самостоятельно выбирают «собственные» культурные образцы [9].

Ряд авторов подвергает сомнению саму возможность существования мультикультурного (т.е. поликультурного) общества: «поскольку культура есть символическая система, характерная для *определённого общества* и кодифицированная в институтах *этого общества*, наличие в одном *обществе* множества культур весьма проблематично» (*курсив мой*) [10]. Множество культур в таком случае должно означать наличие нескольких обществ, являющихся носителями особых культур. Однако, по мнению В. А. Тишкова, это не разные культуры, и принадлежащие к ним люди не являются членами разных групп. Это одна сложная многоуровневая культура, члены которой участвуют в разных её слоях, Иными словами, люди не принадлежат к культуре какой-то одной группы, а принадлежат к культуре общества в целом. [11].

В целом социологический подход к анализу мультикультурализма ориентирован на исследование особенностей функционирования мультикультурных обществ, а также механизмов производства, воспроизводства и восприятия культурных различий в них. [12]. Это обусловлено тем, что для современных обществ характерно не только *воспроизводство* культурных различий, но их *производство*, т.е. в современном мире не только поддерживаются уже существующие, но и постоянно изобретаются новые культурные различия, причём эта тенденция усиливается, а значит, возрастает культурное многообразие общества. Новые культурные формы и идентичности могут казаться традиционными, но при этом они текучи и изменчивы, могут исчезать и появляться вновь в изменённом виде. Причиной постоянного производства новых культурных различий является, по мнению французского социолога М. Вевьрки, *современный индивидуализм*, поскольку он предполагает как самостоятельное участие каждого человека в жизни современного общества, так и его возможность делать выбор и «определять собственное существование». Поэтому, с одной стороны, при появлении трудностей, индивиды могут присоединяться к культурным группам, чтобы сообща преследовать собственные интересы, что позволяет участвовать в жизни общества, используя ресурсы, предоставляемые группой или символически компенсировать невозможность такого участия. С другой стороны, в современном обществе принадлежность к той или иной общности всё чаще

определяется личным выбором людей, пытающихся таким образом наполнить свою жизнь смыслом [13].

Что касается восприятия культурных различий, то, по мнению В. А. Тишкова, общества «отличаются друг от друга не столько самим фактом этнического разнообразия, сколько тем, какое значение придаётся данному разнообразию». [14] Похожего мнения, придерживается В. Малахов, размышляя о взаимоотношениях мигрантов и членов принимающего общества. Границы между ними, как он полагает, определяются не некими объективными культурными признаками, а тем, как они воспринимаются, и какое значение им приписывается в социальном взаимодействии [15].

Вопрос подвижности групповых (в т. ч. этнических) границ и культурных идентификаций также является важным для социологического подхода к рассмотрению мультикультурализма, равно как и феномен культурной сложности, гибридизации и смешения, наблюдающийся не только на групповом, но и на индивидуальном уровне. Последнее означает, что *мультикультурными могут быть не только общества, но и отдельные их члены*, по крайней мере, значительная их часть, не сводящаяся только лишь к представителям элитных слоёв [16].

### **Дискурс и идеология мультикультурализма**

Признание этнического и культурного многообразия общества находит своё выражение в соответствующем дискурсе и идеологии. Дискурс мультикультурализма впервые получил широкое распространение на рубеже 1960-1970-х гг. в тех странах, которые принято считать «иммигрантскими», в которых обсуждение прав проживающих в этих государствах меньшинств было вызвано необходимостью их интеграции в условиях набравшего силу квебекского сепаратизма в Канаде и негативных социальных последствий расовой сегрегации в США. Несколько позже похожая проблема возникла в Западной Европе уже в отношении иммигрантских групп. Однако, здесь до середины 1980-х гг. культурное разнообразие не получало публичного выражения. Так, в Германии долгое время господствовал идеал этнически гомогенного национального государства, а во Франции – идеал республиканского гражданства, при котором этнические различия подчёркнуто игнорировались. В этих странах дискурс мультикультурализма носил характер «интеллектуального импорта», ключевой проблемой в дебатах о котором стала со временем интеграция мигрантов.

Однако, мультикультуралистский дискурс не является однородным. Ф.-О. Радтке предложил различать четыре его типа: социально-педагогический, кулинарно-цинический, прагматически-хозяйственный и реактивно-фундаменталистский.

1. Социально-педагогический. Мультикультурализм здесь понимается как мирное сосуществование различных этнорелигиозных групп, каждой из которых приписывается особая культура. Агентами этого типа мультикультурализма выступают социальные работники, профессиональная деятельность которых связана с оказанием помощи иноэтничным мигрантам,

что делает их заинтересованными в сохранении их этнокультурной отличительности.

2. Кулинарно-цинический. Под мультикультурализмом здесь понимается «праздник различий». «Инаковость» мигрантов приветствуется, но при условии сохранения существующего порядка. Культурным различиям отводится роль кулинарной и фольклорной экзотики, ничем не угрожающей благополучию «коренных жителей». Предполагается, что границы между культурами должны быть законсервированы во имя эстетических соображений. Приверженцами этого типа мультикультурализма являются преуспевающие интеллектуалы из университетской среды и масс-медиа.

3. Прагматически-хозяйственный. Мультикультурализм служит обоснованием привлечения мигрантов, обусловленного потребностью крупного бизнеса в дешёвой рабочей силе в условиях ограниченного естественного прироста населения западных стран. Тем самым, дискуссии переводятся из сферы социальных противоречий в область культурных различий, что позволяет отвлечь внимание общественности от проблемы сверхэксплуатации мигрантов и сверхприбылей от их труда. Адепты этого типа дискурса – представители крупного капитала и менеджмента.

4. В этом типе мультикультуралистского дискурса обосновывается необходимость «реванша» групп меньшинств, поскольку существующий в западных государствах политический режим либеральной демократии рассматривается как завуалированное прикрытие господства одной группы над другими. Следовательно, меньшинства должны полностью отвергнуть сложившиеся в таком обществе ценности и нормы, перевернув властную иерархию таким образом, чтобы самим оказаться на её вершине. Носителями этого типа мультикультурализма являются этнические предприниматели, присваивающие себе право выступать от имени тех или иных этно-расовых групп [17].

В целом, мультикультурализму присуще стремление к равноправию культур в противовес господству одной культуры, а его главной целью является «обеспечение поддержки культурной специфики индивидов и групп с возможностью их полноправного участия во всех сферах общественной жизни» [18]. Поэтому для любой разновидности мультикультуралистского дискурса характерен ряд общих черт, исходной среди которых является *натурализация этничности и овеществление культуры*. Этническая идентичность понимается не как результат идентификации и самоидентификации индивидов, а как онтологически присущее им свойство. Следовательно, игнорируется возможность множественности таких идентификаций, а этнические группы представляются замкнутыми и культурно однородными целостностями, за каждой из которых закрепляется отдельная культура, в то время как возможность принадлежности к одной культуре этнически различных индивидов не допускается. Границы же между самими культурами жёстко фиксируются и легитимируются.

Из этой особенности мультикультурализма вытекает его вторая черта - *культурализация социального и этнизация политического* [19]. В рамках этого дискурса социальные противоречия между группами истолковываются как культурные, а политические конфликты интересов между ними – как противоречия, вызванные их различным этническим или расовым происхождением. Таким образом, решение социальных проблем подменяется стремлением к удовлетворению тех потребностей людей, которые обусловлены их членством в различных этнокультурных группах, что приводит к их дальнейшей дискриминации и геттоизации, к невозможности разрешения возникающих между ними, а также между ними и остальным обществом, конфликтов.

### **Мультикультурализм как политика**

Столь негативные последствия явились результатом осуществления в ряде стран политики мультикультурализма, в которой воплотились разработанные на уровне дискурса и идеологии представления о должном обращении с культурным многообразием современного общества. В. Малахов определяет политику мультикультурализма как *способ обращения государства с мигрантами, при котором оно институализирует различия, обращаясь с новоприбывшими не как с индивидами, а как с коллективами («меньшинствами» или «этническими группами»)*, которые становятся объектами поддержки и спонсирования [20]. В данном определении речь идёт о европейской разновидности мультикультурализма, однако в целом такая политика поощряет культурное разнообразие, реализуясь в правовых нормах, характере социальных институтов и в повседневной жизни людей. Так, по мнению М. Вевьерки, мультикультурализм – это политика обеспечения признания культурных различий в публичной сфере [21].

По мнению О. Щедриной, главной особенностью мультикультурализма как политики является дополнительное структурирование общества в виде совокупности множеств, находящихся на одном уровне и образованных на основании различных признаков (раса, этничность, гендер и т.д.). Задача государства состоит в определении правил взаимодействия между ними и внутри них. Таким образом, политика мультикультурализма в целом направлена на символическое возвышение меньшинств до уровня большинства, признание равноценности их культурной специфики и особенностей культуры остального общества [22].

Необходимость проведения мультикультуралистской политики обусловлена причинами этно-демографического, практико-политического и гуманитарного характера.

1. Невозможность ассимиляции мигрантов ввиду их постоянно увеличивающейся численности.

2. Стремление государства интегрировать мигрантов и избежать их геттоизации, маргинализации и криминализации, что побуждает его обеспечивать для них реальное равенство возможностей с принимающим населением, предполагающее защиту социальных и культурных прав новых



членов общества.

3. Реализация принципа демократического правления, подразумевающего защиту индивидуальных прав и свобод, в том числе свободы вероисповедания и выражения личных убеждений. Это означает осуществление мер по организации общественной артикуляции культурных различий мигрантов, поскольку большая их часть в этом отношении отличается от принимающего общества [23].

Варианты осуществления мультикультуралистской политики в каждом конкретном случае различаются. Существует две основные модели политики мультикультурализма: «интегративная» и «фрагментированная».

1. «Интегративный» мультикультурализм – признание культурных различий (*политика признания*) сочетается с борьбой против социального неравенства (*политика перераспределения*). В рамках этой модели мультикультурализма поощряется язык, история, традиции меньшинств, и в то же время обеспечивается их доступ к различным социальным благам (работа, жильё, здравоохранение, образование), позволяющий им избежать бедности и социального исключения. Такая политика была характерна для Канады, Австралии и Швеции 1980-1990-х гг.

2. «Фрагментированный» мультикультурализм – политика признания культурных различий отделяется от борьбы с социальным неравенством. В частности, в США существует, с одной стороны, политика признания, которая выражается в сфере образования, где в школьных учебниках по литературе и истории признаётся вклад меньшинств в культуру и историю страны [24]. С другой стороны, здесь существует практика «утвердительно действия», или «*позитивной дискриминации*», которая изначально применялась по отношению к чернокожим гражданам, но затем была распространена на иммигрантские группы. Позитивная дискриминация – это «введение этнических и расовых квот при приёме в высшие учебные заведения и при занятии определённых престижных должностей» [25]. Поначалу замышляемая как временная мера, она, однако не привела к ожидаемому результату, т.е. к интеграции меньшинств в политическое сообщество. Вместо этого в начале 1990-х гг. США столкнулись с явлением «реактивного мультикультурализма», при котором меньшинства отказывались интегрироваться, но при этом сопротивлялись попыткам государства отменить политику предоставления квот. В итоге этно-расовая сегрегация общества не только не исчезла, но и стала добровольной.

Однако, противоречивые последствия политика мультикультурализма имела не только в США, но и в Западной Европе. Здесь проявления культурной идентичности новых членов общества перестали вытесняться в частную сферу, получив публичное выражение, причём не только символическое, но и политическое. Однако, практика институционализации различий не только закрепила прежние, но и создала новые межгрупповые барьеры, что стало препятствием полному и равному участию всех граждан в жизни общества. Как полагает В. Малахов, сторонники

мультикультурализма видят основную проблему в непризнании культурной «инакости». Однако чем более активно в обществе обсуждается тема культурной чуждости или диалога культур, тем глубже его члены верят в определяющую роль «культурных» факторов социального поведения. Поэтому они начинают вести себя так, как если бы доминирующим фактором их поведения действительно была культурная или этническая принадлежность. Идеология и политика различия становятся его источниками [26].

Таким образом, мультикультурализм - это не просто популярный интеллектуальный конструкт, а сложное явление, включающее реальное культурное многообразие современного общества, дискурсивно-идеологический уровень осмысления этого многообразия и попытки воздействия на него с помощью соответствующей политики. Все три измерения мультикультурализма тесно взаимосвязаны, и изменения в одном из них приводят к изменениям на остальных уровнях.

#### **Использованные источники:**

1. Кимлика У. Современная политическая философия. Введение. М., 2010.
2. Ле Коадик Р. Мультикультурализм // Диалоги об идентичности и мультикультурализме. М., 2005. С. 125-149.
3. Малахов В. С. Ностальгия по идентичности // Логос. 1999. № 3 (13). С. 8-12.
4. Малахов В. С. После мультикультурализма: Европа и её иммигранты // Вестник института Кеннана в России. 2012. № 21. С.45-55.
5. Куропятник А. И. Мультикультурализм: идеология и политика социальной стабильности полиэтнических обществ // Журнал социологии и социальной антропологии. 2002, Том III, No 2 (10).
6. Тишков В. А. Реквием по этносу. М., 2003.
7. Куропятник А. И. Указ. соч. С. 53.
8. Малахов В. С. Зачем России мультикультурализм? // Демоскоп Weekly. 2004. № 151-152. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0151/analit04.php> (дата обращения: 22.05.15).
9. Там же.
10. Там же.
11. Тишков В. А. Указ. соч. С. 250-251.
12. Там же. С. 235.
13. Вевьерка М. Формирование различий // Социологические исследования. 2005. № 8. С. 13-24.
14. Тишков В. А. Указ. соч. С. 230.
15. Малахов В. С. Культурный плюрализм versus мультикультурализм // Логос. 2000. № 5/6 (26) С. 4-8. URL: [http://www.ruthenia.ru/logos/number/2000\\_5\\_6/2000\\_5-6\\_01.htm](http://www.ruthenia.ru/logos/number/2000_5_6/2000_5-6_01.htm) (дата обращения: 22.05.15).
16. Тишков В. А. Указ. соч. С. 236.
17. Малахов В. С. Культурный плюрализм ...

18. Тишков В. А. Указ. соч. С. 235.
19. Малахов В. С. Культурный плюрализм ...
20. Малахов В. С. После мультикультурализма ... С. 47.
21. Вевьерка М. Указ. соч. С. 22.
22. Щедрина О. В. Возможна ли мультикультурная модель интеграции мигрантов в России? // Социологические исследования. 2004. № 11. С. 67-74.
23. Малахов В. С. Зачем России мультикультурализм?
24. Вевьерка М. Указ. соч. С. 22-23.
25. Малахов В. С. Зачем России мультикультурализм?
26. Малахов В. С. Культурный плюрализм ...

*Дзюбенко Е.В.  
старший преподаватель  
Никулина О.А.  
студент 3го курса  
Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет  
Россия, г. Белгород*

## **ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ МОЛОДЕЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Аннотация:** Данная статья посвящена рассмотрению трудовой миграции на территории Белгородской области. Трудовая миграция рассматривается как территориальное перемещение людей, находящихся в поиске работы. Трудовая миграция региона в условиях социально-экономического кризиса носит актуальный характер и требует более детального рассмотрения.

**Ключевые слова:** миграция, трудовая миграция, социально-экономический кризис, выпускники вузов, молодые специалисты.

Трудовая миграция - это определенный вид миграции, который представляет собой территориальное перемещение людей, находящихся в поисках работы. Миграция превратилась в значимое явление жизни современной молодежи, что дает определенный вызов системе управления, поскольку регулировать миграционные процессы становится весьма сложно. Наиболее остро вопрос миграции становится перед молодыми специалистами, сегодняшними выпускниками вузов, снижение деловой активности которых, в наибольшей степени, зависит от политики в отношении трудовой миграции в Белгородской области и регионе в целом.

Вопрос трудовой миграции молодежи региона являясь фактором изменения трудового потенциала в условиях кризиса и социально-экономических преобразований носит актуальный характер.

Проблема трудоустройства молодежи в нашем регионе стоит особенно остро. Выпускники вузов, с приобретением профессии сталкиваются с жесткими условиями рынка труда и проблемами трудоустройства. Молодые

люди после получения профессии и диплома о высшем образовании сталкиваются с новой проблемой - отсутствием опыта. А где же его наработать, если без опыта работы невозможно трудоустроится? Получается замкнутый круг: всем нужны опытные работники, а сам опыт получить не представляется возможным.

Так же важным препятствием на пути к трудоустройству является экономический кризис, проявляющийся в спаде производства, нарушении производственных связей, банкротстве ряда предприятий и как следствие росте безработицы, снижении жизненного уровня населения и уменьшение реального валового национального продукта.

Молодые специалисты иммигрируют в другие регионы, увозя с собой свои амбиции, живой ум, знания, умения, навыки, и, как следствие, прибыль предприятиям и организациям других регионов нашей страны. Резкое увеличение мобильности молодежи становится все более реальным регулятором трудовых миграционных потоков в условиях кризиса и сложности трудоустройства.

Как выяснилось, главными причинами трудовой миграции молодежи являются: сложная экономическая ситуация на рынке труда, политическая нестабильность, низкий уровень оплаты труда, высокий уровень коррупции, изменение стиля жизни, социальные проблемы, прежде всего жилищные.

Таким образом, при иммиграции молодежи из региона, наиболее важным является фактор трудоустройства, однако, его следует рассматривать лишь как часть более общей причины – повышения статуса.

Ситуация на рынке труда в Белгородской области по данным Управления по труду и занятости населения Белгородской области[3], по состоянию на 1.03.2015 складывается следующим образом: Численность безработных граждан составляет - 8 362 чел., уровень общей безработицы (по методологии МОТ) равен 4%, уровень регистрируемой безработицы равен 1,03%, напряженность на регистрируемом рынке труда составляет 0,46%.

Наиболее востребованными профессиями на рынке труда Белгородской области по состоянию на 1.02.2015 г. Являются: служащие - 347 вакансий, квалифицированные рабочие - 2 099 вакансии, подсобные рабочие - 843 вакансий.

Рынок труда реагирует на социально-экономические потрясения изменением спроса на специалистов определенных профессий. Из данного материала видно, что больше всего вакансий требуется среди рабочих со средне-специальным образованием, в то время, когда ниша работников с высшим образованием практически занята. Молодые специалисты, вчерашние выпускники вузов вынуждены либо соглашаться на работу не по специальности, либо отказываться от нее вовсе, пополняя статистику безработицы.

Относительно специалистов высшего звена и редких профессий тоже не все так просто, именно кризис виноват в росте спроса на них.

Следовательно, можно предположить, когда он закончится, радость от повышенной востребованности может смениться горечью полной ненужности, что и спровоцирует новую волну кризисной составляющей.

Нужно сделать так, чтобы наш регион стал более привлекательным для молодежи. Для решения этих проблем в Белгородской области нужно создать достойные условия работы для молодых специалистов. Можно ввести запрет на выезд за рубеж, вернуть систему распределения выпускников, запретить выезд представителям определенных профессий и др., вместе с тем необходимо повысить заработную плату до достойного уровня и надежно ее фиксировать, улучшать социальный пакет и т.п.

В условиях кризиса, проблема трудовой миграции становится наиболее остро, в связи с этим, для улучшения данной ситуации должна быть подчеркнута необходимость усиления агитационных работ.

#### **Использованные источники:**

1. Полевой И.Н., Трудовая миграция и рынок труда/ Полевой И.Н. Томаровский А.А.// [Электронный ресурс] / Режим доступа. — URL: <http://refdb.ru/look/1756122.html>
2. Сведения о неполной занятости и движении работников за 4 квартал 2014г. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/resources/e0c5cf004c54f9118478ac052efb10e3/интер\\_12\\_14.htm](http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/resources/e0c5cf004c54f9118478ac052efb10e3/интер_12_14.htm)
3. Финансовый словарь// [Электронный ресурс] / Режим доступа. — URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/31794](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31794)
4. Управление по труду и занятости населения Белгородской области // [Электронный ресурс] / Режим доступа. — URL: <http://www.bel-zan.ru>

*Дзюбенко Е.В.  
старший преподаватель  
Собкалова Ю. А.  
студент 5го курса  
Белгородский государственный  
национальный исследовательский университет  
Россия, г. Белгород*

### **БЕЗРАБОТИЦА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ**

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению безработицы на региональном уровне. Данное явление занимает ключевое место среди основных показателей региона. Несмотря на принятие регулярных мер, уровень безработицы по-прежнему остается достаточно высоким, что доказывает актуальность выбранной темы.

**Ключевые слова:** безработица, занятость, рынок труда, качество и уровень жизни населения.

Безработица – социально-экономическое явление, при котором часть трудоспособного населения не имея работы, является зарегистрированным в



центре занятости населения, находится в поиске и выборе подходящей работы и готово в любое время к ней приступить. К сожалению, подобное явление не редкость в настоящее время.

Феномен безработицы занимает ключевую позицию среди социально-экономических показателей качества и уровня жизни населения региона. Несмотря на принятие регулярных мер, направленных на борьбу с безработицей, проблема остается по-прежнему открытой, и процент безработицы на территории региона и страны в целом, остается достаточно высоким.

В настоящий момент существуют различные виды безработицы, перечень которых из года в года увеличивается и набирает обороты. Причиной этому послужила многогранность и всеобъемлемость данного явления. Ведь безработица теперь носит не только экономический и политический характер, но и социально-психологический, который отражается на внутреннем состоянии человека и носит пагубные последствия в результате. В связи с этим, возникает необходимость комплексной оценки данной проблемы. Системность и последовательность в работе с безработными, создание специальных программ и профессиональных консультаций, разработка и усовершенствование методики по преодолению преград, встречавшихся на пути у безработного как материального, так и психологического характера помогут снизить уровень безработицы в регионе.

Можно сделать вывод, что безработица - это такое явление, которое всегда будет актуально в нашей жизни. Необходимо только правильно относиться к данному явлению и уметь подавлять его на ранних стадиях развития. Социальная и психологическая поддержка безработных в кризисных для них ситуациях является важным фактором для дальнейшего развития как для человека потерявшего работу, так и для государственной политики в целом. Именно государство является главным рычагом по воздействию и принятию многих политических решений, направленных на снижение безработицы и повышение занятости населения в стране. Большинство федеральных законов являются регулятором и источником стабильности и своевременности исполнения на региональном и местном уровнях. Все гарантированные государством права граждан в области занятости должны быть исполнены: социальная поддержка, осуществление мер по улучшению занятости населения, выплата пособий по безработице, выплата стипендии в период профессиональной подготовки. Время, в течение которого гражданин получает пособие по безработице, стипендию, принимает участие в общественных работах, время, необходимое для переезда по направлению органов службы занятости в другую местность для трудоустройства, а также период временной нетрудоспособности, отпуска по беременности и родам, призыва на военные сборы, не прерывают трудового стажа.

Безработица имеет как государственный, так и региональный аспект.

На примере Белгородской области можно проследить динамику развития безработицы за несколько лет и выявить отрицательные или положительные моменты ее развития.

Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области наибольший коэффициент безработицы выражен у лиц в возрастной категории от 30 до 49 лет, в котором у мужчин безработица особенно высокий уровень на протяжении 2009-2011 годов; а у женщин очаговая зона безработицы приходится на 2011 год(53,9). Если сравнивать по гендерным особенностям, то уровень безработицы у женщин больше, чем у мужчин. На протяжении 2008-2012 годов уровень безработицы находится в постоянном дисбалансе, то, повышаясь, то заметно понижаясь в своем коэффициенте. Именно поэтому необходима постоянная борьба с безработицей, как со стороны Правительства, так и каждого гражданина.

Основываясь на данных Управления по труду и занятости населения Белгородской области на конец февраля 2015 года на учете в государственных учреждениях службы занятости населения числятся 10,2 тыс. граждан находящихся в поиске работы, из которых 8,4 тыс. со статусом - безработного [2].

На конец февраля 2015 года уровень зарегистрированной безработицы составил 1,03% экономически активного населения.

Потребность в работниках. На конец февраля 2015 года нагрузка незанятого населения, состоящего на учете в государственных учреждениях службы занятости населения, на одну заявленную вакансию составила 0,6 человека (как и на конец февраля 2014 года).

В январе 2015г. статус безработного получили 1267 человек, что на 102 человека больше, чем в январе 2014г. В январе 2015г. было трудоустроено 397 безработных, что на 63 человека меньше, чем в январе прошлого года.

На основе представленных выше данных можно сделать вывод, что на сегодняшний момент проблема безработицы набирает все большие обороты и несет в себе отрицательные последствия как для отдельно взятого человека, так и для региона и страны в целом. Поэтому, повышение занятости населения, борьба с безработицей и обесцениванием рабочей силы на рынке труда всегда будет актуально для нашей страны. Вовремя принятые меры, созданные социальные программы по обеспечению адаптации и профессиональной ориентации для граждан, потерявших работу; проведение ярмарок вакансий, объявлений для мало защищенных слоев населения. Все это станет источником для экономической стабильности в государстве, с отсутствием циклической безработицы на рынке труда, а занятость для населения будет приносить не только доход, но и духовное удовлетворение, и потенциальное развитие.

#### **Использованные источники:**

1.Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики

по Белгородской области [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/ru/](http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/)

2. Управление по труду и занятости населения Белгородской области [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bel-zan.ru>

*Диордиенко А.Д.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ  
Россия, г. Орел*

## **БАНКИ КАК ЦЕНТРЫ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ**

### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье рассмотрена деятельность банков по осуществлению международных расчетов, ее особенности и виды.

### **КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

Банки, международные расчеты, банковский перевод, аккредитив, инкассо, платежные поручения, платежи, комиссия, получатель, плательщик.

Основными формами международных расчетов в мировой практике являются банковский перевод, аккредитив, инкассо.

Банковский перевод – это платная услуга банка, предоставляемая на основе договора счета, заключенного банком с клиентом, и в соответствии с платежным поручением клиента. Банковский перевод как форма международных расчетов является на сегодняшний день самым распространенным – до 90% расчетов осуществляются именно в форме банковского перевода.

Основными параметрами банковского перевода являются: сумма; валюта; дата платежа; дата валютирования; плательщик; получатель; банк получателя; банк-посредник; условия оплаты комиссии; назначение платежа.

Дата валютирования – это дата перехода права собственности на денежные средства получателю (бенефициару). Исполнение платежных поручений той или иной датой валютирования зависит, как правило, от срока поступления платежного поручения в банк. Время, до которого принятые платежи исполняются текущим днем, называется временем отсечения или «cut-off time». Оно устанавливается как правило по операциям банка с клиентами, так и по операциям банка с другими банками по расчетам по корреспондентским счетам, при этом время отсечения может быть разным в зависимости от вида валюты.

При выполнении платежных поручений клиентов возможны три варианта указания условий оплаты комиссии:

- 1) за счет плательщика (our) – все комиссионные расходы банка плательщика, банков-корреспондентов и банка бенефициара взимаются со счета плательщика;
- 2) за счет бенефициара (ben) – все комиссионные расходы

банка удерживаются из суммы платежа; фактически, бенефициар в данном случае получает сумму, меньшую, чем было отправлено плательщиком, на суммы комиссий банков;

3) раздельная комиссия – относительно новое условие и основано на сложившихся в развитых странах практике отказа от взимания комиссий банками-посредниками, т.е. комиссии за перевод взимает только банк плательщика и банк бенефициара. Термин «разделение комиссий» означает, что плательщик оплачивает комиссию своего банка, а бенефициар – своего.

Аккредитив – это соглашение, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и на основании инструкций клиента (приказодателя) или от своего имени

- должен произвести платеж третьему лицу (бенефициару) или его приказу оплатить или акцептировать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром;

- дает полномочия другому банку произвести такой платеж, оплатить и акцептировать переводные векселя (тратты), или дает полномочия другому банку произвести негоциацию;

- против предусмотренных документов, если соблюдены все условия аккредитива.

Виды аккредитивов:

1. Отзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован приказодателем в любой момент. Безотзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован приказодателем только с согласия бенефициара, а также с согласия подтверждающего и исполняющего банков. В настоящее время основная масса открываемых аккредитивов – безотзывные.

2. Подтвержденный аккредитив – это аккредитив, по которому в дополнение к обязательству банка-эмитента другой банк также обязуется произвести платеж или акцепт (негоциацию) тратт в соответствии с условиями аккредитива. Если такое дополнительное обязательство второго банка отсутствует, аккредитив является неподтвержденным.

3. Покрытый аккредитив – это аккредитив, при открытии которого банк-эмитент формирует покрытие (депозит в денежной форм) на полную сумму аккредитива. Если соответствующий денежный депозит отсутствует, аккредитив является непокрытым.

4. Делимый аккредитив – аккредитив, по которому возможны частичные выплаты в пределах общей суммы аккредитива. Если по условиям аккредитива оплата производится одновременно в полной сумме, аккредитив является неделимым.

5. Револьверный (возобновляемый) аккредитив, предусматривающий несколько выплат, сумма которого установлена в размере разовой выплаты (транша). Сумма аккредитива

восстанавливается после получения платежа, при этом оговаривается общая сумма, которая может быть выплачена по всем отгрузкам по данному аккредитиву. Револьверные аккредитивы бывают кумулятивные (неиспользованная сумма транша добавляется к следующему траншу) и некумулятивная (неиспользованная сумма транша в дальнейшем не может быть использована).

6. Резервный– аккредитив, платеж по которому производится против простого требования без представления документов. Резервный аккредитив фактически представляет собой аналог банковской гарантии. Резервный аккредитив удобен тем, что подчиняется Унифицированным правилам по документарным аккредитивам. [1]

Трансферабельный (переводный) аккредитив предусматривает возможность перевода части аккредитива бенефициаром своему поставщику или нескольким поставщикам.

Основные параметры аккредитива

1. заявитель (приказодатель) и бенефициар;
2. вид аккредитива;
3. дата открытия и срок действия аккредитива, место истечения срока действия аккредитива;
4. валюта и сумма аккредитива;
5. банк-эмитент, а также при необходимости – авизирующий, подтверждающий, исполняющий банки;
6. наименование товара (обычно указывается номер контракта, условия поставки);
7. перечень документов, против которых производится платеж, и их параметры;
8. рамбурсные инструкции – условия платежа

Положительные стороны аккредитива заключаются в первую очередь в том, что он дает гарантию сторонам по контракту. Использование аккредитива в схемах финансирования позволяет оптимизировать стоимость и структуру заемных средств для предприятия: поскольку существует обязательство банка оплатить товар, поставщик может предоставить покупателю товарный кредит, оговоренный в аккредитиве как рассрочка.

К отрицательным сторонам аккредитива можно отнести сложность и относительную длительность расчетов, высокую стоимость по сравнению с другими формами расчетов.

Инкассо – это операция, осуществляемая банком с документами на основании полученных от клиента инструкций в целях получения платежа и (или) акцепта, или передачи документов на иных условиях. [2]

Инкассо представляет собой операцию по оплате определенных документов на основании полученных от предприятия – клиента банка инструкций, при этом, банк, в отличие от аккредитивной формы расчетов, не гарантирует надлежащую оплату товара или услуг. Инкассо регламентируется Унифицированными правилами по инкассо.



При проведении операций по инкассо могут быть использованы различные виды документов. Финансовые документы – это переводные векселя, простые векселя, используемые для получения платежа деньгами. Коммерческие документы – счета, транспортные документы, товаросопроводительные документы или иные подобные документы, не являющиеся финансовыми.

В зависимости от вида инкассируемых документов выделяют разные виды инкассо:

- чистое инкассо – это инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими.

- документарное инкассо – инкассо финансовых документов, сопровождаемых финансовыми документами, или коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми.

Положительные стороны инкассовых операций. Предполагается, что в случае документарного инкассо при наличии соответствующих документов в комплекте, пересылаемом при инкассовом поручении, покупатель не получает товар, пока он не оплачен или не акцептирован финансовый документ (вексель), что дает принципалу дополнительные гарантии оплаты отгруженного товара. Инкассо является более простой и дешевой формой расчетов по сравнению с аккредитивом, но более сложной и дорогой по сравнению с банковским переводом.

Отрицательные стороны инкассо: относительно большая длительность и рискованность расчетов по сравнению с аккредитивом. Банк не гарантирует оплаты документов, если покупатель неплатежеспособен или отказывается от оплаты в силу иных причин.

Инкассо используется либо при осуществлении расчетов по тем операциям, где оно было исторически общепринятой формой расчетов, или в тех странах, где использование инкассо закреплено требованиями законодательства валютного регулирования. [1]

Операции по инкассированию проводятся в три этапа:

1. Выдача инкассового поручения и передача документов банку-ремитенту. В комплект документов обязательно должен быть включен товаросопроводительный и товарораспорядительный документ, без которого плательщик не может получить или вступить во владение товаром. В комплект документов могут также входить финансовые документы (векселя), различные коммерческие документы (сертификаты качества и происхождения товара, упаковочные листы и т.д.).

При направлении принципалом документов в банк для оплаты на условиях инкассо банку предоставляются определенные инструкции (инкассовое поручение), на основании которых он действует.

Основные условия инкассового поручения: наименование и адрес принципала; наименование и адрес плательщика; наименование и адрес представляющего банка; сумма и валюта инкассового поручения; перечень

документов; условия платежа (условия, на которых должен быть получен акцепт или платеж; условия выдачи документов; инструкции на случай неплатежа или неакцепта).[2]

2. Пересылка документов при инкассовом поручении банком-ремитентом инкассирующему (и далее по цепочке – инкассирующим банкам, пока документы не будут получены представляющим банком). Пересылка осуществляется с использованием системы корреспондентских отношений, при этом каждый банк, задействованный в операции по инкассированию документов, должен проверить подлинность инкассового поручения, соответствие представленных документов указанным в инкассовом поручении. Важным моментом при проведении операций по инкассо является то, что принципал может в любой момент изменить инкассовое поручение до получения документов плательщиком.

3. Представление документов плательщику. Представляющий банк сообщает плательщику, что в его пользу получен комплект документов и на каких условиях эти документы могут быть ему переданы.

Сроки оплаты документов при документарном инкассо могут быть установлены разные: оплата при предъявлении документов; оплата по первому требованию после предъявления документов; оплата по приходу товаров; оплата на фиксированный день; оплата в течение или по истечении фиксированного срока.

Выбор форм расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: импортёр стремится получить от экспортера платежи в кратчайший срок, в тоже время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара.

Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т. п.

#### **Использованные источники:**

1. Электронный научный журнал «Международные расчеты» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cs.mcniip.ru/>
2. Письмо ЦБ РФ от 4 декабря 2007 г. N 190-Т « О предельном размере расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами и расходов наличных денег» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>

*Дмитрева Д.Г.  
студент 3го курса  
Пострелова А.В.  
старший преподаватель  
ФГБОУ «Ульяновский государственный  
технический университет»  
Россия, г. Ульяновск*

## **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация:** статья посвящена критериям оценки несостоятельности организации. В статье рассматриваются критерии и факторы влияющие на банкротство, их воздействие на финансовые результаты организации.*

***Ключевые слова:** несостоятельность (банкротство), должник, платежеспособность, структура баланса, неоплатность.*

В наше время предпосылки банкротства многообразны - это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

В соответствии с действием Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» (от 26.10.2002 №127-ФЗ) организация признается неплатежеспособной, если она не может в полном объеме удовлетворить требованиям кредиторов по денежным обязательствам и (или) оплачивать обязательные платежи. К обязательным платежам относятся различные налоги, сборы и иные обязательства, взносы в бюджет соответствующего уровня и во внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством РФ.

Также определены виды обязательств перед кредиторами: долг за проданные товары, выполненные работы, осуществленные услуги; суммы займа с процентами, подлежащими уплате должником.

Существуют различные факторы, предопределяющие банкротство, такие как :

- **внешние :** экономические: кризис экономики страны, общий спад производства, инфляция, увеличение цен на ресурсы, и т. п., политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства и пр, демографические: численность населения, уровень народонаселения, спрос населения на те или иные виды товаров или услуг;
- **внутренние:** нехватка собственного оборотного капитала вследствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности, невысокий уровень техники, технологии и организации производства, ухудшение эффективности использования всех ресурсов предприятия, его производственной мощности и, как следствие, высокий уровень себестоимости, усиление международной конкуренции из за развития НТП, не своевременные выплаты

клиентов предприятия, из за которых предприятие «залезает» в долги. Так зарождается цепное банкротство, отсутствие сбыта из-за низкого уровня маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции и т. п., и привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к росту финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и т.п.

В законе «О несостоятельности (банкротстве)» (от 26.10.2002 №127-ФЗ) дано определение банкротства.

**Несостоятельность (банкротство)** – признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (далее – банкротство).[1]

Банкротами могут признаваться как физические, так и юридические лица, а дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом.

Основными критериями банкротства являются :

- неплатежеспособность – отсутствие возможности у должника выплатить задолженность кредиторам;
- неоплатность – факт превышения пассива над активом организации.

Активам предприятия являются оборотные средства, долгосрочные вложения, имущество и т. д. Под пассивами понимаются долги по кредитам и привлеченные средства. Неплатежеспособность должника может проявляться в прекращении осуществления платежей как партнерам-контрагентам, так и своим сотрудникам организации. Факт неплатежеспособности может только предполагать превышение активов предприятия над пассивами.

Признаки банкротства определяются с учетом размеров следующих денежных обязательств:

- величина задолженности за выполненные работы;
- суммы займов с учетом процентов;
- размер задолженности;
- сумма задолженности, возникшей из-за нанесения вреда имуществу кредитора и т. д.

При определении критериев несостоятельности следующие показатели не берутся:

- неустойки (пени, штрафы), проценты за задержку платежей;
- подлежащие возмещению убытки при неисполнении обязательств;
- финансовые санкции за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств.

Для оценка неудовлетворительной структуры баланса используются

некоторые показатели такие как:

- коэффициент текущей ликвидности ;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами ;
- коэффициент утраты (восстановления) платежеспособности

Значения рассчитанных показателей сравниваются с рекомендованными нормативными значениями. По результатам сравнения делаются выводы о наличии (отсутствии) угрозы банкротства предприятия.

Исследования зарубежных ученых в области предсказания банкротства предприятий позволяют сделать вывод о том, что из множества финансовых показателей можно выбрать лишь несколько полезных и более точно предсказывающих банкротство.

Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа У. Бивера.

Наибольшую известность в области прогнозирования угрозы банкротства получил известный западный экономист Э. Альтмана. Он разработал на базе аппарата множественного дискриминантного анализа методику расчета индекса кредитоспособности, который позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

В зависимости от значения коэффициента вероятности банкротства осуществляется оценка вероятности несостоятельности предприятий по определенной шкале, в которой значение коэффициента вероятности банкротства составляет от 2,7 и ниже высокую степень банкротства ,а от 2,71 и выше допустимую и низкую степень вероятности несостоятельности организации.

Все это обуславливает необходимость в процессе установления возможности банкротства , решений использовать методы и оценки критериев , позволяющих предотвратить или предвосхитить возможные проблемы особенно в данных условиях нашего экономического кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» (от 26.10.2002 №127-ФЗ)



*Дмитренко А.В.  
студент группы БЭ-233  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ  
Матвеев В.В.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

## **СТРАХОВАНИЕ - МЕТОД ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ РИСКА.**

Аннотация: В данной статье рассматривается страхование, как один из методов предупреждения риска. Анализируются функции страхования, а так же его необходимость в отрасли растениеводства и животноводства.

Ключевые слова: страхование, риск, управление рисками, фонд страхования, функции риска, страхование животноводства, страхование растениеводства.

Как жизнь, так и имущество человека постоянно подвержено различным опасностям. В связи с этим возникло и развивалось страхование, как экономическая защита человека от рисков. Оно предоставляет всем членам общества и хозяйствующим субъектам гарантии в возмещении ущерба.

Страхование- это один из важнейших способов управления рисками для минимизации и ликвидации экономических потерь в результате неблагоприятных явлений и событий. Слово «страхование» часто ассоциируется в сознании человека со словом "страх" (страх за жизнь и здоровье, страх за сохранность имущества и т. д.).

Объективная потребность в страховании обусловлена тем, что убытки зачастую могут возникать вследствие факторов, на которые не может оказать влияние человек и которые возникают не по чье-либо вине. Соответственно, такие события не влекут чьей-либо гражданско-правовой ответственности. Убытки, возникшие вследствие таких опасностей взыскать с кого-либо невозможно, поэтому нагрузка по их возмещению ложиться на плечи самого потерпевшего. Многие люди и предприятия не могут покрыть такие убытки без ухудшения своего жизненного уровня или экономического состояния фирмы. Поэтому здесь на помощь может прийти страховая компания. Страховые фонды таких компаний создается заранее за счет денежных средств - страховых взносов (страховых премий), уплачиваемых теми лицами или предприятиями, которые страхуют себя от рисков.

Осознанная человеком возможная опасность находит свое выражение в понятии «риск». Риск может быть как бытовым, так и экономическим. Практически любое событие в жизни конкретного субъекта, коллектива или общества может реализоваться в трех направлениях- результат события может стать благоприятным, не повлечет за собой изменений или вообще может быть негативен.

Как правило, риск связывают с негативными последствиями, т.е. риск-

это будущее вероятное событие с отрицательными экономическими последствиями неизвестных размеров. Неблагоприятный исход рискованной ситуации в экономическом смысле характеризуется ущербом, который может быть выражен в финансовом выражении. А вот сам риск не подлежит материальному измерению. Таким образом, наличие рисков и как следствия из них материального ущерба требует для человека и общества механизма защиты от случайностей.

Различают такие риски как экономические, природно-климатические, техногенные, экологические, криминогенные, отраслевые, военные, ядерные, политические.

Общество использует различные меры, которые позволяют прогнозировать вероятность наступления риска, что делает возможным снизить ущерб от его наступления.

Сущность системы страхования проявляется в его основных функциях: предупредительной, рискованной, контрольной и сберегательной.

Рискованная функция проявляется в механизме передачи риска страховщику и обеспечения финансовой компенсации страхователю за нанесенный ущерб. Эта функция выражает назначение страхования в обществе. Денежная компенсация убытков является результатом страховых отношений, которые направлены на защиту от страховых рисков и других опасностей физических и юридических лиц.

Предупредительная функция является второй по важности функцией страхования. Ее выражение заключается в том, что некоторую сумму страховых взносов можно и необходимо направлять на формирование фондов предупредительных мероприятий. Предупредительные мероприятия помогают снизить вероятность наступления страховых случаев, уменьшить степень их разрушительного действия и масштабы последствий. Осуществление мер по предупреждению рисков может происходить только до момента их наступления.

Контрольная функция страхования характеризуется строгим целевым формированием и использованием средств страхового фонда. Контрольная функция реализуется через контроль за законностью проводимых страховых операций.

Сберегательная функция заключается в формировании денежных накоплений для того, чтобы обеспечить определенный уровень благосостояния или даже улучшить его. Наибольшее проявление эта функция имеет в накопительных видах страхования, имеющих долгосрочный характер и форму регулярной уплаты взносов.

Рассматривая эти функции системы страхования, можно понять, что страхования является самостоятельной экономической категорией, которая играет особую роль в системе экономических отношений в обществе и государстве в целом.

Из всего сказанного следует, что страхование сегодня обеспечивает экономические интересы, как отдельного человека, так и деятельности

общества в целом.

Опыт зарубежных стран показывает, что для страхового рынка характерны определенные стимулы к саморазвитию, такие как активность, предпринимательство, новаторство, инициатива и т.п. Страхование служит важным фактором стимулирования производственной активности и обеспечения здорового образа жизни, создает новые стимулы роста производительности труда в соответствии с личным вкладом в производство и обеспечения собственного благополучия.

Риску подвергаются не только промышленные предприятия. Особенно высокая степень риска у сельскохозяйственных предприятий.

В силу условий, на которые невозможно оказать влияние, (засуха, наводнение, ураган, град, нашествие насекомых и т.д.) существует высокий риск, что предприятие не дополучит урожай той или иной культуры, или не получит совсем. Поэтому некоторые предприятия заключают договоры страхования, чтобы в случае неурожая покрыть убытки. В таблице 1 представлены данные о количестве застрахованных сельскохозяйственных культур и заключенных договоров страхования.

Таблица 1  
Страхование сельскохозяйственных культур в России за 2006-2013 г.г.

Показатель	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г
Посевная площадь, млн. га	72,2	71,4	73,4	64,7	67,1	70,8	76,3	74,4
Площадь застрахованных культур, млн. га	17,6	20,2	18,2	11,8	8,3	14,2	13,5	11,9
Доля посевной площади застрахованных культур, %	24,4	28,3	24,8	18,3	13	20,1	17,7	16
Субъектов, где заключили договора страхования	68	70	65	62	61	62	63	59
Страховщики, заключившие договора страхования	71	69	61	64	49	54	38	42
Заключившие договор страхования хозяйства	10725	10143	8256	5742	3919	4452	6484	н.д.
Договора страхования с господдержкой	н.д.	н.д.	н.д.	7121	5528	7003	8025	7734
Уплаченные страховые взносы, млн. руб.	5814	7728	8795	9184	8806	13736	11045	12079
Государственные субсидии, млн. руб.	3287	3838	4279	3588	4296	5883	4393	4167

<b>Выплаченное страховое возмещение, млн. руб.</b>	3338	4146	5326	4481	6392	3118	5026	3508
<b>Уровень выплат, %</b>	54	61	49	49	73	41	46	29

Из таблицы 1 видно, что в сельском хозяйстве активно применяется такой метод, как страхование. В животноводстве страхование развивается быстрее, чем в растениеводстве. Большое значение для обеспечения безопасности жизни людей наличие развитой системы страхования животноводства. При страховании животных повышается скорость получения информации о заболевании животных или их гибели. Это является следствием необходимости страхователя частично погасить свои потери в этом случае. В свою очередь, это позволяет быстрее выявить очаг инфекции и уменьшить прямые потери от ее возникновения, как у страхователя, так и в данном регионе и, соответственно, уменьшаются потери от возникновения очага инфекции в целом в регионе и по стране. Поэтому на первом этапе становления рынка страхования животноводства в стране большую роль играет не только правовое оформление государством этих отношений, но и выработка механизма государственных дотаций всем участникам этого рынка, чтобы сделать его привлекательным для них.

#### **Использованные источники:**

1. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, -2014. № 9. С. 682-685.
2. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X
3. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Эффективность выполнения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в орловской области // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6. С. 159-162.

*Дмитриев С.П., к.э.н.  
доцент  
Анисимова О.Р.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Рязанская область является регионом, где вопросы сельского хозяйства всегда стояли очень остро. От их решения зависит не только экономическое развитие области, но и уровень жизни сельских жителей.

Зерновые культуры имеют важнейшее значение для населения всего земного шара. Хлеб – основной продукт питания человека, зерно – концентрированный корм для сельскохозяйственных животных и сырье для многих отраслей промышленности.

По данным Рязаньстата «Посевные площади сельскохозяйственных культур под урожай 2014 года в хозяйствах Рязанской области» в 2014 году зерновые и зернобобовые культуры размещены на площади 478,9 тыс. га, что на 49,8 тыс. га меньше, чем в 2013 году. В сельскохозяйственных организациях области посевная площадь зерновых культур уменьшилась на 10,2%, в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – на 5,0% [5].

В связи с неблагоприятными погодными условиями осеннего периода 2013 года в составе зерновых в 2014 году преобладают посевы яровых культур – 69,1%. Под урожай 2014 года по сравнению с 2013 годом в хозяйствах всех категорий кукурузы на зерно посеяно больше в 1,8 раза, сорго – в 2,6 раза, гречихи – на 48,7%, зернобобовых культур – на 18,8%, ячменя – на 14,3%, овса – на 3,7%. Сократились по сравнению с 2013 годом посевы пшеницы – на 33,7% (посевы озимой пшеницы уменьшились на 44,2%, яровой – выросли в 3,8 раза), ржи – на 42,5%, тритикале – на 54,7%, проса – на 38,4%.

В структуре посевов зерновых культур в 2014 году доля ячменя составила 45,4% (в 2013 году 35,9%). Доля основной продовольственной культуры – пшеницы – уменьшилась с 49,5 до 36,2%. На долю овса приходится 4,8%, зернобобовых культур – 6,4%, кукурузы на зерно – 4,9% посевной площади.



## Структура посевных площадей зерновых культур в 2014 году

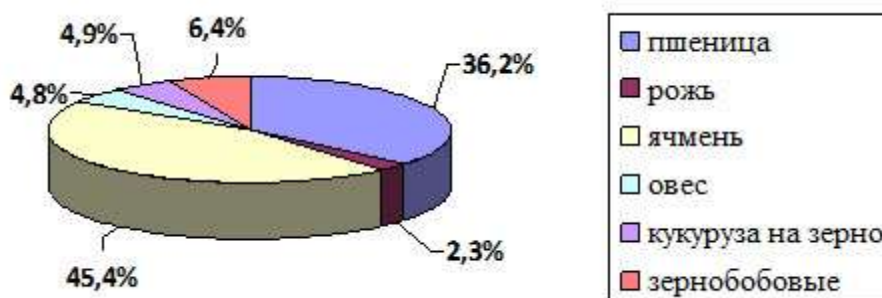


Рис. Посевные площади зерновых культур Рязанской области в 2014 году.

По оперативным данным валовой сбор зерна составил 1500,0 тыс. тонн (+152,1 тыс. тонн к прошлому году). Урожайность – 32,0 ц/га (+4,2 ц/га). По областям Центрального Федерального округа Рязанская область занимает 8-е место – по валовому сбору зерна и урожайности.

Наиболее весомый вклад в производство зерна внесли земледельцы Сараевского района – 191,8 тыс. тонн (12,8% от всего валового сбора зерна по области), Александро-Невского – 111,6 тыс. тонн (7,4%), Захаровского – 97,2 тыс. тонн (6,5%), Милославского – 93,7 тыс. тонн (6,2%), Михайловского – 93,3 тыс. тонн (6,2%), Ряжского – 92,8 тыс. тонн (6,2%), Сапожковского – 86,5 тыс. тонн (5,8%) [2].

О проблемах земледелия области и мерах государственной поддержки рассказал депутат областной Думы, председатель комитета по аграрной политике и социальному развитию сельских территорий заслуженный работник сельского хозяйства РФ Владимир Карпович Сидоров [1].

Рязанская область - зона рискованного земледелия. Последние три года убедительно показали, что сельское хозяйство всегда будет зависеть от капризов природы. Сегодня только единицы сельскохозяйственных организаций смогли самостоятельно справиться с последствиями засухи - как правило, ущерб носит невосполнимый характер. Из-за потерь урожая образовались долги по кредитам.

Нестабильность цен на сельскохозяйственную продукцию и, наоборот, стабильный рост цен на ТСМ, удобрения, средства защиты растений, технику и запчасти, электроэнергию, газ и т.д. привели к серьезному ухудшению финансового состояния сельхозпроизводителей. За последние 20 лет средняя цена реализации молока выросла в 16 раз, мяса - в 13, зерна - в 11. За тот же период цены на дизельное топливо выросли более чем в 350 раз, на электроэнергию - в 470, на сельхозтехнику - в 200-500, на минеральные удобрения - в 150 и более раз.

Посевная кампания в 2015 году будет проходить в непростых

экономических условиях. В отличие от предыдущего года, на рыночных условиях формируются цены на ТСМ и минеральные удобрения, ужесточились требования к заемщикам со стороны банков.

С этого года Россия переходит к так называемой погектарной господдержке, которая будет осуществляться на условиях софинансирования местного и федерального бюджетов. В среднем на один гектар, с учетом областных средств, это будет составлять около 250300 рублей. Правильный подход, хотя, например, во Франции дотации на 1 га составляют 15,4 тысячи рублей, в Германии - 17,7, в Эстонии 13,4.

Сейчас на уровне Правительства Российской Федерации решается вопрос об увеличении субсидий из федерального бюджета на эти цели.

Правительство области, региональное министерство сельского хозяйства прилагают все усилия для успешного проведения полевых работ и развития сельскохозяйственного производства: решаются вопросы с пролонгацией кредитов, сохранены основные направления финансирования из областного бюджета - это субсидии на молоко, приобретение дизельного топлива, средств химизации. В рамках осуществления мер по организации посевных работ из областного бюджета сельхозпроизводителям перечислено из предусмотренных для АПК средств более 20% от годового объема, поступили средства из федерального бюджета.

Рязанская область вошла в число лидеров среди субъектов РФ по освоению средств федерального бюджета, выделенных на поддержку аграриев. Средства в сумме 178,3 млн. рублей поступили в регион в начале февраля 2015 года. Субсидии предназначены для оказания несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства. Из регионального бюджета на софинансирование этого направления было выделено 76,4 млн. рублей. С большинством хозяйств-получателей несвязанной поддержки заключены соглашения о предоставлении субсидий. Сельхозтоваропроизводителям перечислено 95% средств от заявленных ими сумм субсидий. Работа продолжается [3].

#### **Использованные источники:**

1. Аграриям необходима всесторонняя поддержка // Журнал «Аграрный вопрос» № 4(48) 2013 год. Электронный ресурс. Режим доступа <http://agrovopros.info>.
2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Рязанской области. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.ryazagro.ru>.
3. На поддержку растениеводства // Областная общественно-политическая газета «Рязанские ведомости» № 48 (4842) от 22 марта 2015 года. Электронный ресурс. Режим доступа <http://rv-ryazan.ru>.
4. Огневцев С.Б. Проблемы АПК России и возможные пути их решения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. №7.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области. Электронный ресурс. Режим доступа

<http://ryazan.gks.ru>.

6. Жирнов, А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. 2014. № 3-1(12). С. 643-646.

7. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С. 32-36

8. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

*Дмитриева А.П.  
студент*

*Арктический государственный институт культуры и искусств  
Россия, г. Якутск*

### **ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ АГИИК**

Аннотация: В данной статье выявлены результаты, проведенного автором учебно-социологического опроса о патриотическом воспитании студентов АГИИК. Выявлено отношение студентов Арктического государственного института культуры и искусств с 1 по 5 курс к Патриотическому воспитанию студентов АГИИК.

Ключевые слова: патриотическое воспитание; зависимость; информация; влияние.

### **The role of the Internet in the life of a student**

Abstract: In this article the results conducted by the author of educational and sociological survey on the role of the Internet in the life of a student. Revealed students' attitudes toward the Internet, Arctic State Institute of Culture and Arts 1 to 5 year.

Keywords: Patriotic education; dependence; information; effects.

Мной было проведено учебно-социологическое исследование (опрос) на тему «Патриотическое воспитание студентов АГИИК», методом анкетирования. В опросе приняли участие 50 человек, студенты с 1 по 5 курса Арктического Государственного Института Культуры и Искусств. Для удобства было выбрано равное количество молодых людей и девушек.

Актуальность воспитания патриотизма среди студентов обусловлена высоким уровнем ее интеллектуального потенциала и социальной активностью. По мнению С.Н. Иконникова и В.Т. Лисовского в социальной структуре общества студенчество – социальная группа, по своему общественному положению ближе всего стоящая к интеллигенции и предназначенная в будущем к занятию высококвалифицированным трудом в различных отраслях науки, техники, управления, культуры. Таким образом,

студенческая молодежь — это тот социальный слой общества, который, прежде всего, должен стать объектом патриотического воспитания.

В настоящее время, в стране уделяется большое внимание патриотическому воспитанию студенческой молодежи. Проводятся мероприятия, приуроченные к государственным праздникам и памятным датам, направленные на военно-патриотическое воспитание. Ведется пропаганда достижений российской науки, культуры и государственности, отечественного спорта, трудовых свершений граждан, подвигов защитников Отечества, государственных символов, разрабатываются методические пособия, проводятся социологические исследования в данной области.

Все это является формами патриотического воспитания, но что же такое «патриотическое воспитание»? Необходимые элементы патриотического воспитания содержатся в живых традициях, составляющих ткань культурной жизни народа. Это традиции сохраняющие ценности государственного служения, гражданского достоинства и ответственности за благополучие всех граждан Отечества. Какова же роль «Патриотического воспитания студентов АГИиК» и какое влияние оно оказывает на них? Моё исследование направлено на то, чтобы ответить на этот вопрос.

Отсюда вытекает цель данного исследования: Определить роль и влияние «Патриотического воспитания студентов АГИиК».

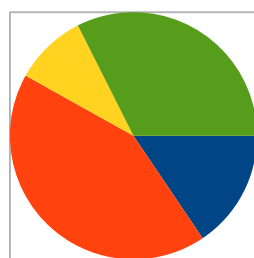
Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие основные задачи:

1. Выявить, каким объемом патриотических знаний владеют учащиеся;
2. Изучить представления учащихся о патриотических ценностях (культура, нравственность, семья, труд, экология, эстетика, понятия «большая» и «малая» Родина).
3. Проанализировать результаты исследования.

**Объектом исследования** являются студенты 1-5 курса Арктического Государственного Института Культуры и Искусств.

**Предмет исследования** – «Патриотическое воспитание студентов АГИиК».

При использовании метода опроса учащимся было предложено закончить фразу «патриот – это...». Достоверность ответов обеспечивалось применением различных форм опроса - фронтальных и индивидуальных, устных и письменных. Эти приемы предполагали свободное раскрытие учащимися предложенного понятия. Анализ полученных данных показал, что учащиеся по - разному подходят к определению понятия «патриот».



- Никогда не задумывались над этим вопросом
- Понимают важность данного вопроса
- Оказались близки к пониманию данного понятия

Так, 23% респондентов практически никогда не задумывались над этим вопросом, не смогли дать полный и точный ответ; 63% понимали важность данного вопроса, однако значимости для личного развития в своих ответах не продемонстрировали и только 14% оказались близки к пониманию данного понятия. У многих участников опроса понятие патриотизма ограничено эмоциональными составляющими: чувством любви к Родине и гордости за принадлежность к своей нации – 48%. Потребность в проявлении патриотических чувств испытывают только респонденты, признающие необходимым участие в общественно-политической, экономической и культурной жизни общества, но их всего 29%.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время мировоззрение студентов ВУЗа отличается прагматичным отношением к образованию, направленным на получение престижной специальности, как средству достижения материальных благ и высокого социального статуса, потребительское и пассивное отношение к культуре, приверженность западным идеалам карьеризма и социальной успешности. Однозначно оценить данные черты достаточно сложно, но также необходимо отметить, что именно в период студенчества формируется ценностная и профессиональная ориентация. Студенты – это один из самых активных социальных слоев населения, обладающий высоким интеллектуальным потенциалом. Однако, неопределенность в будущем, обусловленная трудностью в определении последующего места работы по полученной специальности, падения престижа многих профессий, а также служба в армии после окончания ВУЗа, заставляют задумываться о возможностях легкого заработка, о поиске вариантов избежать воинской повинности, об эмоциональной разгрузке и т.д.

Ценностные ориентации молодежи за последние 30-40 лет претерпели заметные изменения, особенно это касается значимости труда. В советское время, в 1960-е – первой половине 1970-х гг., ценность интересной работы у молодежи была на первом месте, ее выбирали не менее 2/3 респондентов; теперь она находится на четвертом месте. Это обусловлено, в частности, тем, что в ходе реформ была упразднена идеология особой общественной значимости труда, трудового воспитания. В современных СМИ исчез образ честного труженика, передовика производства, вообще всякого трудящегося



человека. Быть рабочим, техником, инженером стало не престижным. Произошла замена «героев труда» «идолами потребления» (поп-звезды, юмористы, пародисты, астрологи и т. п.).

**Патриотизм** – высокоморальное чувство, важная часть ценностной структуры любого гражданина, поэтому направленное только лишь военно-патриотическое воспитание не даст должного результата. Формирование у студенческой молодежи социально значимых патриотических качеств и ценностных установок должно осуществляться через изучение гуманитарных дисциплин, их участие в деятельности общественных организаций патриотической и военно-патриотической направленности, а также в соответствующей деятельности различного рода молодежных движений, акций, инициатив, конкретных мероприятий и т.д. Патриотическое воспитание в ВУЗе должно проводиться масштабно, затрагивая почти все сферы жизни молодых людей.

#### **Использованные источники:**

1. Проект федерального закона «О патриотическом воспитании граждан Российской Федерации». 2011.
2. Иконникова С.Н., Лисовский В.Т. Некоторые проблемы воспитания студенческой молодежи // Молодежь и образование. – М., 1972, с 152.
3. Лутовинов В.И. О патриотическом воспитании молодежи // Обозреватель.– 1997.– №3-4 – С.18-23.
4. Проблемы духовно-нравственного состояния общества и подрастающего поколения. Брошюра составлена Комиссией Общественной палаты РФ по социальной и демографической политике, Комитетом Государственной Думы РФ по вопросам семьи, женщин и детей, Общественным советом Центрального федерального округа. Москва 2009 г.
5. Семенов В.Е. Ценностные ориентации современной молодежи // Социс. 2007. С. 37-43.
6. Солженицын А.И. Русский вопрос к концу XX века. // Ориентир. – 1996. – № 12. – С.31.
7. Толстой Л.Н. Христианство и патриотизм // Толстой Л.Н. Полное собрание сочинений. М., 1992. Т. 39.

*Дмитриев С.П., к.э.н.  
доцент*

*Васильева А.А.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

#### **СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Оперативное планирование представляет собой осуществление текущей деятельности планово-экономических служб в течение короткого периода, например, разработка годовой производственной программы, составление квартальных бюджетов предприятия, контроль и корректировка

полученных результатов и т.п.

Оперативное планирование производства является завершающим звеном плановой работы на предприятии - продолжением и конкретизацией заданий техпромфинплана. Оно заключается в разработке на основе годовых планов конкретных производственных заданий на короткие промежутки времени как для предприятия в целом, так и для его подразделений и в оперативном регулировании хода производства по данным оперативного учета и контроля. Особенностью этого вида планирования является сочетание разработки плановых заданий с организацией их выполнения.

Задачей оперативно-производственного планирования является организация равномерной, ритмичной взаимосогласованной работы всех производственных подразделений предприятия для обеспечения своевременного выполнения государственного планового задания при экономном расходовании ресурсов, и высоком качестве продукции, т. е. достижение наилучших конечных результатов производства.

Оперативное планирование складывается из календарного планирования и диспетчирования (оперативного регулирования).

В объем работ по оперативному планированию входит:

1. разработка прогрессивных календарно-плановых нормативов движения производства;
2. составление оперативных планов и графиков для цехов, участков, бригад и рабочих мест и их доведение до непосредственных исполнителей;
3. оперативный учет и контроль хода производства, предупреждение и выявление отклонений от предусмотренных планов и графиков и обеспечение стабилизации хода производства.

Календарное планирование включает распределение годовых плановых заданий по производственным подразделениям и срокам выполнения, а также доведение установленных показателей до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания, и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями. Исходными данными для разработки календарных планов служат годовые объемы выпуска продукции, трудоемкость выполняемых работ, сроки поставки товаров на рынок и другие показатели социально-экономических планов предприятия.

При реализации разработанного календарного плана ведется оперативный учет хода его выполнения - осуществляется сбор информации о фактическом выполнении плана, ее переработка и передача соответствующим службам предприятия. На основе полученной информации осуществляется диспетчирование, заключающееся в выявлении и устранении намечающихся отклонений от запланированного хода производства, в принятии мер, обеспечивающих комплектный ход производства, наилучшее использование рабочего времени и материальных ресурсов, высокую загрузку оборудования и рабочих мест.

Оперативное планирование производства по месту его выполнения делится на межцеховое и внутрицеховое. Межцеховое планирование обеспечивает разработку, регулирование и контроль выполнения планов производства и продажи продукции всеми цехами предприятия, а также координирует работу основных, проектно-технологических, планово-экономических и других функциональных служб. Содержанием внутрицехового планирования является разработка оперативных планов и составление текущих графиков работы производственных участков, поточных линий и отдельных рабочих мест на основе годовых планов производства и продажи продукции основных цехов предприятия.

В современном производстве широко распространены различные системы оперативного планирования, определяемые как внутрифирменными факторами, так и внешними рыночными условиями. Под системой оперативного планирования производства в экономической литературе принято понимать совокупность различных методик технологий плановой работы, характеризующихся степенью централизации, объектом регулирования, составом календарно-плановых показателей, порядком учета и движения продукции и оформления учетной документацией. Обязательным условием эффективного функционирования системы оперативного планирования производством является наличие обоснованной нормативной базы, куда входят, в частности: календарно-плановые нормативы, нормы материалоемкости, нормы использования производственных мощностей, нормы материальной обеспеченности производства. Выбор той или иной системы оперативного планирования в условиях рынка определяется главным образом объемом спроса на продукцию и услуги, затратами и результатами планирования, масштабом и типом производства.

Следовательно, планирование - это метод хозяйственного предвидения и программирования, основанных на детальном расчете. В плане предприятия с одной стороны, содержатся задание на перспективу каждого работника, а с другой - предписания для руководителей об управленческих решениях, которые они должны поэтапно принимать, помогая коллективу достичь поставленной цели.

#### **Использованные источники:**

1. Алексеенко, Н.А. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Н.А. Алексеенко, И.Н. Гурова - 2-е изд., перераб. и доп. - Минск: Изд-во Гревцова, 2011. - 246 с.
2. Новицкий, Н.И. Техничко-экономические показатели работы предприятий: учеб. - метод. пособие / Н.И. Новицкий, А.А. Горюшкин, А.В. Кривенков; под общ. ред. Н.И. Новицкого. - Минск: ТетраСистемс, 2010. - 272 с.
3. Котляров А. В. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А. В. Котляров. - М.: Феникс, 2010. - 336 с.
4. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //

Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.

5. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области) : дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с

6. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК / Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.

7. Лапшина, Г.В. Менеджмент. / Г.В. Лапшина, З.Г. Мансурова. -Ульяновск: УГСХА, 2008.-177 с

*Дмитриев С.П., к.э.н.  
доцент*

*Данилович Э.Ю.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Одним из направлений повышения эффективности производства в сельскохозяйственных предприятиях различных форм собственности и организационно-правовых форм является активизация инвестиционной деятельности во все отрасли АПК [1].

В настоящее время на объемы инвестиционной деятельности оказывают следующие факторы: изменяется структура и источники финансирования; сократился платежеспособный спрос предприятий на инвестиции из-за их высокой стоимости и др.

Инвестиции представляют собой вложения в приобретение физических активов, таких как здания, сооружения, оборудования, запасы и другое [1].

Инвестиции – это не только вложения в расширение основных фондов, но и затраты на пополнение и формирование оборотных средств предприятия.

Существует некоторая классификация инвестиций в зерновую отрасль:

- 1) инвестиции в основные средства (приобретение тракторов, зерноуборочной техники, вспомогательного оборудования);
- 2) инвестиции в оборотный капитал (вложения в материально-производственные запасы);
- 3) инвестиции в инфраструктуру (строительство в капремонт складов, хранилищ семян, удобрений, ГСМ);
- 4) инвестиции в инновации (новые виды техники,

перспективные сорта зерновых культур, современные удобрения и средства защиты растений).

Эффективность зернового производства напрямую зависит от объемов привлеченных инвестиций, направлений их использования. Поэтому эффективность производства зерна и инвестиций являются тесно взаимосвязанными экономическими категориями.[3;164]

В современных условиях экономическое положение большинства сельхозоваропроизводителей не позволяет финансировать в инновации за счет собственных средств. Вследствии этого все большее значение в финансировании инвестиций приобретают внешние источники. Одним из основных внешних источников в зерновое производства для сельскохозяйственных предприятий является банковский кредит, по которому необходимо заключать договоры с департаментом сельского хозяйства и продовольствия на компенсацию за счет бюджетных средств части затрат на уплату процентов.

В условиях дефицита инвестиций наряду с кредитным финансированием важную роль в обновлении основного капитала играет лизинг.[3;204]

Лизинг - это вид инвестиционной деятельности, представляющий собой комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату.

Лизинг обладает рядом преимуществ по сравнению с другими видами возвратного инвестирования и обеспечивает баланс интересов всех участников операций.

Масштабный рост инвестиций возможен тогда, когда у инвесторов появится уверенность в том, что федеральные и региональные власти понимают необходимость разработки целенаправленной инвестиционной политики, увязанной с адекватной правовой базой, и предпринимают серьезные меры, направленные на улучшение инвестиционного климата и увеличение притока инвестиций в сельское хозяйство через расширение льгот и гарантий.

Инвестиции являются одним из основных условий эффективного функционирования аграрного сектора рыночной экономики, фактором повышения его конкурентоспособности, предпосылкой перехода на инновационный тип хозяйствования аграрной экономики.

В целях повышения привлекательности аграрной экономики для потенциальных инвесторов важно повышать эффективность их использования, рентабельность.[3;218]

Одним из важных условий стимулирования инвестиций в зерновое производство является использование системы форм и методов их регулирования государством. Важно, чтобы инвестор в первый период вложений имел соответствующие налоговые льготы, чтобы государство активно участвовало в разработке прогнозов, программ, планов развития



этого сектора экономики, участвовало в регулировании цен на сельскохозяйственную продукцию и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт: ИД Юрайт, 2011. - 724 с.;
2. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия/ Бородуля Е.Б., Жирнов А.В. / Международный технико-экономический журнал. 2014. № 2. с. 43-49.;
3. Экономика сельского хозяйства/ И.А. Минаков, [и др.]; под ред. И.А. Минакова. М.: Колос, 2010,с. 325.
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов, //Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
7. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Дмитрюк И.Н.  
Сираева Р.Р., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ**

Становление пенсионной системы Германии началось в конце XIX в., и в ней, одной из первых в мире стране, появилась достаточно совершенная модель пенсионного страхования, осуществляемого через страховые кассы. К началу прошлого столетия все наёмные работники в Германии были охвачены системой социального страхования по старости и от несчастных случаев [1].

Главный принцип немецкой системы – это принцип солидарности поколений, при которой граждане страны оплачивают содержание нынешних пенсионеров, при этом Система спроектирована так, чтобы работающим гражданам было бы выгодно и интересно участвовать в их содержании.

Пенсионная система Германии устроена следующим образом: каждый работающий гражданин страны обязан делать пенсионные взносы в

государственный фонд, из средств которого, по достижении работником определенного возраста, он будет получать ежемесячную установленную сумму. Сегодня взносы по государственной пенсионной страховке в ФРГ составляют 19,5 % от ежемесячного дохода, данная цифра была установлена в 2005 году. Работодателю вменена обязанность – вносить половину этой суммы за своего сотрудника. Вторая часть – 9,75 %, вычитается из зарплаты работника во время ее начисления.

Пенсионный возраст в Германии составляет **67 лет** для женщин и для мужчин. Правительство Германии серьезно намерено повысить возраст выхода на пенсию до 70 лет в 2015 году.

Пенсионная система Германии считается одной из наиболее эффективных в мире и по своей структуре является трехуровневой.

Первый уровень представлен обязательным пенсионным страхованием, включающим: пенсионное страхование рабочих и служащих, а также некоторых категорий самозанятого населения; пенсионное обеспечение чиновников; помощь по старости для фермеров и членов их семей; пенсионное обеспечение по профессиональным группам (врачи, аптекари, ветеринары, архитекторы, адвокаты, нотариусы и т.д.) Государственная пенсия носит распределительный характер и зависит от трудового стажа и уровня заработной платы. Пенсионный возраст в Германии с 2006 года составляет 67 лет (как для мужчин, так и для женщин), средняя государственная пенсия – около 1300 евро. Предельный размер государственной пенсии равен 2200 евро.

Второй уровень пенсионной системы в Германии представлен пенсиями от организаций (или так называемыми производственными пенсиями). Многие организации выплачивают пенсии своим бывшим сотрудникам дополнительно к государственным пенсиям. Вопрос предоставления пенсий сотрудникам решается каждой организацией самостоятельно.

Третий уровень пенсионной системы реализуется за счет самостоятельных действий каждого гражданина, направленных на увеличение его будущих доходов на пенсии. Для этого заключаются договоры страхования жизни и индивидуальные договоры пенсионного страхования. Кроме того с точки зрения законодательства и стимулирования самостоятельного увеличения гражданами их пенсионных доходов, в качестве вклада в обеспечение старости рассматривается строительство и приобретение недвижимости, открытие долгосрочных сберегательных вкладов и т.д [4].

В Германии существуют три категории пенсий: 1) пенсии по возрасту; 2) иждивенческие пенсии (в случае потери кормильца); 3) пенсии по инвалидности (когда теряется общая или профессиональная трудоспособность) [2].

Следует обратить внимание, что в России и Германии различны источники уплаты взносов. В России все 20% уплачиваются работодателем,

а в Германии в равной степени уплачивают и работодатели и сами работники по 9,75% каждый.

В отличие от Германии, где взносы уплачивает сам служащий и непосредственно в частную компанию, в России взносы уплачивает работодатель, первоначально они поступают в ПФР, где отражаются на лицевых счетах для последующего информирования застрахованных лиц, а лишь затем передаются в НПФ или в доверительное управление УК на основании соответствующего заявления застрахованного лица [2].

Пенсионная система в Германии построена просто, логично и без какого-либо обмана граждан со стороны государства.

#### **Использованные источники:**

1. Ермаков Д.Н. Сравнительный анализ права социального страхования в России и в Германии (вторая половина XIX - начало XX вв.) // Государство и право. 2011. № 4. С. 74-87.
2. Серебрякова Е. Я. Пенсионные системы в России и Германии: сравнительные характеристики накопительного эмитента [Текст] / Е. Я. Серебрякова // Пенсионные фонды Инвестиции. — 2005. — №4 (22). — С. 77-80.
3. Сайт «Новый пенсионер» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.pencioner.ru/news/detail/zarubezhnaya\\_panorama/pensiya\\_v\\_germanii](http://www.pencioner.ru/news/detail/zarubezhnaya_panorama/pensiya_v_germanii). — 16.04.2015.
4. Сайт «Первый национальный Пенсионный фонд» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.1nпf.com/wikipensiya/Pensija\\_v\\_Germanii/](http://www.1nпf.com/wikipensiya/Pensija_v_Germanii/). — 16.04.2015.
5. Сираева, Р.Р. Современные пенсионные системы [Текст]: учебное пособие / Р.Р. Сираева. — Уфа: Башкирский ГАУ, 2012.- 256с.
6. Сираева, Р.Р. Пенсионная система Германии [Текст] / Сираева Р.Р., Русаков Н.С // NovaInfo.Ru. — 2014. - №28. — С. 194-197.

*Добровольская А.С.  
студент 922 группы  
Рыжкова О.И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономики  
АПК ФГБОУ ВПО Ижевская государственная  
сельскохозяйственная академия  
Россия, г. Ижевск*

### **РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

*Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности развития молочного скотоводства в Удмуртской Республике. Также представлены и проанализированы данные по сельскому хозяйству Удмуртской Республики.*

*Ключевые слова: специализация, молочное скотоводство, сельское*

*хозяйство, производство, себестоимость, агропромышленный комплекс.*

Агропромышленный комплекс – динамично развивающийся сектор региональной экономики, приоритетными задачами которого являются расширение аграрного бизнеса и устойчивое развитие сельских территорий.

Региональная специализация сельского хозяйства республики имеет преимущественно животноводческое направление. Растениеводство ориентировано на потребности животноводства: традиционно зерно производится на фуражные цели, большая часть сельскохозяйственных угодий используется для выращивания кормовых культур. Доля животноводства в валовом объеме продукции сельского хозяйства составляет более 60 процентов. В республике развиты традиционные отрасли животноводства: скотоводство, свиноводство и птицеводство.

Молочное скотоводство - одна из самых перспективных отраслей сельского хозяйства республики. Данные диаграммы свидетельствуют, что в последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста производства молока.



Рис.1 Производство молока в Удмуртской Республике

В общероссийском объеме производства молока с 2000 года доля Удмуртской Республики выросла с 1,7 до 2,4 процентов, а в Приволжском федеральном округе - с 5,6 до 7,8 процентов.

В 2014 году республика впервые перешагнула пяти тысячный рубеж по продуктивности коров. Сельскохозяйственными организациями получено по 5 267 килограммов молока от каждой коровы, продуктивность коров в племенных хозяйствах составила 6 065 килограммов молока. По статистическим данным, представленным в диаграмме видно, что

производительность коров повышается. Надой молока на 1 корову увеличился с 2000 года на 46%.



Рис.2 Надой молока на 1 корову

В племенных заводах и репродукторах Удмуртии заметно выросло количество животных с удоем семь тысяч и более килограммов молока. На сегодняшний день их насчитывается 7 879 голов.

Десять лет тому назад было всего 255 голов. Золотой фонд отрасли: коровы с рекордным уровнем продуктивности - более 10 000 кг молока. Их в республике 108 голов. Наибольшее количество коров-рекордсменок сосредоточено в племенном заводе ОАО «Июльское».

Не стоит забывать о производстве молока в личных подсобных хозяйствах населения. Сегодня создание селянам условий с пользой для семейного бюджета выращивать и реализовывать сельхозпродукцию – наиболее реальный способ помочь им выжить в условиях безработицы и низких заработков на сельском производстве [3].

Важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства является себестоимость продукции. В нем синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От уровня себестоимости продукции зависят сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию. Поэтому анализ себестоимости продукции имеет важное значение.

На графике представлена динамика изменения себестоимости 1 центнера молока в среднем по республике [1]. Данные свидетельствуют о том, что себестоимость за последние четыре года возросла на 28%.





Рис.3 Себестоимость 1 центнера молока

В 2014 году по показателям себестоимости 1 центнера молока [2] лидируют районы:

1. Сюмсинский-1208 руб./ц.
2. Вавожский-1253 руб./ц.
3. Малопургинский-1327 руб./ц.

По уровню рентабельности лидируют:

1. Вавожский- 53%;
2. Сюмсинский-51%;
3. Малопургинский-44%

Можно заметить, что эти показатели находятся в зависимости. Проведем корреляционный анализ по данным 2014 года.

Таблица – 1 **Распределение районов УР по себестоимости 1 ц. молока и рентабельности**

Исходные данные			Расчетные значения			
Район УР	Себестоимость (руб./ц), $x$	Рентабельность (%), $y$	$x^2$	$y^2$	$xy$	$\hat{y}$
1	2	3	4	5	6	7
Алнашский	1400	39	1960000	1521	54600	23,40
Балезинский	1518	25	2304324	625	37950	32,37
Вавожский	1253	53	1570009	2809	66409	12,23
Воткинский	1786	14	3189796	196	25004	52,74
Глазовский	1418	33	2010724	1089	46794	24,77
Граховский	1541	26	2374681	676	40066	34,12
1	2	3	4	5	6	7
Дебесский	1366	37	1865956	1369	50542	20,82

Завьяловский	1501	9	2253001	81	13509	31,08
Игринский	1487	25	2211169	625	37175	30,01
Камбарский	1452	33	2108304	1089	47916	27,35
Каракулинский	1456	27	2119936	729	39312	27,66
Кезский	1472	26	2166784	676	38272	28,87
Кизнерский	1400	32	1960000	1024	44800	23,40
Киясовский	1748	8	3055504	64	13984	49,85
Красногорский	1642	15	2696164	225	24630	41,79
Малопургинский	1327	44	1760929	1936	58388	17,85
Можгинский	1520	28	2310400	784	42560	32,52
Сарапульский	1370	39	1876900	1521	53430	21,12
Селтинский	1490	26	2220100	676	38740	30,24
Сюмсинский	1208	51	1459264	2601	61608	8,81
Увинский	1425	41	2030625	1681	58425	25,30
Шарканский	1532	35	2347024	1225	53620	33,43
Юкаменский	1509	16	2277081	256	24144	31,68
Якшур-Бодьинский	1676	18	2808976	324	30168	44,38
Ярский	1417	30	2007889	900	42510	24,69
<b>Итого</b>	<b>36914</b>	<b>730</b>	<b>54945540</b>	<b>24702</b>	<b>1044556</b>	<b>730</b>

Связь выражена уравнением регрессии  $\hat{y} = -83 + 0,076x$

Линейный коэффициент корреляции  $r = -0,86$

Отрицательное значение линейного коэффициента корреляции указывает на обратную связь между себестоимостью 1 ц. молока и рентабельностью, т.е. чем ниже себестоимость, тем выше уровень рентабельности. Значение коэффициента корреляции говорит о том, что связь тесная. Таким образом мы убедились в том, что себестоимость сильно влияет на уровень рентабельности. Поэтому каждый производитель стремится к снижению себестоимости.

Снижение себестоимости зависит от целого ряда факторов, которые можно разделить на непосредственно зависящие от предприятия - внутренние и внешние, не зависящие от него. Внешние факторы — это инфляция, рост тарифов и цен на сырье, топливо и т. д. Внутренние факторы лежат в основе мероприятий, направленных на более полное и экономное расходование материальных, трудовых и денежных ресурсов предприятия (внедрение передовой техники и технологии, оптимальная организация труда и управления и др.).

Чтобы изыскать резервы снижения себестоимости, необходимо знать ее структуру. Под *структурой себестоимости* понимают удельный вес отдельных ее элементов или статей; она постоянно изменяется и на нее влияет целый ряд *факторов*:

1. специфика отрасли; существуют производства трудоемкие (в себестоимости продукции большая доля затрат приходится на опла-

ту труда), материалоемкие (велика доля материальных затрат), фондоемкие (велика доля амортизации) и энергоемкие (преобладание топлива и энергии в структуре себестоимости);

2. ускорение научно-технического прогресса, который оказывает многоплановое влияние, но, как правило, приводит к сокращению доли живого труда и увеличению доли овеществленного;

3. уровень концентрации, специализации, кооперирования производства;

4. географическое местоположение предприятия;

5. инфляция и процентные ставки за банковский кредит.

Важнейшие факторы снижения себестоимости продукции отрасли животноводства — повышение продуктивности животных. Чем выше продуктивность животных, тем ниже себестоимость единицы продукции. Так, на производство 1 ц молока при надое 1800 кг молока от коровы в год расходуется кормов на 35 % больше, чем при надое 3000 кг. Это объясняется тем, что значительное количество кормов идет на поддержание жизнедеятельности организма животных. При повышении продуктивности животных эта пропорция меняется. Например, при удое 3000 кг доля поддерживающего корма составляет 48 %, а при удое 1800 кг — 60 %.

На повышение продуктивности животных непосредственное влияние оказывает полноценное и сбалансированное кормление, а также правильное содержание, хороший уход, совершенствование племенной работы.

В животноводстве важнейшей задачей остается удешевление кормов. Большое значение имеет и улучшение использования основных производственных фондов, так как значительная доля затрат падает на амортизационные отчисления. Добиться этого можно путем совершенствования их структуры, изъятия излишних средств, которые могут быть в дальнейшем реализованы. Необходимо строить более экономичные производственные помещения, увеличить удельный вес активной части основных фондов в общем их объеме, лучше использовать машины и оборудование, повышать выработку (дневную, сменную, сезонную) в расчете на 1 трактор, комбайн, автомобиль и т. д.

В сельском хозяйстве до сих пор затрачивается много живого труда. Экономии здесь можно достичь путем механизации производственных процессов, внедрения системы машин и прогрессивных технологий, роста на этой основе производительности труда.

Значительное место в структуре себестоимости занимают затраты, связанные с организацией и управлением производством, которые необходимо снижать путем ликвидации излишних штатных единиц в административно-управленческом аппарате хозяйства, совершенствования административно-хозяйственной структуры предприятия.

Большую роль в снижении себестоимости в настоящее время играют социально-экономические факторы, в частности материальная заинтересованность работников в результатах своего труда.

Рассмотренные факторы снижения себестоимости должны быть положены в основу конкретных программ, разрабатываемых на предприятии с учетом природных и экономических особенностей производства.

Подводя итог, следует отметить, что отрасль молочного скотоводства в Удмуртской Республике развивается стремительными темпами. Возрастает производство молока, повышается продуктивность коров.

Основная проблема отрасли – тенденция роста себестоимости продукции. В ее решении помогут рассмотренные пути ее снижения. На сегодняшний день необходимо разработать программу и провести мероприятия по снижению себестоимости, чтобы сохранить лидирующие позиции в производстве молока.

#### **Использованные источники:**

1. Статистические данные по себестоимости и рентабельности / Министерство экономики УР. – Электронный доступ: <http://economy.udmurt.ru/>
2. Показатели развития отрасли / Стат.данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия УР. – Электронный доступ: <http://udmark.ru/>
3. Рыжкова О.И. Экономические отношения организаций потребительской кооперации Удмуртии с личными подсобными хозяйствами сельского населения // Наука Удмуртии. –Ижевск, 2014. -№ 3. -С. 71-76.
4. Рыжкова. О.И. Развитие социальной инфраструктуры села в Удмуртской Республике // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. -Ижевск, 2011. - № 2 (27). - С.48-52.

*Догужиева М.М., к.ф.н  
доцент  
МГТУ им. Н.Э.Баумана  
Россия, г. Москва*

### **ПЬЕР БЕЙЛЬ: ПАРАДОКСЫ СКЕПТИКА /ИЗ ИСТОРИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СВОБОДОМЫСЛИЯ/**

Аннотация

В статье рассматривается комплекс актуальных, по мнению автора, идей французского мыслителя XVII века Пьера Бейля, связанных с проблемами религии, морали, свободы.

Ключевые слова: скептицизм, религия, веротерпимость, свобода совести, мораль, атеизм.

Современный этап развития человечества характеризуется повсеместным обострением проблем, связанных с религией, - и мировоззренческих, и идеологических, и институциональных. Пока ещё светская — в полном соответствии с Конституцией РФ — система образования в нашей стране позволяет помогать студентам формировать собственную позицию по этим проблемам, знакомя их с историческим опытом развития свободомыслия. По преимуществу это, увы, не российский, а европейский опыт, но с учётом того, что Россия является наследницей

прежде всего европейской цивилизации, история становления вне-религиозной и вне-клерикальной европейской мысли может быть очень поучительна для молодого поколения. В этой связи интересна фигура французского философа «второго эшелона» Пьера Бейля (1647-1706), обычно не включаемого в блистательную плеяду светил новоевропейской философии. Но этот человек сумел не потеряться в своём богатом на великие умы XVII веке и оставить весьма значительный след в истории европейского Просвещения.

Пьер Бейль родился на юге Франции — в Лангедоке. Южная Франция, где исторически было сильно влияние иудейских и арабских традиций, всегда отличалась не-ортодоксальностью (достаточно вспомнить катаров-альбигойцев и т. п. еретические движения, имевшие здесь место в средние века). Однако отцом Бейля был протестантский пастор (гугенот, а точнее, кальвинист), что, казалось бы, должно было обеспечить строгое религиозное воспитание. Но в доме была огромная библиотека, проблемы религии обсуждались в ходе диспутов с образованными друзьями семьи, а отец, заметив незаурядные способности и великолепную память мальчика, постарался дать ему самое лучшее образование. /Неумеренное и бессистемное чтение книг даже довело юного Бейля до болезни!/ После обучения в протестантской семинарии он был послан изучать философию в Тулузский университет, где преподавали католики-иезуиты. И здесь под влиянием своих преподавателей (а члены этого знаменитого ордена обладали редкостным даром убеждения!) Бейль на целый год был обращён в католичество! Он даже попытался приобщить к католицизму своего старшего брата, уже служившего пастором, но, разумеется, не нашёл понимания в семье. В итоге, не обнаружив в католической конфессии никаких особых моральных и догматических преимуществ, Бейль вновь перешёл в протестантизм. /Следует учитывать, что, хотя религиозные войны между католиками и гугенотами закончились около века назад (благодаря Нантскому эдикту о веротерпимости короля Генриха IV), память о них была ещё свежа, и самоидентификация по религиозному признаку сохраняла своё определяющее значение./

Среди философов, оказавших на Бейля самое сильное влияние, прежде всего можно назвать «скептического гуманиста» М. Монтеня (1533-1592), к изучению которого он пристрастился, ещё будучи подростком, и великого Р. Декарта (1596-1650), у которого особо значимым для Бейля оказалось «сомнение» как исходный принцип картезианской метафизики. Сыграли свою роль и естественнонаучные открытия XVII века, встречавшие порой ожесточённое сопротивление правоверных клерикалов. /И вновь стоит напомнить, что, хотя ужасы Контрреформации к тому времени остались позади, тяжёлая борьба за независимость науки от идеологической цензуры церкви продолжалась)/

Бейль завершил своё образование в Женевском университете — одном из самых передовых для своего времени, где большое внимание уделялось



естественным наукам. Далее он некоторое время работал как домашний учитель, жил в Руане и в Париже. Наконец, в 1675 г. Бейль по протекции одного из университетских друзей стал профессором философии в известной протестантской Академии в Седане. Популярный преподаватель проявил себя как борец против суеверий и предрассудков: когда одного знатного дворянина обвинили - перед официальным судом! - в связях с дьяволом, он издал анонимный памфлет, в котором с присущим ему остроумием и блеском не оставил камня на камне от «аргументов» обвинителей. Но гугенотская Седанская Академия весьма раздражала католического короля Людовика XIV – и, несмотря на обещание поддерживать протестантское образование, данное высокопоставленным протестантам, он в 1681 г. закрыл её. Потерявший работу Бейль был приглашён в Роттердамский университет на кафедру философии: в условиях нового витка гонений на гугенотов он стал одним из многих французских протестантов, вынужденных эмигрировать в Голландию. Будущее показало всю своевременность такого шага — ведь в 1685 г. Людовик XIV отменил Нантский эдикт о веротерпимости, что привело к усилению преследований протестантов во Франции. /Старший брат Бейля Якоб, отказавшийся отречься от своей веры, умер в тюрьме: глубоко переживая это горе, Пьер написал книгу о политической ситуации в католической Франции, но защищал в ней не своих единоверцев-протестантов, а сам принцип веротерпимости!/

В Голландии Бейль до 1693 г. работал профессором истории и философии Роттердамского университета. Помимо преподавания, он много писал, завоевав известность среди ученых и заслуженную (хотя и опасную в условиях ожесточённой религиозной вражды) репутацию неутомимого борца за свободомыслие и религиозную терпимость, в том числе по отношению к атеистам. Книги Бейля запрещались французскими властями, а одна из них была даже публично сожжена (что, впрочем, только способствовало популярности его сочинений). К числу его друзей и корреспондентов принадлежали такие люди, как писатель и учёный Б. Фонтенель (1657-1757), философ, писатель и политик Э. Шефтсбери (1671-1713) (английский аристократ, считавший, что лучшее орудие против фанатизма — высмеять его!), великий Г. Лейбниц (1646-1716) и другие представители интеллектуальной элиты того времени.

Пользуясь свободой печати, которой Голландия отличалась тогда от всех европейских стран, Бейль издал некоторые запрещённые во Франции книги (включая несколько сочинений о Декарте). Будучи энциклопедически образованным человеком, он способствовал пропаганде научных знаний, издавая с 1684 философско-научный журнал «Новости республики учёных». В этом журнале, выходившем всего три года (и запрещённом в его родной Франции), Бейль установил высочайшие стандарты интеллектуальной честности и открытой, доброжелательной полемики вокруг самых новых идей и теорий в различных областях знаний, беспристрастного взвешивания любых аргументов *pro et contra*. В условиях оголтелой вражды и

фанатической нетерпимости Бейль защищал свободу мысли и добросовестной конструктивной критики, проникнутой уважением к оппонентам. /Стоит заметить, что и в современных условиях такой уровень дискуссий иногда представляется недостижимым.../ Мракобесы как с католической, так и с протестантской стороны развернули настоящую травлю философа. И постепенно даже в относительно терпимой к инакомыслию Голландии взгляды Бейля стали казаться слишком радикальными. За мужественную защиту веротерпимости его обвинили в религиозном индифферентизме и чуть ли не в атеизме. В конце концов журнал Бейля пришлось закрыть, а его чересчур независимый редактор в 1693 г. потерял место профессора университета. Более того, ему запретили заниматься даже частным преподаванием! Положительным следствием этих перемен в жизни Бейля стала возможность заняться давно задуманным делом - изданием своего итогового труда «Исторический и критический словарь» (1695-1697 г.г.) - «Dictionnaire historique et critique», - произведения, на обложке которого Бейль впервые поставил своё собственное имя (все предыдущие его книги печатались анонимно). В этом знаменитом сочинении в замаскированной форме излагались разрушительные для общепризнанных ценностей и предрассудков того времени взгляды. «Словарь» выдержал за 50 лет 9 изданий (не считая двух английских) и сыграл значительную роль в развитии европейского свободомыслия.

Хотя в условиях строгой цензуры Бейль был предельно осторожен в изложении своих критических идей (скрывая их за остроумной формой, за частыми отсылками к обширным примечаниям и различным статьям и т.п.), «Словарь» произвёл сильнейшее впечатление на читающую публику. Нейтрально-академическая форма словаря, избранная философом, не обманула религиозных догматиков, обнаруживших в тексте (и особенно в многочисленных примечаниях к нему) немало «кошунств» в адрес христианской религии. Чего стоит, например, одна только безжалостная характеристика состояния, до которого дошло христианство времён разгула Контрреформации (XVI век): «... это была кровавая религия, несшая смерть, привыкшая к резне на протяжении пяти или шести веков. Эта религия исказила выработанные в течении долгого времени нормы поведения и действия, оружием уничтожая все, что ей оказывало сопротивление». [1, т. 2, с. 142]

Бейля снова проклинали и ортодоксы-католики, и фанатики-протестанты, объявившие его врагом протестантской церкви и его новой родины — Голландии. Эти враждебные нападки сильно отравляли жизнь философа, у которого к тому же открылась тяжёлая болезнь. Считая её смертельной, Бейль, несмотря на советы друзей, отказывался принимать лекарства. К своим физическим страданиям и к надвигающейся смерти он относился с поражающим всех спокойствием, до последнего дня жизни не снижая интенсивность своей работы. Умер Бейль в Роттердаме 28 декабря

1706 г.

Учение Бейля по сути явилось продолжением линии скептицизма (начиная с античности и заканчивая Монтенем – его непосредственным предшественником). Скептическое вольнодумство Бейля вовлекло его в религиозно-политическую и научную борьбу XVII века. Можно сказать, что на долю Бейля выпала критическая, деструктивная миссия: как подлинный скептик, своей собственной положительной системы взглядов он не создал. Но позитивное значение проделанной им теоретической работы трудно переоценить.

Посвятив свою жизнь борьбе с нетерпимостью христианских фанатиков, оправдывающих жестокости и зверства по отношению к представителям иных религиозных конфессий, Бейль пришёл к мысли об их равнозначности и равноправии – и призывал к уважению различных религиозных убеждений. Своим религиозным индифферентизмом он вызывал равную ненависть католиков и гугенотов. Сумев подняться над религиозно-догматическими распрями своей эпохи, Бейль обрушил свой скептицизм на самую возможность рационального обоснования религиозных догматов, отрицая достоверность рационального богословия и возможность каких бы то ни было доказательств существования Бога. Объектом его критики были не только теологические представления о Вселенной, но и религиозная трактовка морали: Бейлю удалось развенчать одну из самых фундаментальных идей – о зависимости морали от религии. /Следует отметить, что за столетие до Бейля попытку внерелигиозного обоснования морали предпринял итальянский мыслитель позднего Возрождения Пьетро Помпонаци, чьи идеи оказали большое влияние на развитие европейского свободомыслия./

Тезис о том, что религия делает людей нравственными, а атеизм – безнравственными, Бейль опровергает примерами множества злодеяний, совершённых верующими христианами, и фактами безупречной нравственной жизни многих «безбожных» мудрецов. Основой любой человеческой морали он провозгласил «естественный свет совести», данный людям непосредственно, интуитивно. Расширительно трактуя Декарта, писавшего об аксиомах «естественного света разума», Бейль утверждал, что каждому человеку в принципе присуща способность различать плохое и хорошее, порок и добродетель. Хотя иногда в голосе людской совести, звучащем в каждом человеке, он слышал голос самого Бога, Бейль фактически освободил человеческую совесть от связи с религией и Священным Писанием – и резко осудил христианский фанатизм за насилие над совестью людей, вынуждаемых признавать чуждую им веру.

Безусловно, Бейль понимал, что голос совести может заглушаться индивидуальными особенностями человека (характером и т.п.) и воздействием общественной среды, но прямую связь между моральным обликом человека и его верой в Бога отрицал, считая, что человек может быть порочен или добродетелен не потому, что не знает или знает о

всевидящем Боге, а именно из-за врождённых особенностей темперамента и полученного им воспитания. /Хотя и Спиноза писал о том, что мотивы человеческих поступков лежат скорее в сфере эмоций и интересов, чем религиозных убеждений, он не делал из этого таких далеко идущих выводов, как Пьер Бейль./

Идея Бейля об отсутствии закономерной связи между религиозностью и моральностью предвосхитила бурное и противоречивое становление просветительского атеизма. Остро поставленные им вопросы: «В чём большее зло – в атеизме или в ложной религии?» и «Могут ли атеисты быть нравственными людьми?» стали центром дискуссий в XVIII веке. Бейль доказывал, что в нравственном отношении атеист может быть не только не ниже, но и гораздо выше верующего. Следствием такого подхода явилась весьма смелая для XVII века идея о возможности вполне успешного и морально устойчивого общества, состоящего из атеистов, что даже в гораздо более вольнодумной Франции XVIII века представлялось невозможным: такие просветители, как Ш.Монтескье (назвавший эту идею «парадоксом Бейля») и Ф.Вольтер разделяли всеобщее убеждение в том, что атеистическое общество неминуемо разрушится в условиях массовой аморальности поведения людей (при отсутствии «духовных скреп» в виде религиозно освящённой морали). Но эта мысль Бейля была подхвачена многими французскими просветителями XVIII века (и оказалась отчасти проверена последующей исторической практикой...). Хотя сам Бейль себя атеистом не считал, великий Вольтер так отозвался о нём: «Если сам Бейль и не неверующий, то он делает неверующими других». Не делал Бейль из своих идей и радикальных антиклерикальных выводов (вроде необходимости отделения церкви от государства и превращения религии в частное дело верующих), но они с неизбежностью были сделаны его последователями.

Свой скептицизм в отношении религии Бейль распространил и на традиционную философию, критикуя свойственное рационализму утверждение абсолютно достоверных аксиоматических положений метафизики. Отрицая достоверность метафизики, которую защищали Декарт, Спиноза и Лейбниц (состоявший в переписке с Бейлем), он считал, что целостная законченная философская система в принципе невозможна (по причине чего и не пытался создавать свою собственную). Раскрывая противоречия в умозрительных построениях великих рационалистов Нового времени, Бейль пришёл к неутешительному выводу о том, что даже эти философы «преподносят нам лишь более или менее счастливую игру своего воображения» - что ни одна метафизическая система не может претендовать на абсолютную истинность. /Возможно, это убеждение стало одной из причин того, что Бейль избрал для своего итогового произведения именно форму словаря, а не теоретического трактата, противопоставив псевдосистематичности метафизики просто алфавитное рассмотрение самого разнообразного материала./ При этом сам Бейль оставался

рационалистом, считавшим разум «верховным трибуналом» и «последней инстанцией» в решении всех вопросов – и не сомневался в законах логики и истинах математики (равно как и в интуитивных убеждениях нравственного сознания!). *Как справедливо отмечает Кузнецов М.А. - автор статьи о Бейле в современной философской энциклопедии, - скептицизм Бейля «носит конструктивный, творческий характер», предстаёт как «критическая рефлексия, направленная на поиск истины». [4, с.230]*

Оценивая философское творчество Бейля, такой радикальный мыслитель, как Карл Маркс (1818-1883) отметил, что он осуществил «отрицательное опровержение теологии и метафизики XVII века». [3, с.142] Скептицизм Бейля нашёл блестящее продолжение в работах французских просветителей XVIII века: его беспристрастная логика и изящное остроумие вдохновляли Монтескье и Вольтера, а также Руссо, Дидро и других энциклопедистов. Ощутимое влияние Бейля испытал на себе и Л.Фейербах. [см. 5, т. 3] Но, безусловно, главной заслугой французского философа-скептика можно считать именно его борьбу - в теории и на практике – за свободу совести и свободу мысли, против преследования людей за их убеждения, - борьбу, актуальную во все времена.

#### **Использованные источники:**

1. Бейль, Пьер. Исторический и критический словарь. В 2-х томах. — М.: Мысль, 1968.
2. Богуславский В.М. Пьер Бейль. - М.: Институт философии РАН, 1995.
3. Маркс, К., Энгельс, Ф. Святое семейство, или Критика критической критики/ Собр. соч. Издание 2. Т. 1. - М.: Изд-во политической литературы, 1955.
4. Новая философская энциклопедия. В четырех томах. Т. 1 (А-Д) / Ин-т философии РАН. - М.: Мысль, 2010.
5. Фейербах, Людвиг. Пьер Бейль. К истории философии и человечества.— В кн.: История философии. В 3-х т. Т. 3. - М.: Мысль, 1967.

*Докальская В.К., д.э.н.  
Ковалерова Е.Л.  
студент 5 курса  
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ  
Россия, г. Орел*

### **РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Ключевые слова: экономика, платежеспособность, ликвидность, финансовые результаты.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются его платежеспособностью. О платежеспособности предприятия можно судить по показателям ликвидности оборотных средств, а именно, коэффициентом абсолютной ликвидности, промежуточного и общего покрытия.

Таблица 1 – Показатели платежеспособности ООО «Залегощенский



сахарный завод» за 2012-2014 годы.

Показатели	Годы			Отклонение (2014 к 2012)	
	2012	2013	2014	Абсолютное	Относительное
1. Денежные средства, тыс. руб.	344	31912	187	-157	54,36
2. Краткосрочные финансовые вложения	3388	875	5742	2354	169,48
3. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	20560	25443	45644	25084	222,00
4. Материальные оборотные средства, тыс. руб.	307051	347319	401876	94825	130,88
5. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	125339	284849	244000	118661	194,67
Коэффициенты:					
- абсолютной ликвидности	0,03	0,34	0,04	0,01	135,30
- промежуточного покрытия	0,17	0,60	0,31	0,14	180,81
- общего покрытия	2,42	3,56	2,06	-0,36	85,16

На основании приведенных расчетов можно сделать вывод о том, что платежеспособность предприятия в среднем за три года повысилась. Повышение коэффициента абсолютной ликвидности на 35,3% в 2014 году показывает, что способность предприятия погасить краткосрочные долги за счет наиболее ликвидных средств увеличилась и в целом соответствует нормативному значению (0,03-0,8). Следовательно, предприятие способно в нужный срок и в полном объеме удовлетворить краткосрочные требования поставщиков. Повышение коэффициента промежуточного покрытия до 0,31 в 2014 году говорит о повышении способности компании погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции, но он также не соответствует нормативному значению (0,7). Показатель общего покрытия имеет достаточно высокий уровень 2,06 и соответствует нормативному значению (1,5-3), что говорит о невысоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Таким образом, очень важно для предприятия поддерживать показатели платежеспособности на уровне, соответствующем нормативам. Они позволяют выяснить, способно ли предприятие погашать свои долги и

оплачивать счета, а также проанализировать эффективность деятельности предприятия.

*Докальская В.К., доктор экономических наук  
профессор*

*Гузеева Е.С.*

*студент 5-го курса*

*Орловский Государственный Аграрный Университет*

*Россия, г. Орел*

## **РАБОТА БАНКА С КЛИЕНТАМИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ**

Услуги частного банкинга в России подразделяются на три составляющие: банковские, консультативные и дополнительные продукты. К первым относятся расчетно-кассовое обслуживание, депозиты, «металлические» счета, пластиковые карты, аренда индивидуальных сейфовых ячеек, ответственное хранение драгоценных металлов, доверительное управление. Консультационная поддержка оказывается клиентам как до осуществления той или иной финансовой операции, так и в процессе ее, а также после завершения. Клиент может получить и квалифицированную консультацию в области валютного и налогового законодательства, организации всех видов страхования, купли-продажи и аренды имущества. К дополнительным продуктам относятся те услуги, которые не имеют никакого отношения непосредственно к банковской деятельности. Например, можно арендовать на необходимый срок не только какой-либо старинный замок, но и коллекцию живописи, скульптур и антиквариата. К этой же группе услуг можно отнести содействие в планировании семейного бюджета. По мнению экспертов, обеспеченный, но занятой человек зачастую просто не имеет времени для планирования собственного семейного бюджета - аккуратного соотношения доходов и расходов.

Специалисты банков помогают клиентам сформировать портфель российских или иностранных ценных бумаг и эффективно управлять им с учетом индивидуальных предпочтений клиентов. По информации банкиров, клиентами особо востребованы высокотехнологичные продукты и финансовые услуги, предоставляемые через Интернет, элитные пластиковые карты, депозиты с расширенными сервисными возможностями, инструменты фондового рынка с повышенной доходностью. Все большую популярность приобретает доверительное управление портфелями ценных бумаг. Явление, получившее название Private Banking, зародилось одновременно в Швейцарии и Великобритании в конце XVII - начале XVIII в.

Швейцарские корни этой услуги уходят в частные банкирские дома, которые занимались исключительно сбережениями физических лиц. Расцвет этого бизнеса начался вскоре после Французской революции, когда в страну хлынули эмигранты из числа французских аристократов. В Англии

управление частным капиталом возникло благодаря оживленной торговле - купцам необходимо было хранить и сберегать свои капиталы. Другой основой английского частного банка стали традиции нотариальных и адвокатских контор, которые занимались вопросами завещаний, наследования и дарения, вошедшими впоследствии в комплекс услуг частного банка. Важную роль сыграли здесь и лондонские ювелиры, которые постепенно становились банкирами и финансовыми управляющими.

Со временем Private banking превратился в особый институт, подразумевающий высочайший уровень надежности и компетентности - многие банки управляют капиталами состоятельных семей на протяжении столетий. Здесь выработались два основных принципа Private banking. Первая и основная цель Private banking - удлинение жизни капитала, обеспечение финансовой стабильности семьи из поколения в поколение. С этим связан второй аспект Private banking - необходимо максимальное доверие в отношениях банка и клиента, которое формируется во многом благодаря эксклюзивному сервису, удовлетворяющему запросы богатых и взыскательных людей. Западный Private banking востребован российским капиталом с начала 90-х годов XX в. Богатые клиенты эпохи первоначального накопления капитала и стали для западных private bankers первыми людьми из России, с которыми им довелось познакомиться, и, глядя на них, составить себе представление о российском бизнесе. Конечно, времена несколько изменились, однако спрос на западный Private banking со стороны крупных частных клиентов из России не ослабевает.

Развитие Private banking в России шло как путем предоставления этих услуг западными банками, так и создания собственных структур и продуктов российскими финансовыми институтами. Некоторые западные private-банки имели здесь свои представительства, работающие целенаправленно на предложение услуг Private banking. Все они свернули свою работу после российского дефолта (банки Coutts&Co, BONY-Intermaritime, Republic National Bank of New York). В настоящее время клиенты, желающие завязать отношения с международными банками, могут воспользоваться услугами московских Ситибанка и Райффайзенбанка или самостоятельно искать контакты с прайвэт-банками за рубежом. В иностранных банках в Москве появляются соответствующие Private Banking-подразделения (Deutsche Bank Moscow, Credit Suisse).

Банкиры отмечают, что могут зарабатывать на предоставлении Private banking до 3% от суммы активов, взятых в управление. С учетом того, что самые обеспеченные украинцы уже работают с западными банками, банкиры прогнозируют конкуренцию за менее богатый сегмент - до \$5 млн. свободных средств. При этом Штефан Дертниг считает, что UBS и Credite Suisse, как и другие западные банки, не смогут завладеть рынком, несмотря на огромный опыт в private banking. Private banking как самостоятельная услуга оформилась в Швейцарии и Англии в конце XVII - начале XVIII вв. В Швейцарии в это время появились частные банкирские дома, занимавшиеся

приумножением сбережений физических лиц. В Англии управление частным капиталом возникало параллельно росту количества богачей из числа купцов. Развитию Private Banking на Туманном Альбионе способствовал и активный спрос на услуги нотариальных и адвокатских контор, которые занимались вопросами завещаний, наследования и дарения. Впоследствии эти услуги вошли в стандартный набор предложений частных банков. Свою лепту в развитие Private Banking вложили и лондонские ювелиры, многие из которых в XVIII- XIX веках переквалифицировались в банкиров и финансовых управляющих.

7 самых распространенных услуг для VIP-клиентов зарубежных банков:

1. Рознично-банковское VIP-обслуживание: пакет стандартных банковских услуг с предоставлением персонального менеджера - кредитные и депозитные программы, кредитные карты, открытие и ведение текущих счетов клиента.

1. Управление активами (asset management) частных лиц: выбор финансовых инструментов, наиболее подходящих инвестору для оптимизации доходов от р Инвестиции в нефинансовые активы: недвижимость, искусство, драгоценные металлы.

2. Налоговое консультирование; постоянное налоговое сопровождение и обслуживание операций клиента в банке, подготовка и подача отчетности и деклараций, минимизация налогов и налоговое планирование.

3. Инвестиции в нефинансовые активы: недвижимость, искусство, драгоценные металлы.

4. Налоговое консультирование; постоянное налоговое сопровождение и обслуживание операций клиента в банке, подготовка и подача отчетности и деклараций, минимизация налогов и налоговое планирование.

Популярность private banking среди обладателей крупного частного капитала обусловлена несколькими факторами. Во-первых, капитал управляется профессионально, а значит эффективно. Private banking способен принести клиенту больший долгосрочный доход, чем банковский вклад или персональный биржевой брокер.

Во-вторых, максимальное доверие между банком и клиентом, которое формируется за счет индивидуального подхода, позволяет частному инвестору не только извлекать ренту из капитала, но и получать грамотные консультации по множеству юридических и финансовых вопросов.

Предоставляемые по программе private banking услуги можно разделить на три крупных блока:

1. Инвестиционный. Именно в этом сегменте разрабатывается стратегия увеличения капиталов клиента, за счет проработки программ их инвестирования в различные проекты. Управляющий банк размещает средства клиента на рынке ценных бумаг в виде инвестиционных

деклараций, учитывая при этом пожелания клиента об уровне риска и доходности.

2. Консультационный. В рамках этого блока клиентам предоставляются консалтинговые услуги по вопросам налогообложения и юридического сопровождения сделок. Представители банка могут также проводить с клиентами консультации по юридическому оформлению крупных покупок, вхождению в права наследования, разделу имущества при бракоразводном процессе. Банк может дать совет по реструктуризации бизнеса клиента, помочь ему в поиске и приобретении предметов искусства или антиквариата, и т.п.

3. Комплиментарный. Блок, где возможно применение самых неожиданных предложений. Самым простым примером здесь могут служить различные партнерские программы между банком и различными торговыми и обслуживающими компаниями. В рамках этих программ VIP-клиенты могут приобретать товары и услуги со скидкой, либо получать бонусы. Именно в этом блоке развивается направление *lifestyle management* - направление инвестиций в нефинансовые активы.

*Докумова Д. А.  
студент 3-го курса  
Северо-Кавказский федеральный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И МЕКСИКИ**

Аннотация: В рамках статьи рассмотрены отношения России и Мексики с позиций торговых, инвестиционных, культурных взаимоотношений. Проведен анализ данных внешнеторгового оборота, который позволил сделать вывод о наращивании экономического сотрудничества. Условия санкций влияют на роль Мексики, увеличивая ее, как торгового партнера. Выявляется и обосновывается необходимость применения мер для того, чтобы увеличить сближение между странами. Исходя из проведенных исследований, автор предлагает налаживание научно-технического и энергетического сотрудничества.

Ключевые слова: мировая экономика; миграция, Мексика; инвестиции.

Кооперация и интеграция среди стран очень важна в рамках современной экономики. В процессе сотрудничества развитие любого государства увеличивается по сравнению с тем, каким оно было до сотрудничества. Россия находится в дипломатических отношениях со 190 странами. В 2015 году Россия и Мексика проходят 125 лет со дня начала взаимоотношений.

Россия и Мексика объединяются своими историческими, культурными, природно-географическими особенностями, но при этом, они сохраняют свою индивидуальность. Примером может служить вопрос о ядерном разоружении, борьбе с организованной преступностью, а также



реформе в Совете Безопасности ООН, в конфликте в Сирии Россия и Мексика находятся в схожем положении [1].

Основная проблема этих двух стран - вопрос о миграции. Международно-правовая проблема миграции, которая направлена на четкость определения статуса мигранта, осведомление его о правах и обязанностях выступает как объект совместных усилий.

Мексика и Россия имеют одинаковые взгляды в политической сфере, что нельзя сказать об экономической. Это было отмечено Р. Бельтраном, посолом Мексики в России, когда он вручал Владимиру Путину верительную грамоту в 2013 г.

Вместе с тем, данные ФТС России свидетельствуют об увеличении товарооборота за 2013 год между этими двумя странами на 20% , что составило 903 млн. долл. и в частности, российский экспорт, достигший 855,4 млн. долл., импорт составил 1047,6 млн. долл., а уровень объема двусторонней торговли за 2008-2012 года поднялся на 200 % [2]. Основными статьями российского импорта выделяются: 1) металлы, 2) продукция химической промышленности, 3) минеральные продукты, 4) продовольственные товары и сельскохозяйственного сырья. Мексикой Россия снабжается машинами, оборудованием и транспортными средствами, продовольственными и сельскохозяйственными товарами.

Также необходимо выделить процветание туризма во взаимодействии этих стран: в течение последних четырех лет число туристов возросло на 297,1%. На сегодняшний же день в этой сфере основной задачей можно выделить увеличение потока туристов из Мексики в Россию. Первым этапом для выполнения этой задачи служит рассмотрение странами возможности заключения соглашения о безвизовом режиме, а также нужно отметить, что необходимостью создания ряда прямых авиарейсов между Россией и Мексикой оказывается влияние на увеличение числа туристов и объемов товарооборота.

Что касается сферы инвестиций, здесь минимальное взаимодействие: в течение 2012 года Россия отправила в Мексику 39 млн. долл., а поступление из Мексики в Россию объема накопленных инвестиций составил 73 млн. долл. Режимом санкций было оказано благотворительное влияние на экономическое развитие отношений между Мексикой и Россией.

К 125-летию российско-мексиканских отношений, странами готовятся к совместному проведению мероприятий. К примеру, в сфере культуры таким мероприятием является открытие в сентябре 2015 в Мехико художественной выставки из России «Художник и власть».

Выделяются перспективы развития российско-мексиканских отношений:

- а. научно-техническое сотрудничество. Для того, чтобы наладить контакт необходимо заключить соглашение по использованию научных конструкторских бюро. Также немаловажным аспектом, влияющим на это является возможность

студентов из Мексики обучаться в российских университетах, выделение для них. Этим создается благоприятная возможность для рывка в области научно-технического сотрудничества между странами, затрагивая сферу космоса, нанотехнологий, высшей математики и другие.

в. энергетический сектор - еще одна точка соприкосновения. Обоими странами производятся и экспортируются углеводороды. Если учитывать возможную «сланцевую революцию», странами должна быть заранее проведена координация своих действий.

с. необходимость нового толчка в развитии Российско-Мексиканской Смешанной комиссии в экономическом, торговом, научно-техническом сотрудничестве и морском судоходстве.

#### **Использованные источники:**

1. Тахумова О.В. Оценка факторов развития внешнеэкономической деятельности регионов в условиях институциональных изменений. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 2 (47). С. 178-182
2. Лесняков А.А. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность южных регионов Российской Федерации. Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 821-825.
3. Мексика в современном мире и в системе международных отношений Российской Федерации. М.:ИЛА, 2005. С.44.
4. Посольство РФ в соединенных штатах Мексики [электронный ресурс] URL:<http://www.tnbrumex.org>
5. Российский совет по международным делам. [электронный ресурс] URL:<http://russiancouncil.ru>

*Долбня В.А.*

*магистр 2 курса*

*факультет информационных технологий и прикладной математики*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль – сельское хозяйство является одной из ведущих системообразующих сфер экономики Белгородской области, формирующей агропродовольственный рынок, экономическую безопасность региона, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, проблемы, развитие.

За период с 2006 по 2011 годы в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-

2012 годы (далее – Государственная программа на 2008-2012 годы) среднегодовые темпы прироста продукции сельского хозяйства, несмотря на неблагоприятный по погодным условиям 2010 год, составили 24 процента, пищевых продуктов, включая напитки – 23 процента. По сравнению с 2005 годом валовой сбор зерна вырос на 16 процентов, подсолнечника – в 2,5 раза, сахарной свеклы – на 69 процентов. Производство скота и птицы в 2011 году к 2005 году увеличилось более чем в 4 раза, в том числе мяса свиней – в 6,4 раза, мяса птицы – в 4,4 раза.

Начиная с 2004 года в агропромышленном комплексе Белгородской области был взят курс на интенсивное развитие животноводства, являющегося своего рода локомотивом этого сектора экономики, и в первую очередь птицеводства и свиноводства. За прошедшие 7 лет в развитие птицеводства было вложено 33,4 млрд рублей, в развитие свиноводства – 69,6 млрд рублей. Всего сумма инвестиций в агропромышленный комплекс области составила 163,8 млрд рублей.

За этот период были созданы производственные мощности на более чем 400 тыс. тонн свинины и 650 тыс. тонн мяса птицы в живом весе в год. Одновременно с созданием производственных мощностей строились заводы по забою и переработке мяса, холодильники по его хранению. Создавались логистические центры, торговые дома и представительства, сети фирменных магазинов в розничной торговле.

Для обеспечения кормовой базы были образованы зерновые компании, оснащенные высокопроизводительной техникой, использующие малозатратные технологии выращивания сельскохозяйственных культур, построены элеваторы и комбикормовые заводы. С целью утилизации отходов на основе биоэнергетики созданы мощности по производству биологических удобрений. Таким образом, сегодня в птицеводстве и свиноводстве образованы кластеры с законченным циклом от производства до реализации продукции и утилизации отходов. [5]

Значительный вклад в развитие агропромышленного комплекса области вносят предприятия малого и среднего бизнеса, которыми активно используются механизмы финансовой, инфраструктурной, информационной поддержки со стороны областных и муниципальных органов власти.

Более трех тысяч предприятий малых форм хозяйствования, интегрированных в программу «Семейные фермы Белогорья», произвели в 2011 году товарной продукции и оказали услуг на сумму 6,8 млрд рублей, что более чем в полтора раза выше, чем в 2010 году.

Благодаря всесторонней поддержке доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте по итогам 2011 года достигла 22 процентов. Объем производства в агропромышленном комплексе в 2011 году составил 134,6 млрд рублей.

В результате реализации комплекса мер по развитию сельского хозяйства улучшилась экономика сельскохозяйственных организаций, получила развитие деятельность крупных агропромышленных

формирований, активизировалась работа по социальному развитию сельских территорий, в значительной степени наладилась ситуация на рынке труда, мощный импульс получило развитие предпринимательства, наметилась тенденция сокращения оттока населения из села, существенно возросла доля сельскохозяйственной продукции местного производства, реализуемой на потребительском рынке.

В числе основных проблем, стоящих перед агропромышленным комплексом области, следует выделить:

- недостаточно высокий уровень технико-технологической оснащенности сельскохозяйственных организаций;
- высокую себестоимость производимой сельскохозяйственной продукции;
- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам в условиях возрастающей монополизации торговых сетей;
- несовершенство кредитно-финансовой системы, выражающееся в значительных трудностях в привлечении денежных ресурсов сельхозтоваропроизводителями;
- необходимость обеспечения сохранения темпов социально-экономического развития сельских территорий с целью предотвращения оттока населения, закрепления молодых специалистов на селе;
- недостаточная готовность сельскохозяйственных товаропроизводителей к осуществлению деятельности в условиях гармонизации отечественных и мировых технологических стандартов производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Динамика развития агропромышленного комплекса области на период до 2020 года будет неразрывно связана с формированием и реализацией комплекса мер, направленного на поддержку сельхозтоваропроизводителей области в условиях вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В прогнозном периоде в агропромышленном комплексе области будут преобладать следующие тенденции:

- увеличение инвестиций на повышение плодородия и развитие мелиорации сельскохозяйственных земель, стимулирование улучшения использования земельных угодий;
- преодоление стагнации в подотрасли скотоводства, создание условий для наращивания производства и импортозамещения мяса крупного рогатого скота и молочных продуктов;
- ускорение обновления технической базы агропромышленного производства;
- увеличение инвестиций на развитие перерабатывающих производств в сфере мясного и молочного животноводства, птицеводства, растениеводства, производства продуктов питания;
- экологизация и биологизация агропромышленного производства на основе применения новых технологий в растениеводстве, животноводстве,

пищевой промышленности в целях сохранения природного потенциала и повышения безопасности пищевых продуктов;  
- развитие биоэнергетики.

*Донченко Т.С.*

*студент*

*Ставропольский государственный Аграрный Университет*

*Глотова И.И., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*СтГАУ*

*Россия, г. Ставрополь*

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ**

*Аннотация:* В статье рассматривается современное состояние бюджета Пенсионного фонда, анализ доходов и расходов бюджета, основные показатели Пенсионного фонда.

*Ключевые слова:* доходы, расходы, бюджет, пенсионная система, пенсионное обеспечение.

В настоящее время социальная защита населения является одним из значимых показателей уровня развития общества. Основой социальной защиты является система обязательного пенсионного страхования.

Пенсионный фонд России является одним из крупнейших государственных институтов, к сфере ведения которого относятся самые социально значимые услуги, в первую очередь, по установлению и выплате пенсий и иных выплат, имеющих пенсионный характер. Действующая в России система пенсионного обеспечения основана на принципах солидарности пенсионных накоплений и распределении части доходов работающих граждан в пользу пенсионеров. К компетенции Пенсионного фонда также относятся вопросы различных социальных выплат отдельным категориям граждан и материнского (семейного) капитала [1].

Пенсионный фонд РФ возникает как и любой иной внебюджетный фонд в основном с помощью следующих целевых прибыльных источников:

- страховых вкладов;
- межбюджетных трансфертов из иных бюджетов.

В соответствии с законом, непременное пенсионное страхование - это правовые, финансовые и организационные меры, которые ориентированы на компенсацию жителям заработка (выплат и гонораров) полученными ими до установления непременного страхового обеспечения [2].

Чтобы ПФР эффективно реализовывал собственные функции и правильно характеризовал стратегию собственного развития нужно было целенаправленно вести учет заработков и затрат и на базе приобретенных показателей проводить необходимый анализ.



Главные показатели, которые определяют работу Пенсионного фонда РФ в 2012 - 2015 гг. можно предположить в виде таблицы.

Таблица 1- Показатели бюджета Пенсионного фонда РФ за 2012-2015 г., млрд. руб.

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	
				утверждено	исполнено
Доходы бюджета Пенсионного фонда, всего	5 890,36	6 388,39	6 159,07	6 995,17	448,15
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	5 451,22	6 378,55	6 190,13	7 618,15	255,51
Величина дефицита / профицита бюджета Пенсионного фонда	439,15	9,84	-31,06	622,98	192,64

Анализируя данные таблицы видно, что в 2012 году бюджет Пенсионного фонда РФ находился в профиците. Но за рассматриваемый в динамике 2012-2015 период наблюдается увеличение расходов бюджета, что привело к дефициту в 2014 году.

В общем виде состав расходов можно представить в виде рисунка 1.

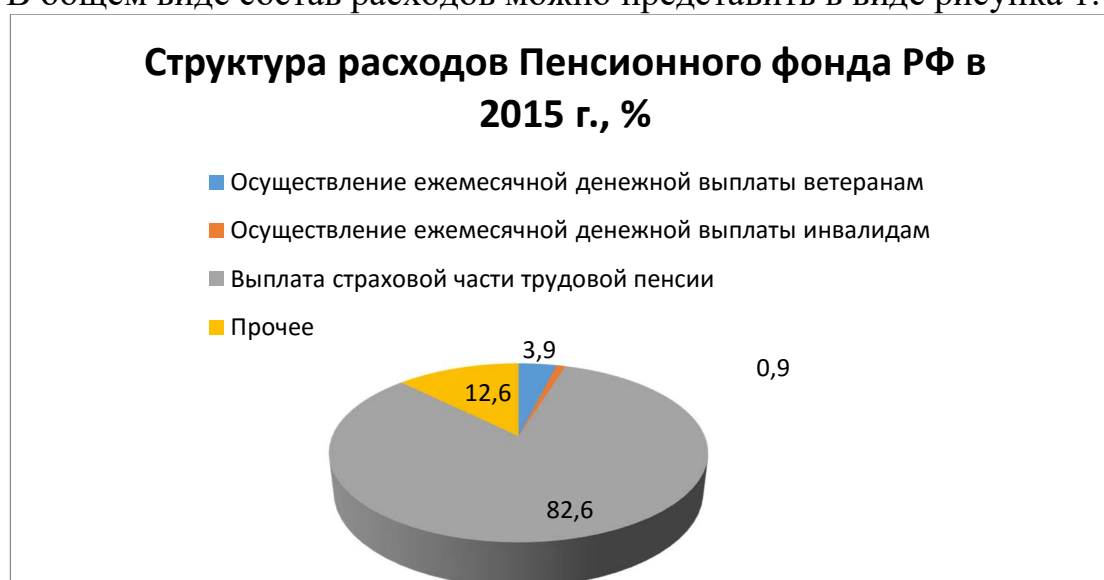


Рисунок 1- Структура расходов Пенсионного фонда РФ в 2015 г., %.

Основные расходы фонда направлены на выплаты страховой части трудовой пенсии – 82,6%. На осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам идет всего 0,9%.

Расходы Пенсионного фонда России на выплату пенсий и пособий в

2015 году запланированы на уровне 6,172 трлн. рублей (это на 10,9% выше, чем в 2014 году). Из них расходы на выплату страховой пенсии запланированы в сумме 5,650 трлн. рублей. Это на 558,1 млрд. рублей (11,0%) больше, чем запланировано на выплату трудовых пенсий на 2014 год (5,092 трлн. рублей) [3].

Для анализа доходов Пенсионного фонда РФ построим диаграмму. На рисунке 2 представлена структура доходов бюджета за 2015 год.

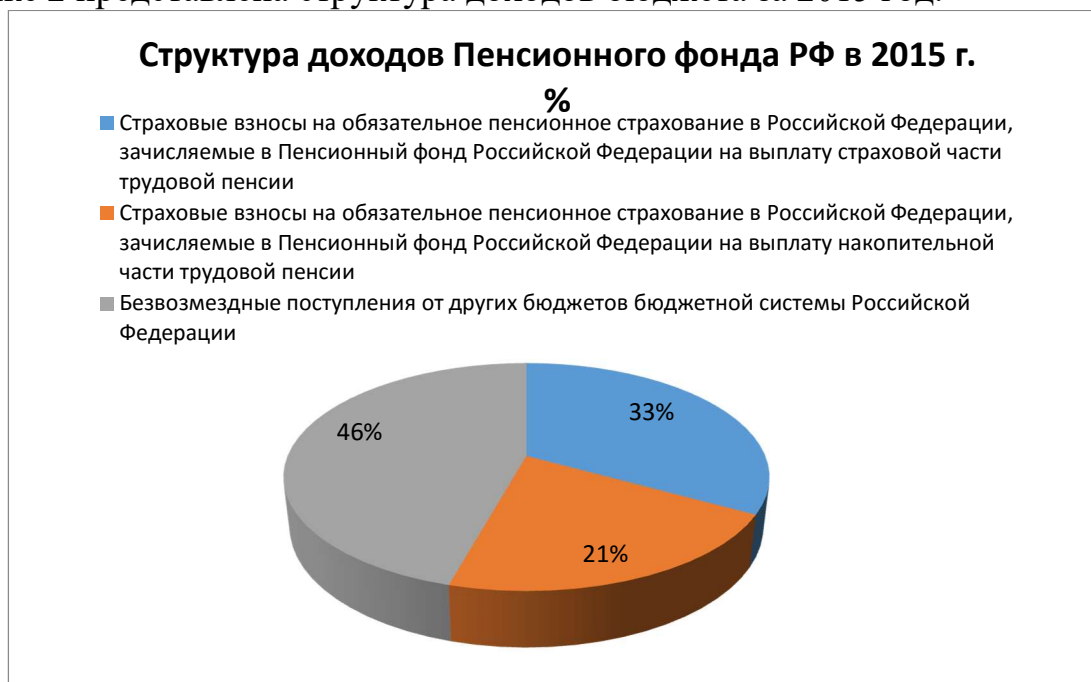


Рисунок 2 – Структура доходов Пенсионного фонда РФ в 2015 г., %

По данным представленным выше видно, что наибольшую долю в структуре доходов бюджета занимают безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации - 46 %. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в РФ, зачисляемые в Пенсионный фонд на выплату страховой и накопительной пенсии составляют 33% и 21 % соответственно [4].

В соответствии с бюджетом ПФР, средний размер пенсии в течение 2015 года увеличится на не менее чем 846 рублей: с 10 937,48 рублей (на 1 января 2015 года) до 11 783,29 рублей (на 31 декабря 2015 года). Для сравнения: на 1 января 2014 года средний размер пенсии в России составил 10 029,56 рублей [3].

В конечном итоге можно сделать вывод, что имеет место быть тенденция к увеличению по всем статьям как доходов, так и расходов в 2015 году, что положительно сказывается на социальной защищенности.

#### **Использованные источники:**

1. Соловьев А. Актуальный прогноз долгосрочного развития пенсионной системы России // Экономист. — № 6. — 2012. — 253 с.
2. Финансы: учебник / Под редакцией А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 504 с
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pfrf.ru/> –

Официальный сайт пенсионного фонда Российской Федерации, дата обращения — 6.05.2015 г.

4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://info.minfin.ru/> — Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации, дата обращения — 6.05.2015 г.

*Дорофеева В.А., к.ф.н.  
ст. науч. сотр.  
ЛГУ им. А.С. Пушкина  
Алтайский филиал  
Россия, г. Барнаул*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ**

**Аннотация.** В данной статье рассматривается социальная защита населения как важнейшая составляющая государственной социальной политики. Проанализированы основные факторы, влияющие на становление социальной защиты населения в Российской Федерации, а также принципы, в соответствии с которыми формируется система социальной защиты в целом. На основании анализа большого теоретического и нормативно-правового материала предлагаются меры по эффективной реализации государственной политики в социальной сфере.

**Ключевые слова:** *социальная политика, социальная защита населения, принципы социальной защиты, социальное страхование, социальное обслуживание, социальная помощь, социальная поддержка.*

В современных условиях осуществляемая государством модернизация касается всех аспектов жизни общества: политических, экономических, правовых и, безусловно, социальных. Взаимосвязь социальной политики и экономики очевидна, поскольку основная цель социальной политики – это повышение качества и уровня жизни граждан с целью стимулирования роста социально-экономического развития как регионов, так и государства в целом. Без осознания того, что профессиональная и личностная реализация человека возможна только в определенных социально-экономических условиях, невозможно проведение эффективной социальной политики. Поддержание социальной стабильности общества составляет основу деятельности современного социального государства. В этой связи социальная защита населения становится важнейшей функцией общества, всех его государственных органов и социальных институтов. Система социальной защиты выступает существенным механизмом реализации социальной политики государства и определяет цели, задачи, методы и формы социальной работы. Значимость решения социальных вопросов на современном этапе развития государства составляет актуальность настоящего исследования.

Государственная политика Российской Федерации в области социальной поддержки граждан формируется в соответствии с положениями

Конституции Российской Федерации. Согласно ст. 7 Конституции «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Кроме того, законодательно устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты, охраняются труд и здоровье людей (ст.7.п.2.) [4].

Каждому гражданину гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом. Конституцией Российской Федерации установлено также, что социальная защита и решение вопросов защиты семьи, материнства, отцовства и детства находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

Социальная защита представляет собой деятельность государства по реализации приоритетных целей и задач социальной политики, по воплощению совокупности законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий, обеспечивающих каждому члену общества соблюдение социальных прав, в том числе, и на достойный уровень жизни.

Нормативно-правовую базу социальной защиты населения в Российской Федерации составляют положения Конституции Российской Федерации; Федеральных законов: «Об основах социального обслуживания населения в РФ», «Об основах обязательного социального страхования»; «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС», «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов»; «О социальной защите инвалидов в РФ»; «О государственной социальной помощи»; «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» «О занятости населения в РФ»; «О трудовых пенсиях в РФ»; «О ветеранах» и др.

Под действие норм федерального и регионального законодательства [5-9] в сфере социальной защиты населения попадают следующие социально незащищенные категории граждан, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации:

- граждане пожилого возраста одинокие и одиноко проживающие;
- инвалиды Великой Отечественной войны и семьи погибших военнослужащих;
- инвалиды, в том числе инвалиды с детства, и дети-инвалиды;
- граждане, пострадавшие от последствий аварии на Чернобыльской АЭС и радиоактивных выбросов в других местах;

- безработные;
- вынужденные беженцы и переселенцы;
- дети — сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей и семьи, в которых они проживают;
- дети с девиантным поведением;
- малообеспеченные семьи;
- многодетные семьи;
- одинокие матери;
- граждане, инфицированные ВИЧ или больные СПИДом;
- лица без определенного места жительства.

Для этих категорий *социальная защита* рассматривается как система гарантированных государством мер, обеспечивающих условия для преодоления трудной жизненной ситуации. Эти меры направлены на создание равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества. Они включают социальную помощь и социальную поддержку.

*Социальная помощь* - периодические или регулярные мероприятия, способствующие устранению или уменьшению трудной жизненной ситуации. В соответствии с законом №178-ФЗ под государственной социальной помощью понимается предоставление малоимущим семьям или одиноко проживающим гражданам за счет бюджета социальных пособий, субсидий, компенсаций или жизненно необходимых товаров. Малоимущим признается лицо, если его месячных доход меньше установленного в субъекте его проживания прожиточного минимума [6].

*Пособие* – это безвозмездно представляемая денежная сумма. Она носит нецелевой характер. То есть его получатель может распоряжаться деньгами по своему усмотрению. Выплата пособия – вспомогательная мера, ее цель – поддержать человека, а не полностью обеспечить его материальными средствами. В отличие от пособия, *субсидия* имеет целевое назначение, и представляет собой оплату предоставляемых гражданам материальных благ или услуг.

*Компенсация* – это возмещение гражданам произведенных ими расходов, причем не любых, определенных произвольно по своим нуждам, а установленных государством. Назначение и выплату пособий и компенсаций также осуществляет соответствующие отделы территориальных органов социальной защиты населения. *Социальная поддержка* - одноразовые или эпизодические мероприятия кратковременного характера, не ориентированные непосредственно на устранение социальной проблемы, но способствующие её снижению [3].

Всем нетрудоспособным и социально-уязвимым слоям и группам населения социальная защита обеспечивает в установленном законом порядке преимущества в пользовании общественными фондами потребления, прямую социальную помощь, снижение налогов. Социальная защита не только имеет выраженную адресную направленность, но и отличается многообразием своих методов и форм, носит комплексный



характер. Наряду с социальным обеспечением используются различные формы социальной помощи и поддержки, включая различные формы социального обслуживания, консультирование и психологическую помощь.

На развитие системы социальной защиты влияют различные факторы: политические, экономические, идеологические, нравственно-психологические. Политические факторы связаны со способностью власти проводить государственную социальную политику и осуществлять реформы с целью поддержания социальной стабильности в обществе. Вопросы социальной защиты населения являются приоритетными и включаются в различные государственные и региональные программы, а также выступают в качестве важных законодательных инициатив при обсуждении различных законопроектов в Государственной Думе РФ.

Экономические характер и специфику функционирования института социальной защиты: экономические последствия, связанные с применением определенных методов регулирования социальной защиты. От накоплений и инвестиций в социальную защиту зависит: страхование по безработице и пенсионное страхование, материальное обеспечение нетрудоспособных граждан; укрепление материально-технической базы учреждений социального обслуживания; сокращение текучести рабочей силы и закрепление ее на предприятиях мерами социальной защиты и т.д. Идеологические факторы связаны с тем, что система общественных взглядов и идей отражает и влияет на экономическую и социальную жизнь общества, проявляются в деятельности государства, общественных объединений, партий, групп и слоев общества.

Нравственно-психологические факторы являются важнейшими регуляторами отношений, возникающих в сфере социальной защиты человека. Нравственно-психологические проблемы возникают часто и проявляются во всех областях социальной помощи и поддержки человека. Поэтому задача института социальной защиты – способствовать восстановлению социальной справедливости, законных прав гражданина, добиваться реализации его основных потребностей, уважительного отношения к ценностям человека. Налаживание взаимодействия с людьми, оказание им помощи – это сфера интересов института социальной защиты.

Система социальной защиты базируется на следующих принципах [1]. Главным принципом социальной защиты является *социальная справедливость*, в соответствии с которой всем членам общества предоставляются равнодоступные социальные блага и гарантии. *Адресность социальной защиты* является средством обеспечения социальной справедливости, так как учитывает трудную жизненную ситуацию конкретного человека. В основе адресности лежат социальные критерии, которые базируются на социальных нормативах - показателях уровня потребления важнейших благ и услуг, размере денежных доходов и других данных. Критериями предоставления адресной социальной помощи являются:

- размер совокупного семейного или среднедушевого дохода;
- отсутствие средств к существованию;
- одиночество и неприспособленность к самообслуживанию;
- материальный ущерб или физические повреждения (вследствие стихийных бедствий, катастроф).

Принцип *социального партнерства* предполагает, что социальные проблемы государство решает совместно с заинтересованными органами и организациями. Согласно принципу *экономической справедливости* необходимо оказывать социально-экономическую поддержку тем, кто не может участвовать в экономических отношениях по объективным причинам. Принцип *экономической эффективности* направлен на положительное соотношение затрат на социальную защиту и её социально-экономического эффекта. Объемы социальных расходов должны находиться в таком соотношении, чтобы получение пособия не стало предпочтительнее заработной платы. Отчисления на финансирование социальной сферы должны соотноситься со всеми экономическими показателями, включая ВВП, фонд оплаты труда, доходы населения и т.д.

Принцип *адаптивности* социальной защиты означает ее способность к самосовершенствованию, развитию активности и инициативы самих социальных субъектов, их способности к самопомощи, использованию собственных средств социальной защиты. Согласно принципу *приоритета государственных начал* государство выступает гарантом обеспечения социально-приемлемого уровня жизни тем гражданам, которые не могут достичь этого самостоятельно.

Принцип *превентивности мер* по социальной защите означает предупреждение причин социального неблагополучия, обнаружение их на самой начальной стадии и своевременное устранение различными способами, например поддержки негосударственных систем социального страхования, поддержания величины денежных доходов на уровне не ниже прожиточного минимума, сочетания платных и бесплатных услуг и др. Принцип *комплексности* предполагает обеспечение тесного единства всего комплекса мер экономического, социального, правового и другого характера по обеспечению гарантированного государством минимального уровня социальной защиты: единством целей, принципов и направлений деятельности, координацией и согласованностью действий субъектов социальной защиты; контролем над осуществлением мер по оказанию помощи и поддержки людям. На основе комплексного подхода удастся увязать решение проблем социальной защиты с реализацией целей социальной и экономической политики государства.

Принцип *солидарности*, суть которого заключается в перераспределении доходов от одних социально-демографических групп другим. Принцип *экономической самостоятельности* местных органов власти выделяет роль местных органов власти. Социальные пособия и

другие выплаты на федеральном уровне гарантированы в минимальном размере. Все выплаты сверх этого уровня производятся из местного бюджета и местных фондов для того, чтобы население региона и его администрация были заинтересованы в развитии экономики собственного региона.

Организация социальной защиты населения в РФ осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. Важной целью в области совершенствования этой системы является установление устойчивых, упорядоченных связей между всеми ее уровнями и учреждениями социальной инфраструктуры, обеспечивающими ее функционирование. На федеральном уровне управление системой социальной защиты осуществляется Министерством труда и социальной защиты РФ. Управление системой социального страхования осуществляется при помощи специализированных Фондов: Пенсионного, Фонда Социального страхования и Фонда обязательного медицинского страхования. На региональном уровне управление осуществляется органами исполнительной власти субъекта федерации. Совместно с федеральными органами исполнительной власти они образуют единую систему исполнительной власти в РФ по вопросам социальной защиты. Органы местного самоуправления согласно статье 20 пункту 5 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ вправе устанавливать за счет собственных средств «дополнительные меры социальной поддержки и социальной помощи для отдельных категорий граждан», осуществление и финансирование дополнительных мер социальной защиты «не является обязанностью муниципального образования» и «осуществляется при наличии возможности» [10].

Сегодня принципы социальной защиты населения реализуются в следующих организационно-правовых формах:

- пенсионное обеспечение,
- государственное социальное страхование,
- социальное обслуживание,
- организация занятости населения,
- обеспечение социальными пособиями, предоставление

льгот особо нуждающимся категориям населения.

Действующая система социальной помощи наиболее нуждающимся слоям населения в России несмотря на многоаспектную изученность, нуждается в дальнейшем исследовании. В целом, государству необходимо сосредоточить политические, правовые, организационные и управленческие усилия на борьбе с бедностью, поскольку, несмотря на рост различных пособий и субсидий, число нуждающихся граждан не снижается, а, наоборот, растет. Эффективная социальная политика может проводиться только при тесном взаимодействии федеральных, региональных и местных властей. Дальнейшее развитие системы социальной защиты населения в

России должно обязательно в себя включать обеспечение дифференцированного подхода к разным группам, нуждающимся в помощи и адресности в социальной поддержке, совершенствование государственной социальной политики с целью внедрения политически и финансово обоснованных форм поддержки социально уязвимых граждан (особенно семьи и детей), укрепление материально-технической и информационной базы, кадрового состава учреждений социального обслуживания населения, расширение номенклатуры и качества социальных услуг и др.

#### **Использованные источники:**

1. Аверин А.Н. Государственная система социальной защиты населения: учебное пособие. М.: РАГС, 2010. - 124 с.
2. Волгин Н.А. Социальная политика. М.: Экзамен, 2003. – 736 с.
3. Нестерова Г.Ф., Лебедева С.С. Васильев С.В. Социальная работа с пожилыми и инвалидами. М: Академия, 2009., 288 с.
4. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации// "Собрание законодательства РФ", 26.01.2009, N 4, ст. 445.
5. Федеральный закон от 16 июля 1999 года N 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования»// "Собрание законодательства РФ", 19.07.1999, N 29, ст. 3686.
6. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи»// "Собрание законодательства РФ", 19.07.1999, N 29, ст. 3699.
7. Федеральный закон от 10 декабря 1995 г. № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в РФ»// "Собрание законодательства РФ", 11.12.1995, N 50, ст. 4872.
8. Федеральный закон от 2 августа 1995 г. № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов»// "Собрание законодательства РФ", 07.08.1995, N 32, ст. 3198.
9. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в РФ»// "Собрание законодательства РФ", 27.11.1995, N 48, ст. 4563.
10. Федеральный закон от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в российской Федерации»// "Собрание законодательства РФ", 06.10.2003, N 40, Ст. 3822.

*Дрожжина С.С.*

*магистрант 2 курса*

*«Психология управления персоналом»*

*Марийский Государственный Университет*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

#### **ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КОМАНД В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ДОУ**

При выполнении какой-либо работы возможности одного человека ограничены. Двое и, тем более, группа сотрудников могут больше.

Теоретически, чем многочисленнее группа, тем больше она способна сделать. Но с другой стороны, участникам больших групп сложнее взаимодействовать при выполнении поставленных задач. Именно здесь возникает вопрос об эффективности работы группы. Поэтому для решения сложных задач создаются команды, то есть группы, способные работать эффективно.

Но в чем бы ни выражался эффект командной работы, он рождается в процессе взаимодействия ее участников. Именно поэтому членов команды на тренингах обучают взаимодействию друг с другом.

Программа формирования педагогических команд в образовательной среде ДОУ при решении задач взаимодействия педагогов с родителями направлена на повышение уровня сплоченности педагогов и родителей вокруг осознаваемой общей цели развития гармоничной личности ребенка, развитие «командного духа», мотивации сотрудничества в решении задач воспитания, обучения и развития детей.

Целью реализации программы формирования команды педагогов и родителей было развитие основных характеристик, присущих педагогической команде как коллективному субъекту.

Задачами программы формирования педагогической команды педагогов и родителей являлись:

- развитие общности осознаваемой цели совместной деятельности;
- формирование ценностно-ориентационного единства;
- развитие групповой идентификации, «командного духа», чувства «МЫ»;
- повышение сплоченности членов команды педагогов и родителей в интересах развития и воспитания детей;
- развитие удовлетворенности от совместной деятельности.

В процессе реализации программы формирования команды педагогов и родителей соблюдались следующие условия:

- создание обстановки психологического комфорта для каждого участника;
- нацеленность на психологическую поддержку членов команды;
- использование активных методов работы;
- формирование у педагогов и родителей субъектной позиции при взаимодействии в группе.

Структура программы представлена несколькими разделами: содержательный, диагностический, технологический разделы, содержание которых реализовано в следующей последовательности:

1. Анализ потребности в формировании команды педагогов и родителей. Определение возможности участия в занятиях членов коллектива.
2. Целеполагание. Определение целей тренинга исходя из потребностей.
3. Организация и планирование тренинга. Разработка системы



коррекционных воздействий.

4. Проведение тренинга.

5. Оценка результатов формирования команды. Подведение итогов участниками.

Эти содержание составило полный цикл реализации программы формирования команды педагогов и родителей.

На первом, подготовительном этапе, проведено изучение потребности в работе по формированию педагогических команд у педагогов и родителей ДОУ, определение возможности участия в занятиях членов коллектива педагогов и родителей, формулирование цели тренинга, планирование и организация тренинга, разработка системы коррекционных воздействий. Для этого проведены беседы с администрацией, членами педагогических коллективов и родителей, сбор информации с помощью анкеты о необходимости и желании участия в тренинге формирования команды, групповая консультация на тему: «Педагогическая команда педагогов и родителей: возможности формирования и функционирования», а также индивидуальное консультирование членов команды.

Для организации командного стиля работы педагогов и родителей необходимо сплотить в единую команду. С этой целью можно предложить использовать тренинг взаимодействия в группе. Он направлен на достижение цели: сплочение участников, создание благоприятного социально-психологического климата в группе, что способствует эффективной работе команды в реальных условиях и общему организационному развитию.

В ходе тренинга решаются следующие задачи:

- продемонстрировать преимущества командной работы;
- усовершенствовать общение в команде;
- освоить навыки обратной связи;
- усовершенствовать процессы принятия решений в команде;
- получить удовольствие от совместной работы.

Структура тренинга включает в себя три блока:

- введение: знакомство, введение правил работы, диагностика основных параметров работы в команде.
- основная часть, в ходе которой отрабатываются навыки взаимодействия и взаимопонимания, создаются условия для проявления интеллектуального и эмоционального потенциала участников.
- заключение: поведение итогов.

В основном блоке есть теоретическая и практическая части. В содержательном плане на тренинге прорабатываются темы, связанные с прояснением общих принципов командной работы и эффективным общением в команде. Методы, применяемые в программе данного тренинга:

дискуссии, ролевые игры, психогимнастические упражнения и тестирование. Основное направление их использования и интерпретации — это создание сплоченной группы, ориентированной на совместную работу.

Эффективен опыт организации кружковой работы с родителями - в форме родительской гостиной с родителями проводились встречи направленные на овладение родителями и другими членами семьи навыками творческой семейной педагогики, содействие семье в осознании и оформлении своей системы жизненных ценностей, в частности здоровья.

Также в условиях ДООУ наиболее приемлемым оказался опыт командообразования Т.Д. Зинкевич-Евстигнеевой, представленный в книге “Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд”. Предложенная итоговая технология интересна еще и тем, что автор предоставляет выполнять не последовательно, а менять их местами, упускать в зависимости от специфики поставленных задач командообразования и особенностей учреждения.

Кроме того, представление функционирования команды по принципу колеса, где отражена организационная структура команды как нельзя лучше подходит для организационно-управленческой структуры нашего учреждения: в центре – руководитель; по кругу – члены команды; спицы колеса символизируют прочные взаимосвязи каждого члена команды с руководителем; основа колеса – прочная взаимосвязь между членами команды.

Поскольку создание команды единомышленников – это цель программы развития учреждения, то ответственность выполнения конкретно каждого шага распределялась следующим образом:

1 шаг – проблемно-ориентированный анализ, проблемная группа – результат: определена философия команды, миссия, политика (пути реализации миссии), принципы, на которых основывается реализация идеи, модель команды единомышленников.

2, 3, 4 шаги – реализовывались в течение 3-х месяцев.

5 шаг – создание общего терминологического поля, где определялись цели и результаты общей работы команды: решение Педагогического совета; традиции детского дома: выезды, вечера, которые формирует энергию единства.

6 шаг – (формирование ценностей команды) принятие корпоративно-этического кодекса, который разрабатывался советом учреждения и принимался всем коллективом и родителями.

7 шаг – реализовывался в течение 3-х месяцев.

8, 9, 10 шаги – перспектива работы учреждения.

Этапы командообразования. Построение работы психолога в рамках командообразования проходит в 3 этапа, относительно принципа “колеса”, требований к интеллектуальной команде и уже численной сформированности педагогического коллектива и родителей.

I этап

Цели этапа: относительно принципа “колеса” не что иное, как укрепление спиц или организационного взаимодействия в учреждении. Эффективное взаимодействие внутри малых “команд”:

- Исследование индивидуально-личностных особенностей педагогов и родителей, психологической совместимости педагогов и родителей в одной группе;

- Разработка рекомендаций для педагогов и родителей групп с целью предупреждения возможных проблем взаимодействия внутри группы;

- Разработка рекомендаций для администрации для активизации взаимодействия администрация – педагоги - родители.

- Исследование осознанных и неосознанных целей, где особый акцент становился в определении базовых потребностей, отношения к работе, определение источников стресса.

- Проведение индивидуальных консультаций с каждым педагогом и родителем по результатам исследования

- Проведение групповых консультаций – эффективное взаимодействие внутри малых “команд”

Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева предлагает на 2-м шаге наблюдение при отборе кандидатов в команду, в котором происходит определение личностных особенностей кандидатов, т.к. коллектив педагогов и родителей численно сформирован, то исследования особенностей педагогов и родителей проводилось с целью повышения эффективности взаимодействия.

Для повышения эффективности внутригруппового взаимодействия педагогов и родителей проводились групповые консультации. На консультации приглашались педагоги и родители одной группы, всего проведено 8 консультаций (по количеству групп).

Исследование осознаваемых и неосознаваемых целей Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева предлагает данный шаг рассматривать с целью принятия индивидуальности каждого члена команды, а так же исследование собственных неосознаваемых целей с использованием метода проективного рисования. Аналогом метода было использование проективной методики цветных метафор М.Л. Соломина. Цели исследования: определение неосознанных и осознанных целей (базовых потребностей), отношение к работе, источники стресса. По индивидуальным результатам диагностик были проведены консультации с педагогами и родителями, за дополнительной психологической помощью обратились 44 человека.

II этап

Цель этапа: обучение технологиям работы в команде:

- Корпоративный тренинг командообразования – обучение педагогов и родителей технологиям работы в команде;

- Корпоративный тренинг командообразования – обучение администрации технологиям работы в команде.

- Мониторинг эффективности командообразования.

Относительно принципа колеса, II этап является логическим

продолжением укрепления “спиц” взаимодействия или основы колеса, символизирующей взаимосвязь между всеми членами педагогического коллектива, а так же формирование командного духа. Для реализации цели был проведен с педагогами и родителями адаптированный вариант корпоративного тренинга командообразования, предложенный Т.Д. Зинкевич – Евстигнеевой (приложение 11).

Педагоги и родители на протяжении учебного года посетили 7 тренинговых занятий, где имели возможность “отыграть” разнообразные ситуации внутрикомандного взаимодействия, обучались технологиям успешной работы в команде, а так же шла непрерывная работа по формированию и укреплению командного духа.

По результатам мониторинга был сделан вывод об успешности формирования команды педагогов и родителей на 1-м и 2-м этапах. У команды высокий потенциал в достижении результативности и продуктивности.

Хотелось бы отметить невозможность достижения таких результатов без проведенной системы работы. Формирование так называемых “малых” команд, а именно улучшение взаимодействия “малых” педагогических коллективов и родителей стало основной для формирования команды всего педагогического коллектива.

Укрепление организационной структуры команды педагогов и родителей, по принципу “колеса” – это укрепление спиц взаимодействия, способствовало не только улучшению психологического климата, т. к. у педагогов уменьшилось количество стрессовых ситуаций, связанных с административными распоряжениями, взаимоотношениями с руководством, но и общей продуктивности работы. Именно заинтересованность администрации позволила повысить эффективность взаимодействия с педагогами.

Научившись взаимодействовать в “малых” командах, педагоги и родители успешно прошли обучение на корпоративном тренинге командообразования.

Пройдя 1 – этап становления и 2 – успешного функционирования и развития. Далее возможны 2 варианта: распад команды или ее рост, когда команда успешно справляется с новыми задачами. Поэтому на данный момент команда находится на 3-м этапе своего развития, т. е. на этапе сопровождение деятельности команды, поддержание командного духа, где педагогам и родителям еще раз будет предлагаться пережить и осмыслить 5 принципов работы в команде:

- ощущение общности и доверия;
- сотрудничество;
- работа на общий результат;
- творчество вместо стереотипных действий;
- конструктивная самореализация, с обязательным мониторингом эффективности команды.

В заключение хотелось бы отметить, что принцип “колеса” поддерживает не только эффективность взаимодействия педагогов и родителей, но и формирование команды администрации. Успех реализации создание команды единомышленников зависит от поддержки со стороны администрации учреждения.

Таким образом, программа формирования педагогических команд в образовательной среде ДОУ при решении задач взаимодействия педагогов с родителями направлена на повышение уровня сплоченности педагогов и родителей вокруг осознаваемой общей цели развития гармоничной личности ребенка, развитие «командного духа», мотивации сотрудничества в решении задач воспитания, обучения и развития детей. В процессе реализации программы формирования команды педагогов и родителей соблюдались следующие условия: создание обстановки психологического комфорта для каждого участника; нацеленность на психологическую поддержку членов команды; использование активных методов работы; формирование у педагогов и родителей субъектной позиции при взаимодействии в группе.

#### **Использованные источники:**

1. Александрова, Е.А. Педагогические команды как средство активизации инновационной деятельности образовательных учреждений / Е.А. Александрова – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-01/dissertaciya-pedagogicheskie-komandy-kak-sredstvo-aktivizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy#ixzz3MF88Dr2Z>
2. Антонова, Т. Проблемы и поиск современных форм сотрудничества педагогов детского сада с семьей ребенка / Т. Антонова, Е. Волкова, Н. Мишина // Дошкольное воспитание. - 2005. - N 6. - С. 66 - 70.
3. Боброва, Е.Л. Командообразование педколлектива в условиях детского дома / Е.Л. Боброва, Н.К. Усова – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/510289/>
4. Давыдова, О.И. Технология организации контакта и взаимопонимания между педагогами и родителями детей дошкольного возраста в новых социальных условиях / О.И. Давыдова // Психолого-педагогические проблемы современного образования: Сборник научных статей. - Барнаул: Изд-во БГПУ, 2001. - С.119-128.
5. Данилина, Т.А. Современные проблемы взаимодействия дошкольного учреждения с семьей / Т.А. Данилина // Дошкольное воспитание. - 2005. - №1. - С.41-48.
6. Доронова, Т.Н. Взаимодействие дошкольного учреждения с родителями / Т.Н. Доронова// Дошкольное воспитание, 2004. - N 1. - С. 60 - 68.
7. Ефремова, О.В. Формирование педагогической команды в учреждениях СПО / О.В. Ефремова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10 (1). – С. 199-202. – [Электронный ресурс] – режим доступа: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=10001454](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10001454)



8. Жуковский, И.И. Педагогическая команда: миф или реальность? / И.И. Жуковский // Учитель. – 2001. – № 4. – С. 70–72.
9. Зинкевич-Евстигнеева, Т.Д. Теория и практика командообразования. / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева. – СПб.: Издательство «Речь», 2010. – 135 с.
10. Козырев, Ю.В. Организация командной работы учителей в условиях развитой школы / Автореф. Канд. диссер. / Ю.В. Козырев. - СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2002. – 25 с.
11. Миколайчук З. Решения проблем в управлении. Принятие решений и организация работ. / З. Миколайчук. - Харьков: Гуманитарный центр, 2004.- 472с.
12. Пастухова, И.О. Создание единого пространства развития ребенка. Взаимодействие ДОУ и семьи / И.О.Пастухова. – М.: Творческий центр «Сфера», 2007. – 164 с.
13. Петрова, Е.В. Инновационные подходы к взаимодействию с родителями воспитанников детского сада в современных условиях / Е.В. Петрова // Педагогика: традиции и инновации: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 63-65. — [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.moluch.ru/conf/ped/archive/69/3709/>
14. Сартан, Г.Н. Тренинг командообразования. / Г.Н. Сартан. - СПб.: Речь, 2005 . -187 с.
15. Фопель, К. Создание команд. / К. Фопель. – М.: АСТ-пресс, 2007. – 195 с.

*Дрожжина С.С.  
магистрант 2 курса  
«Психология управления персоналом»  
Марийский Государственный Университет  
преподаватель  
отделение повышения квалификации  
Государственное образовательное учреждение среднего  
профессионального обучения  
«Йошкар – Олинский медицинский колледж»  
Россия, г. Йошкар-Ола*

## **АНАЛИЗ ИЗУЧЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО КОЛЛЕКТИВА ДОУ И РОДИТЕЛЕЙ КАК КОМАНДЫ**

В государственных образовательных учреждениях команда, из педагогов и родителей достигает результатов в процессе социализации воспитанников. Наличие команды является одним из признаков высокоэффективных организаций. Поэтому формирование навыков работы в команде становится одной из ключевых задач управления.

Одним из наиболее востребованных личных качеств, наряду с профессионализмом, является способность специалиста работать в команде. Ключевым фактором эффективной работы команды является способность каждого ее члена «работать на результат». Однако на практике

психологический акцент нередко смещается с результатов деятельности на межличностную конкуренцию, что часто приводит к скрытой и явной конфронтации. А это в свою очередь, ведет к деловому спаду, формирует напряжение внутри команды, разрушительно воздействует на личность.

Командное взаимодействие выступает в качестве условия оказания психолого-педагогической помощи в эффективном построении учебно-воспитательного процесса, актуализируя внутренние механизмы изменения собственного отношения к целевым установкам образовательного учреждения. В научно-педагогической и методической литературе имеются немногочисленные теоретические и экспериментальные исследования по разным аспектам командообразования, где раскрываются вопросы содержательной составляющей командообразования педагогического коллектива, вопросы условий организации педагогических команд, осуществление, сравнения рабочих групп и команд (О.Ю. Ефремов, Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева, Ю.В. Козырев, Г.Р. Латфуллина, З. Миколайчук, Г.Н. Сартан, К. Фопель и др.)

Основываясь на данных положениях, нами было организовано эмпирическое исследование по выявлению условий и способов формирования педагогических команд как современного подхода в организации взаимодействия педагогов с родителями в условиях ДОУ. В частности нами проведен анализ изучения педагогического коллектива ДОУ и родителей как команды.

В исследовании принимали участие 23 сотрудника ДОУ, 114 родителей. Общее количество участников 137 человек. База исследования - Муниципальное казенное дошкольное образовательное учреждение "Детский сад № 7 компенсирующего вида "Золушка" городского округа "Город Йошкар-Ола". Нами были определены методы изучения педагогического коллектива ДОУ и родителей как команды и проведено диагностическое исследование:

- методика «Определение ценностно-ориентационного единства» (А.В. Петровский);

- методика «Психологическая атмосфера в коллективе» (А.Ф. Фидлер).

- анкетирование «Готовность к командному взаимодействию»; мониторинг эффективности команды.

- методика диагностики родительских установок и реакций (PARI) (Е.С. Шефер и Р.К. Белл).

Использование методики «Определение ценностно-ориентационного единства» (А.В. Петровский) (ЦОЕ) группы позволяет экспериментатору ответить на вопрос о том, можно ли считать данную конкретную функционирующую группу сплоченной общностью, а также экспериментально определить степень выраженности этой важнейшей групповой характеристики. Согласованность, а в оптимальной ситуации и прямое совпадение позиций членов группы по поводу какого-то объекта может быть расценено как показатель ее психологической сплоченности

лишь в том случае, когда речь идет о проблемах, жизненно важных для группы в целом — о нравственных ориентирах, об оценке целей и задач совместной деятельности, о перспективах группового развития и т.п.

Отметим, что полученный показатель уровня сплоченности группы расценивается как начальный. Педагоги и родители перечисляют действительно значимые характеристики членов успешной команды. Особенно хочется подчеркнуть, что педагоги в первую очередь называют такие качества коллектива, как наличие общей цели, общность действий, сплоченность. Эти характеристики совпадают с выделенными нами характеристиками команды. Остальные же, хотя и являются значимыми характеристиками, но не являются определяющими. Среди редко употребляемых характеристик можно назвать такие, как взаимоконтроль, сила воли, уверенность в пользе своего дела и другие. Анализ этого списка позволяет сказать, что педагоги и родители, в целом, имеют представление о командной работе и, хотя, в их характеристиках отсутствует понимание необходимости групповой идентификации членов педагогической и родительской команды и удовлетворенности от принадлежности к данной группе, можно утверждать, что у педагогов и родителей имеется недостаточное понимание понятия «педагогическая команда».

По результатам исследования психологического климата коллектива педагогов и родителей по методике «Психологическая атмосфера в коллективе» (А.Ф. Фидлер) в группе педагогов и родителей выявлено следующее: Общий показатель (сред. арифм) = 51,8 (средняя степень благоприятности). Психологический климат на эмоциональном уровне в данном коллективе оценивается как частично благоприятный. Однако коэффициент невысок, поэтому негативные взаимоотношения проявляются в преобладании некоторой конфликтности в отношениях, антипатии, агрессивности между отдельными членами коллектива; отдельные члены коллектива проявляют безразличное отношение к совместной деятельности; коллектив не особенно активен, несколько инертен. Коллектив подразделяется на «привилегированных» и «пренебрегаемых»; иногда возникают конфликты между группировками в коллективе. Однако говорить о том, что в коллективе преобладают конфликтные межличностные отношения, рано. Все будет зависеть от взаимодействия лидеров коллектива.

Результаты анкетирования родителей и педагогов по анкете «Готовность к командному взаимодействию» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты анкетирования родителей и педагогов по анкете «Готовность к командному взаимодействию»

Уровни	Педагоги	Родители	Общее количество
Высокий	27% (6 чел.)	21% (22 чел.)	22% (28 чел.)
Средний	39% (9 чел.)	37% (43 чел.)	37% (52 чел.)
Низкий	34% (8 чел.)	42% (49 чел.)	41% (57 чел.)

Анализ данных анкетирования родителей и педагогов по анкете «Готовность к командному взаимодействию» позволяет утверждать, что педагоги и родители ассоциируют понятие «педагогическая команда» в основном с понятиями, обозначающими характеристики коллектива, взаимоотношения его членов и функциональные обязанности педагога.

В целом у педагогов и родителей есть субъективная психологическая готовность к участию в работе по формированию команды (27% педагогов и 21% родителей изъявили высокое желание принять участие в такой тренинговой работе). Однако из числа обследуемого коллектива педагогов и родителей выделена группа с низкой готовностью к участию в работе по формированию команды (34% педагогов и 42% родителей).

Результаты эффективности команды родителей и педагогов на констатирующем этапе представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты эффективности команды родителей и педагогов

Уровни	балл	Характеристика
Уровень эффективности межличностного взаимодействия	5	Взаимоотношения в команде были достаточно благоприятными.
Уровень согласованности действий в работе на общий результат	3	Члены команды теоретически понимают, что такое общий результат, но не умеют действовать согласованно
Уровень результативности и продуктивности	3	Команда выполнила лишь половину из запланированного.

На констатирующем этапе уровень эффективности межличностного взаимодействия (5 баллов) - взаимоотношения в команде были достаточно благоприятными. Однако наблюдались ситуативные мелкие конфликты, которые члены команды довольно успешно разрешали. Члены команды стараются следовать общекомандным ценностям, однако не всегда им это удается; но осознанное стремление к этому есть. Члены команды стараются быть этичными, тактичными и внимательными по отношению друг к другу; однако случаются ситуативные проблемы в межличностной коммуникации. Члены команды постепенно осваивают технику конструктивного конфликта и стремятся контролировать собственные эмоции. Эмоциональный климат в команде достаточно благоприятный, взаимоотношения довольно открытые, конструктивные.

Уровень согласованности действий в работе на общий результат (3 балла) - члены команды теоретически понимают, что такое общий результат, но не умеют действовать согласованно из-за того, что в определенный момент начинают доминировать личные амбиции, появляются противоречия. Роли и функции распределяются не адекватно способностям возможностям каждого. Они жестко закрепляются, следовательно, потенциал каждого используется недостаточно. Результат достигается не за

счет общей согласованности действий, а за счет личной инициативы отдельных членов или лидера. Уровень результативности и продуктивности (3 балла) - Команда выполнила лишь половину из запланированного.

С помощью методики «Диагностика родительских установок и реакций» PARI (Е.С. Шефер и Р.К. Белл) изучались родительские установки и реакции, сфера взаимоотношений родителей с ребенком. Варианты отношения родителей к ребенку:

1. Оптимальный эмоциональный контакт: побуждение словесных проявлений, вербализаций; партнерские отношения; развитие активности ребенка; уравнивательные отношения между родителями и ребенком.

2. Излишняя эмоциональная дистанция с ребенком: раздражительность, вспыльчивость; суровость, излишняя строгость; уклонение от контакта с ребенком.

3. Излишняя концентрация на ребенке: чрезмерная забота, установление отношений зависимости; преодоление сопротивления, подавление воли; создание безопасности, опасение обидеть; исключение внесемейных влияний; подавление агрессивности; подавление сексуальности; чрезмерное вмешательство в мир ребенка; стремление ускорить развитие ребенка.

Далее проведем анализ данных по методике PARI, с помощью которой изучались родительские установки по отношению к ребенку. В результате количественной оценки методики PARI мы получили данные по соответствующим шкалам, которые представили в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительные результаты изучения типа родительских установок по данным методики PARI, % (чел.)

Тип родительских установок	Количество
Оптимальный эмоциональный контакт	25% (27 чел.)
Излишняя эмоциональная дистанция	34% (39 чел.)
Излишняя концентрация на ребенке	41% (47 чел.)

Сравнительный анализ данных по методике PARI свидетельствует о том, что у 41% родителей в отношении ребенка зафиксированы высокие показатели по шкале «Излишняя концентрация на ребенке», что проявляется в чрезмерной заботе, установлении отношений зависимости; преодолении сопротивления, подавлении воли; создании безопасности, опасения обидеть; подавлении агрессивности; чрезмерное вмешательство в мир ребенка; стремление ускорить развитие ребенка.

У 25% родителей был диагностирован тип родительской позиции – «Оптимальный эмоциональный контакт»: побуждение словесных проявлений, вербализаций; партнерские отношения; развитие активности ребенка; уравнивательные отношения между родителями и ребенком.

У 34% родителей в отношении ребенка преобладает тип родительской позиции – «Излишняя эмоциональная дистанция с ребенком», которая



проявляется в раздражительности, вспыльчивости; суровости, излишней строгости; уклонения от контакта с ребенком.

Таким образом, результаты исследования свидетельствуют о том, что педагоги и родители, в целом, имеют представление о командной работе и, хотя, в их характеристиках отсутствует понимание необходимости групповой идентификации членов педагогической и родительской команды и удовлетворенности от принадлежности к данной группе, можно утверждать, что у педагогов и родителей имеется недостаточное понимание понятия «педагогическая команда». Отметим, что показатель уровня групповой сплоченности группы педагогов и родителей (ценно-ориентационное единство группы) расценивается как начальный.

По результатам диагностики психологического климата коллектива педагогов и родителей в группе выявлена средняя степень благоприятности. Психологический климат на эмоциональном уровне в данном коллективе педагогов и родителей оценивается как частично благоприятный. Однако коэффициент невысок, поэтому негативные взаимоотношения проявляются в преобладании некоторой конфликтности в отношениях, антипатии, агрессивности между отдельными членами коллектива; отдельные члены коллектива проявляют безразличное отношение к совместной деятельности; коллектив не особенно активен, несколько инертен.

Диагностическое исследование позволило выявить наличие у педагогов и родителей субъективной психологической готовности к участию в работе по формированию команды (27% педагогов и 21% родителей изъявили высокое желание принять участие в такой тренинговой работе). Однако из числа обследуемого коллектива педагогов и родителей выделена группа с низкой готовностью к участию в работе по формированию команды (34% педагогов и 42% родителей). Также определены начальные результаты эффективности команды родителей и педагогов на констатирующем этапе: уровень эффективности межличностного взаимодействия характеризуется благоприятными взаимоотношениями в команде, однако наблюдаются ситуативные мелкие конфликты.

Сравнительный анализ данных по методике PARI свидетельствует о том, что у 41% родителей в отношении ребенка зафиксированы высокие показатели по шкале «Излишняя концентрация на ребенке». У 25% родителей был диагностирован тип родительской позиции – «Оптимальный эмоциональный контакт». У 34% родителей в отношении ребенка преобладает тип родительской позиции – «Излишняя эмоциональная дистанция с ребенком».

Завершая анализ результатов диагностики, можно утверждать, что полученные данные полностью обосновывают необходимость психологического сопровождения процесса командообразования в дошкольных образовательных учреждениях. Очевиден факт того, что в целом у педагогов и родителей есть субъективная психологическая готовность к участию в работе по формированию команды.

### Использованные источники:

1. Александрова, Е.А. Педагогические команды как средство активизации инновационной деятельности образовательных учреждений / Е.А. Александрова – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-01/dissertaciya-pedagogicheskie-komandy-kak-sredstvo-aktivizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy#ixzz3MF88Dr2Z>
2. Антонова, Т. Проблемы и поиск современных форм сотрудничества педагогов детского сада с семьей ребенка / Т. Антонова, Е. Волкова, Н. Мишина // Дошкольное воспитание. - 2005. - № 6. - С. 66 - 70.
3. Давыдова, О.И. Технология организации контакта и взаимопонимания между педагогами и родителями детей дошкольного возраста в новых социальных условиях / О.И. Давыдова // Психолого-педагогические проблемы современного образования: Сборник научных статей. - Барнаул: Изд-во БГПУ, 2001. - С.119-128.
4. Данилина, Т.А. Современные проблемы взаимодействия дошкольного учреждения с семьей / Т.А. Данилина // Дошкольное воспитание. - 2005. - №1. - С.41-48.
5. Жуковский, И.И. Педагогическая команда: миф или реальность? / И.И. Жуковский // Учитель. – 2001. – № 4. – С. 70–72.
6. Зинкевич-Евстигнеева, Т.Д. Теория и практика командообразования. / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева. – СПб.: Издательство «Речь», 2010. – 135 с.
7. Козырев, Ю.В. Организация командной работы учителей в условиях развитой школы / Автореф. Канд. диссер. / Ю.В. Козырев. - СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2002. – 25 с.
8. Миколайчук З. Решения проблем в управлении. Принятие решений и организация работ. / З. Миколайчук. - Харьков: Гуманитарный центр, 2004.- 472с.
9. Пастухова, И.О. Создание единого пространства развития ребенка. Взаимодействие ДООУ и семьи / И.О.Пастухова. – М.: Творческий центр «Сфера», 2007. – 164 с.
10. Петрова, Е.В. Инновационные подходы к взаимодействию с родителями воспитанников детского сада в современных условиях / Е.В. Петрова // Педагогика: традиции и инновации: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 63-65. — [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.moluch.ru/conf/ped/archive/69/3709/>
11. Сартан, Г.Н. Тренинг командообразования. / Г.Н. Сартан. - СПб.: Речь, 2005 . -187 с.

*Дружков И.И.  
студент группы 6301  
Кондрев Н.В.  
студент группы 6301  
КНИТУ-КАИ  
Россия, г. Казань*

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ**

*Не нужно бояться проблем, они содержат в себе возможности для решения.*

*Но если Вы не будете искать проблемы, проблемы разыщут Вас.*

*Уильям Эдвардс Деминг*

В России, переживающей несколько затянувшийся «переходный период», убытки многие, за исключением разве что собственников бизнеса, воспринимают как нечто должное. Ситуация меняется, и руководители предприятий начинают понимать, что надо внедрять подход, получивший название «бережливое производство» (БП). Но как его внедрять, они часто просто не знают и после одной–двух безуспешных попыток откладывают внедрение БП на несколько лет, а порой и отказываются от него вовсе.

Японцы потратили на внедрение бережливого производства более 40 лет (и продолжают внедрять), европейцы лет 10, не меньше, страны Восточной Европы — не менее 5–7 лет при помощи очень хороших (практических) специалистов из Западной Европы и Японии.

У нас часто пытаются внедрить БП минимум за несколько месяцев, максимум за год.

Актуальность бережливого производства для всех отечественных производителей следует из следующих положений:

-Во-первых, в России открывают собственное производство иностранные компании. Для них гораздо дешевле изготовить все габаритное, материало- и энергоемкое в России, а все остальное привезти россыпью в контейнерах.

-Во-вторых, конкуренция между производителями идет на уровне скорости разработки продукта, логистики поставок, удовлетворения особых потребностей. Востребованы только лучшие поставщики и продукты (по соотношению цена/качество/условия поставки) — это основа, на которой строится конкурентоспособность продукции и производителя.

-В-третьих, для российских поставщиков жизненно необходимо соответствие мировым стандартам качества (ISO/TS–16949) и постоянное сокращение всех видов затрат.

Почему-то когда речь заходит о бережливом производстве, руководители поступают с точностью до наоборот: вместо того чтобы понять смысл и требования БП, разобраться в методах и, выбрав самые эффективные, внедрить их, получить эффект, а после совершенствовать

свою систему, пытаются внедрить сразу все, «как в Японии».

Причины отставания внедрения БП на предприятиях РФ

Что же мешает внедрению бережливого производства? Не в последнюю очередь — связанные с ним мифы:

**1) «БП — это универсальное средство, которое решит все проблемы».** Смешно смотреть, как десятки российских компаний внедряют БП, при этом продолжая выпускать продукцию, которая не может быть конкурентоспособной даже в отсталых странах Африки. Надо понимать, что бережливое производство — лишь один из мощных инструментов менеджмента, который работает в связке с другими. БП — это не универсальное средство для решения всех проблем, а инструмент для повышения конкурентоспособности предприятия, который нужен, чтобы делать продукцию быстрее, чем конкуренты, дешевле, чем конкуренты, и качественнее, чем конкуренты.

**2) «БП не требует затрат».** Если вы считаете, что бережливое производство не требует затрат, то лучше не внедряйте эту методику. Затрат требуют и обучение персонала, и само внедрение методов БП.

**3) «БП — это легко и просто».** Спросите у тех, кто добился результатов по внедрению БП, с какой попытки или через какое время все начало работать. Поверьте: три попытки внедрения БП — это немного. Пятнадцать (основных) вариантов оптимизации планировки цеха — это немного. 17 попыток построения потока создания ценности — это тоже немного. Одно только доведение всех требований до каждого оператора и наладчика требует большого количества времени, а время, как известно, — это деньги.

**4) «БП — это просто снижение запасов».** Снижение запасов — это только видимая часть айсберга. Снизить запасы — не проблема, проблема — снизить запасы так, чтобы сохранить стабильность и ритмичность производства и даже улучшить выполнение требований всех потребителей по всей номенклатуре выпускаемых изделий.

**5) «БП подразумевает обязательное сокращение рабочих».** На любом предприятии есть «неравномерность», кто-то загружен (или даже перегружен), кто-то недогружен. Задача БП — не сокращение, а перераспределение ресурсов. Постоянное улучшение требует ресурсов, поэтому если «высвобождаются» сотрудники, то они включаются в процесс улучшений — так запускается «цепная реакция качества».

Теперь от мифов перейдем к причинам медленного внедрения бережливого производства на предприятиях РФ.

*Одна из главных причин* — как ни банально — непонимание концепции БП, непонимание, что такое *бережливое предприятие и бережливая продукция*. Причем непонимание как руководителями, так и теми, кто непосредственно производит продукцию.

*Вторая причина* — часто на предприятиях с энтузиазмом внедряют БП, без понимания прохождения обязательных этапов внедрения.

Выберите пилотный участок на предприятии, разработайте программу по сокращению всех видов потерь и повышению эффективности процессов, системно подойдите к сокращению потерь — и результат гарантирован. Распространите полученный опыт сначала на нескольких других участках, а после на всем предприятии.

*Третья причина* — непонимание особенности применения БП для массового производства, которое на языке БП называется «грязным производством» и от которого нам пока никуда не деться. Внедрять БП, «как в Японии», по «книжке» или по «семинару» могут только те предприятия, которые, может быть, сами того не понимая, живут по принципам БП (такие предприятия тоже есть, хотя и не так много): производят больше и быстрее, увеличивают разнообразие и повышают качество выпускаемой продукции, снижая цену, а не добиваются результатов за счет увеличения затрат, производственных площадей, количества оборудования или персонала.

*Четвертая причина* — многие из тех, кто занимается внедрением БП по «указанию сверху», считают, что это очередная кампания, и просто делают вид, что внедряют. Бережливое производство нельзя внедрить раз и навсегда, этим необходимо заниматься постоянно, потому что БП — это инструмент получения конкурентоспособных преимуществ. На предприятиях внедрение часто «тормозят» руководители среднего звена, которые просто не желают менять свое отношение к работе и хотят спокойно работать «по-старому».

Помните, что самые опасные источники потерь — перепроизводство и излишние запасы. Помните слова Тайити Оно: «Концепция производственной системы Тойоты заключается в повышении эффективности производства путем тщательного и последовательного исключения потерь вместе с идеей уважения к человеку...»

А у нас на предприятиях иногда сосредотачиваются только на снижении потерь, забывая про человека.

*Дубинина Н.А., к.э.н.*

*преподаватель*

*Якушев Д.Г.*

*студент 3го курса*

*Астраханский государственный технический университет*

*Россия, г. Астрахань*

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Разнообразные виды деятельности, характеризующиеся признаками направленности на достижение определенной цели, результатов, выполнение и координирование различных взаимосвязанных действий, ограниченная протяженность во<sup>е</sup> времени, с<sup>е</sup> определенными началом и концом, объединяют понятие «проект». Однократность и отсутствие циклической деятельности, характерной для производственного процесса любой компании, является основным отличием проекта от производственной системы.



Инвестиционные проекты создания реальных активов (материальных и нематериальных) являются основным типом проектов, которые обеспечивают устойчивое экономическое развитие.

В Законе №39 – ФЗ (Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, а также в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» (№ВК 477, утверждены Минэкономки, Минфином и Госстроем РФ 21.06.99г.), осуществляемой в форме капитальных вложений) дано определение инвестиционного проекта.

В упомянутых нормативных актах Инвестиционный проект (ИП) представляется как экономическая целесообразность, объем и сроки осуществления капитальных вложений, также необходимая проектно-сметная документация, которая разработана в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами) и описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес план).

Иными словами, инвестиционный проект – это, во-первых, комплексный план мероприятий, который включает строительство, проектирование, а также приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.п., направленных на модернизацию объекта недвижимости или создание нового для достижения конкретных целей и получения экономической выгоды.

Одним из главных этапов деятельности любой компании является принятие решений, связанных с вложением финансовых ресурсов. Именно поэтому детальный анализ денежных потоков, связанных с реализацией проекта, так необходим для эффективного использования привлекаемых денежных средств и получения максимального эффекта от вложения.

Существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционного проекта и несколько основных критериев выбора того или иного проекта. Важным принципом каждого метода является получение прибыли в процессе реализации проекта (то есть увеличение собственного капитала). В соответствии с интересами различных заинтересованных лиц, которые связаны с компанией (кредиторы, инвесторы и т.д.), различные финансовые показатели характеризуют проект с разных сторон.

Задачи, решаемые в процессе оценки или экспертизы инвестиционных проектов на этапе разработки:

1. обоснование уместности участия в проекте;
2. оценка конкретного проекта;
3. сравнение альтернативных проектов и выбор подходящего.

Разрешение двух задач предусматривает оценка конкретного проекта:

1. оценка финансовой исполнимости проекта;
2. оценка полезности реализации проекта или участия в нем с точки зрения субъектов инвестиционной деятельности (расчет абсолютной эффективности инвестиций).

Когда имеется несколько разных проектов или вариантов одного проекта, важной является задача сравнения и выбора лучшего из них (расчет сравнительной эффективности инвестиций).

Таким образом, только при глубоком и тщательном анализе финансовой исполнимости и экономической эффективности возможна полная оценка состоятельности инвестиционного проекта.

Схема осуществления полной оценки состоятельности проекта представлена на рисунке 1.

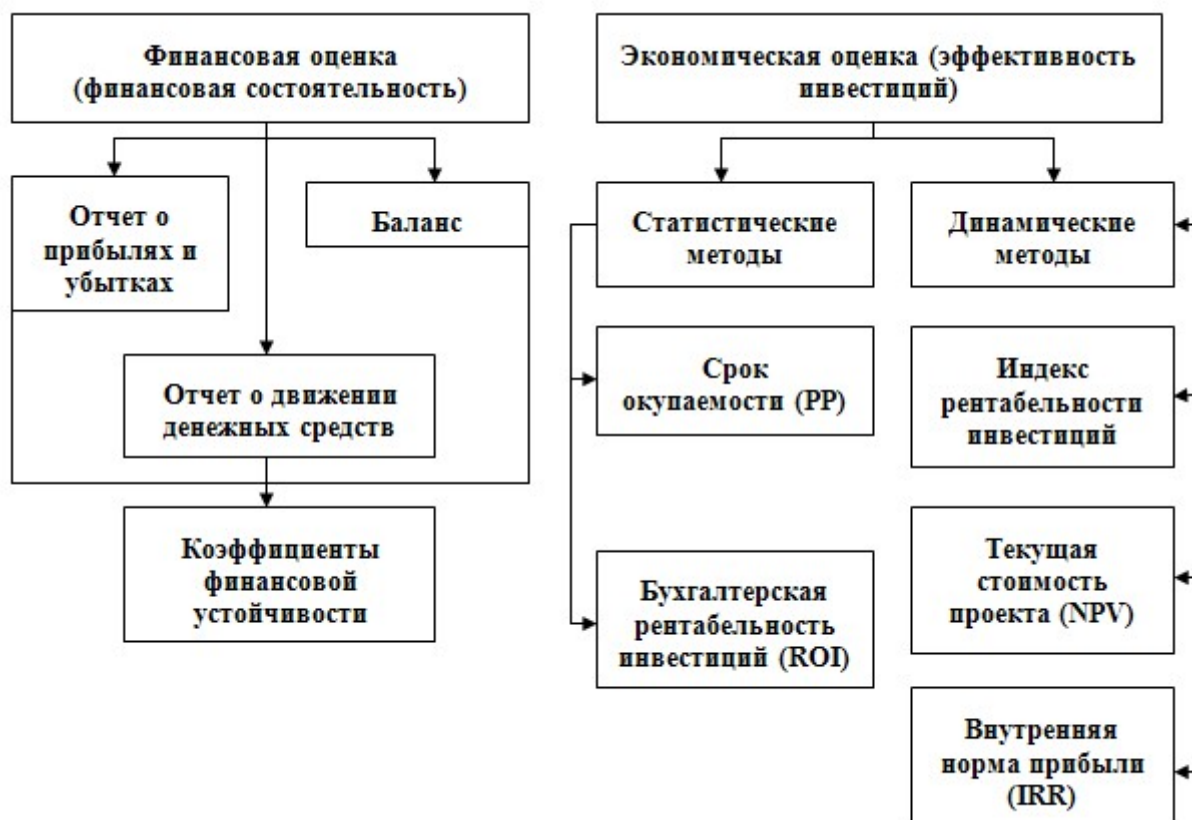


Рисунок 1 - Оценка состоятельности инвестиционного проекта

Для решения представленных в рисунке задач необходимо применять стандартизованные методы оценки инвестиций. С одной стороны, это дает возможность снизить влияние различий в уровне осведомленности экспертов на качество анализа, а с другой – обеспечить соизмеримость показателей финансовой состоятельности и эффективности для различных проектов. Такие методы позволяют оценить проект как приближенно, так и достаточно точно. Все зависит от того, насколько точна и полна информация, закладываемая в расчеты.

Метод определения срока окупаемости инвестиций (Payback<sup>c</sup> Period<sup>c</sup> - PP).

Метод определения срока окупаемости инвестиций – самый простой и наиболее распространенный метод в мировой практике. Его суть заключается в определении периода времени, который необходим для компенсации инвестиционных расходов и за который ожидается отдача

вложенных средств за счет полученных от реализации инвестиционного проекта доходов.

В отечественной практике инвестиционного анализа одним из ведущих оценочных показателей являлся показатель «срок окупаемости капитальных вложений». Расчет этого показателя основывался на принципах ресурсного подхода к оценке эффективности. Таким образом, срок окупаемости представлялся как период времени, за который прибылью от реализации продукции (услуг) покрывалась сумма капитальных вложений.

Основным недостатком такого подхода является то, что именно прибыль является показателем возврата инвестируемого капитала. На практике же инвестиции возвращаются в виде денежного потока, который состоит из амортизационных отчислений и суммы чистой прибыли. Таким образом, оценка проекта на основе прибыли значительно искажает результаты расчетов и увеличивает срок окупаемости.

С позиций денежного подхода к анализу эффективности срок окупаемости инвестиций – это такой период времени осуществления проекта до того момента, когда возврат наличных средств нарастающим итогом от проекта сравнивается с первоначальной суммой инвестиций (Рисунок 2).

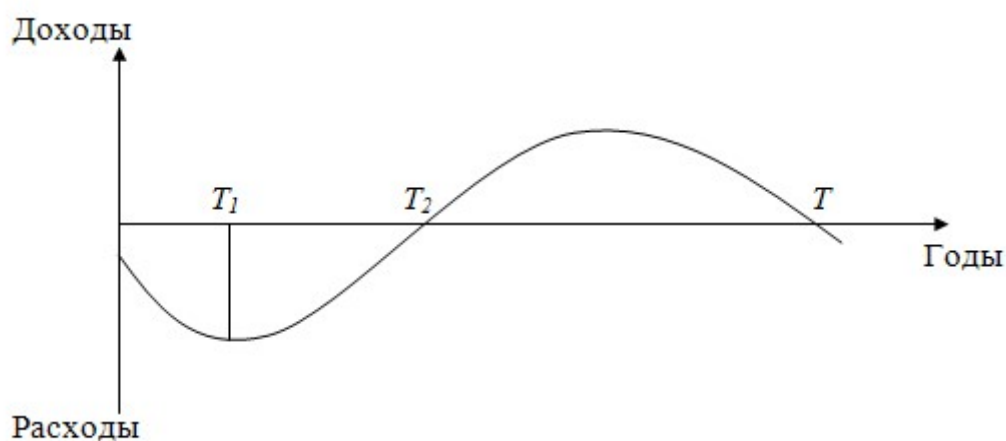


Рисунок 2 - Жизненный цикл инвестиций

где  $[0 T_1]$  – время осуществления производственных затрат;

$[T_1 T_2]$  – время возврата вложенного капитала;

$[T_2 T]$  – время получения дохода;

$[0 T_2]$  – срок окупаемости инвестиций.

Существуют два подхода расчета срока окупаемости. Первый: сумма первоначальных инвестиций делится на величину среднегодовых поступлений. Когда поступления равны по годам, применяется данный метод.

Второй: предполагает определение величины доходов от осуществления инвестиционного проекта нарастающим итогом, т.е. как кумулятивной величины.

Расчет показателя периода окупаемости инвестиций производится по

формуле:

$$\sum_{i=0}^t I_i = \sum_{i=0}^t P_i$$

где  $I_i$  - инвестиционные вложения в проект в  $i$ -м временном периоде;  
 $P_i$  - денежный поток, генерируемый первоначальное инвестиций в  $i$ -м временном периоде;

$t$  - временной период, в котором наступит окупаемость.

Срок окупаемости может исчисляться или от базового момента времени, или от начала исполнения инвестиций, или от момента ввода в эксплуатацию основных фондов создаваемого предприятия. Способ выбирается в зависимости от задания оценки.

Показатель РР, при оценке инвестиционных проектов, может использоваться двояко:

- если окупаемость имеет место, проект принимается;
- если срок окупаемости не выше установленного срока, проект принимается. Единого критерия, каким должна быть величина установленного срока, не существует. Он колеблется в широких пределах для различных предприятий.

Принимать из нескольких вариантов следует проект с наименьшим значением срока окупаемости.

В полной мере срок окупаемости не может быть признан показателем эффективности инвестиций. Нахождение срока окупаемости – полезное средство анализа проектов для предприятий, у которых могут возникнуть проблемы с ликвидностью. Метод также применяется, когда инвестиции сочетаются с высокой степенью риска и неопределенности. Шансы на неблагоприятное развитие ситуации, способное перевернуть все проводимые ранее аналитические расчеты, растут пропорционально увеличению срока для возврата инвестируемых сумм. Кроме того, чем меньше срок окупаемости, тем больше денежные поступления в первые годы осуществления инвестиционного проекта, а следовательно, и лучше условия для поддержания ликвидности предприятия.

Показателем эффективности проекта может служить величина срока окупаемости, так как характеризует время «связывания» вложенного капитала, и это имеет важное значение для инвестора. Однако, независимо от того, считать или нет данный показатель показателем эффективности или риска, интерпретация его значения не меняется:

чем ниже срок окупаемости, тем при прочих равных условиях выше инвестиционная привлекательность проекта.

Еще одни названия метода расчета бухгалтерской рентабельности инвестиций - ARR(Average Rate of Return) - средней нормы прибыли на инвестиции; ARR(Accounting Rate of Return)—расчетной нормы прибыли. Данный показатель сравнивает доходность проекта и вложенный капитал, причем делается это не на основе денежных поступлений, а с учетом

бухгалтерского показателя – дохода предприятия. При этом не подразумевается дисконтирование показателей дохода.

Для расчета бухгалтерской рентабельности среднегодовая прибыль за отрезок жизни проекта распределяется на среднюю величину инвестиций и выражается в процентах. Средняя величина инвестиций определяется путем деления начальной суммы инвестиций пополам, если предполагается, что по окончании периода реализации проекта все капитальные затраты будут амортизированы; если допускается присутствие ликвидационной или остаточной стоимости инвестиций, то ее величина определяется:

$$ROI = \frac{E}{1/2(I_0 - RV)} \quad (7)$$

где  $I_0^e$  – первоначальная величина инвестиций;

$E^e$  – среднегодовой доход<sup>e</sup> фирмы;

$RV^e$  – ликвидационная стоимость инвестиционного проекта.

Бухгалтерская рентабельность рассчитывается:

- числитель

а) на основе дохода до процентных и налоговых платежей (ЕВІТ);

б) на основе дохода после налоговых, но до процентных платежей (ЕВІТ-Н);

- знаменатель

а) на основе первоначального капитала;

б) на основе среднего капитала.

В числителе и знаменателе чаще всего используются варианты б), так как они лучше всего определяют ту выгоду, которую получают владельцы предприятия и инвесторы.

Несколько способов расчета данного показателя позволяют манипулировать его величиной. Следовательно, когда при анализе инвестиционного проекта используется показатель ROI, необходимо выяснять, по какой методике он рассчитывался.

Нередко показатель ROI сравнивают со стандартными для предприятия уровнями рентабельности, к примеру можно привести коэффициент рентабельности всего авансированного капитала. Таким образом, рассматриваемый проект расценивается как приемлемый, если для него показатель бухгалтерской рентабельности инвестиций превышает величину рентабельности, принятую инвестором как стандарт. Из нескольких вариантов инвестиционных проектов выбирается проект с наивысшей нормой прибыли.

Экономический смысл рассматриваемого показателя: выбору подлежат проекты, увеличивающие ранее достигнутый предприятием уровень эффективности производственно-финансовой деятельности.

Метод ROI, несмотря на преимущества (простота в применении, легкость в расчетах, отсутствие необходимости вести иной учет, кроме



бухгалтерского) имеет некоторые недостатки, связанные с тем, что он не принимает во внимание временную составляющую денежных потоков. Например, метод не позволяет судить о преимуществах одного из проектов, имеющих одинаковую норму прибыли, но различные величины средних инвестиций, различную норму прибыли по годам. Также он не поможет в выборе проектов, которые имеют генерируемую в течение различного количества лет одинаковую среднегодовую прибыль. Так как используются годовые данные, иногда невозможно подобрать год, наиболее подходящий для проекта. Все они могут отличаться по различным показателям: уровень производства, прибыль, процентные ставки и др. Также, некоторые годы могут быть льготными по налогообложению. Следовательно, чистая прибыль в те года будет значительно отличаться от прибыли тех лет, когда налоги будут взиматься в полной мере.

Поэтому рассмотренный метод расчета рентабельности уместно использовать, если прогнозируется, что в течение всего срока осуществления инвестиционного проекта валовая прибыль будет одинаковой и не произойдут существенные изменения в налоговой и кредитной политике.

Метод чистой текущей стоимости (Net Present Value - NPV)

Данный метод основан на расчете чистой текущей стоимости, на которую может увеличиться стоимость предприятия в результате реализации проекта.

Чистая текущая стоимость (чистый дисконтированный доход, чистая приведенная стоимость) – это стоимость, рассчитанная путем дисконтирования отдельно на каждый временной период разности всех оттоков и притоков доходов и расходов, накапливающихся за весь период функционирования объекта инвестирования при фиксированной, заранее определенной процентной ставке.

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} - I_0 \quad (8)$$

где  $P_i^e$  – годовые денежные потоки генерируемые первоначальной инвестицией в течение  $n^e$  лет;

$r^e$  – норма дисконта;

$I_0^e$  – размер инвестиционного капитала.

При помощи метода оценки эффективности инвестиционных проектов по их чистой текущей стоимости можно определить подходящую ставку дисконтирования для расчета текущей стоимости эквивалентов будущих доходов. Проект можно принимать к осуществлению, если текущая стоимость положительна, так как проект в процессе своей реализации возместит первоначальные затраты и обеспечит получение прибыли. Если необходимая норма дохода не достигается и проект убыточен, следовательно величина NPV отрицательная. Проект доходный и окупает только произведенные затраты – NPV = 0. Принимать же следует проект с наибольшим значением NPV.

В зависимости от возможности вложений, инвестором выбирается

уровень нормы дисконта. Если чистая текущая стоимость проекта положительна, то введенный в проект капитал имеет более высокую доходность, чем другие вложения по ставке  $r$ , и наоборот. В некоторых случаях в качестве расчетного процента используют уровень годовой доходности вложений, удовлетворяющий инвестора, вне зависимости от наличия наиболее выгодных возможностей вложений. Это имеет место при рассмотрении вопросов развития существующего направления деятельности.

Если проект подразумевает постепенное вложение финансовых ресурсов в течение  $n$  лет, то формула для расчета NPV принимает следующий вид:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+[r])^i} - \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+[k])^j} \quad (9)$$

где  $k^e$  – предполагаемый средний уровень инфляции.

Различные по годам ставки дисконтирования могут использоваться при расчете NPV. Если величина  $r$  изменяется от периода к периоду, то к каждому денежному потоку необходимо применять индивидуальные коэффициенты дисконтирования, соответствующие данному шагу расчета. В данном случае NPV рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{\prod_{t=1}^i (1+r_t)} - I_0 \quad (10)$$

$$^e \text{ где } \prod_{t=1}^i [(1+r_t)] = (1+r_1)(1+r_2) \dots (1+r_i)$$

Здесь возможна ситуация, когда подходящий при постоянной дисконтной ставке проект может стать неподходящим при переменной.

Расчет NPV для инвестиций с неограниченным или большим (более 40 лет) сроком жизни является особой ситуацией. Примерами могут быть затраты, которые осуществляют для проникновения на новый для предприятия страновой рынок (создание сети дилеров, реклама и т.д.) или которые связаны с приобретением контрольного пакета акций другой компании с целью включения ее в холдинг.

В таких ситуациях определить NPV поможет формула Гордона:

$$NPV = \frac{P_1}{r-g} - I \quad (11)$$

где  $P_1^e$  – поступление денежных средств<sup>e</sup> в конце первого года после осуществления инвестиций;

$g^e$  – тот постоянный темп, с которым, как ожидается, будут расти ежегодно поступления денежных средств в дальнейшем.

Данный метод широко используется по сравнению с другими методами оценки благодаря его преимуществам, заключающимся в учете как результатов функционирования проекта в течение всего периода, так и временной стоимости денег. Помимо этого, NPV является абсолютным показателем и обладает свойством аддитивности:  $NPV_{A+B}^e = NPV_A + NPV_B$ .

Свойство аддитивности позволяет суммировать значения показателя

по различным проектам, а кумулятивный NPV использовать в целях оптимизации инвестиционного портфеля.

Однако метод NPV имеет свои недостатки. Эффективность проекта при использовании этого показателя зависит не только от внутренних характеристик (ожидаемый чистый доход и необходимые инвестиции), но и от отобранной ставки дисконта. По данному методу получаемый результат зависит от выбранного процента дисконтирования, а с его прогнозированием связаны большие трудности. Судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности метод NPV также не позволяет.

Только при выполнении некоторых условий возможно корректное использование метода расчета чистой текущей стоимости.

1. В рамках инвестиционного проекта объем денежных потоков должен быть «привязан» к определенным временным интервалам и быть оценен для всего планового периода;

2. денежные потоки в рамках инвестиционного проекта должны рассматриваться изолированно от остальной производственной деятельности действующего предприятия, т.е. характеризовать только платежи и поступления, непосредственно связанные с реализацией данного проекта;

3. применяемый при расчете чистой приведенной стоимости принцип дисконтирования подразумевает возможность неограниченного привлечения и вложения финансовых средств по ставке дисконта;

4. применение единой для всех проектов ставки дисконта предполагает использование метода для сравнения эффективности нескольких проектов.

С помощью метода чистой текущей стоимости можно определить способствует ли анализируемый вариант инвестирования увеличению финансов предприятия или богатства инвестора, однако не говорит об относительной величине такого увеличения. Для компенсации этого недостатка используется метод рентабельности инвестиций.

Метод рентабельности инвестиций (Profitability Index - PI).

Показателем, позволяющим определить, в какой степени увеличивается ценность предприятия в расчете на одну денежную единицу инвестиций, является рентабельность инвестиций. Так как этот индекс рассчитывается как отношение результата к затратам, по алгоритму расчета он является «классическим» показателем рентабельности.

Оценить инвестиции можно с помощью нескольких индексов доходности:

1. индекс доходности затрат: числитель - сумма накопленных денежных потоков, знаменатель - сумма денежных оттоков ;

2. индекс доходности дисконтированных затрат: числитель - сумма дисконтированных денежных потоков, знаменатель - сумма

дисконтированных денежных оттоков;

3. индекс доходности инвестиций: числитель - сумма дисконтированных денежных потоков, знаменатель - накопленный объем инвестиций;

4. индекс доходности дисконтированных инвестиций: числитель - сумма дисконтированных денежных потоков, знаменатель: накопленный дисконтированный объем инвестиций.

Наиболее часто применяется индекс доходности дисконтированных инвестиций, рассчитываемый следующим образом:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i}}{\sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+k)^j}} \quad (12)$$

В формуле сравниваются две части чистой текущей стоимости – инвестиционная и доходная. Если рентабельность проекта равна 1 при некоторой норме дисконта, это значит приведенные доходы равны приведенным инвестиционным издержкам и чистый приведенный дисконтированный доход равен нулю. Следовательно, если рентабельность больше 1, то при данной ставке процента это означает некоторую его дополнительную доходность.

На практике часто в качестве желаемого уровня отдачи от инвестиционного проекта (RRR) берется величина средневзвешенной стоимости капитала (WACC), используемой для финансирования этого проекта.

Следовательно, с помощью показателя внутренней нормы доходности оценка эффективности ориентирована во-первых на учет возможностей вариантов вложения финансовых средств, так как IRR представляет собой метод, показывающий не абсолютную эффективность проекта, а относительную – по сравнению с операциями на финансовом рынке.

Показатель IRR в основном рассчитывается либо при помощи финансовых функций Microsoft<sup>®</sup> Excel, либо математическим способом с использованием упрощенной формулы, либо графическим способом. Математический способ основывается на использовании метода последовательных итераций.

В соответствии с этим методом с использованием таблиц дисконтирования выбираются два значения коэффициента дисконтирования  $r_1 < r_2$  таким образом, чтобы в интервале  $[r_1, r_2]$  функция  $NPV = f(r)$  меняла свое значение с «+» на «-» или наоборот. Далее применяют формулу:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} (r_2 - r_1) \quad (14)$$

где  $r_1$  – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором  $NPV(r_1) > 0$  (или  $< 0$ );

$r_2$  – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при

котором  $NPV(r_2) \leq 0$  (или  $> 0$ ).

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала  $[r_1, r_2]$ , а наилучший эффект достигается в случае, когда длина интервала минимальна (равна 1%), т.е.  $r_1$  и  $r_2$  - ближайшие друг к другу коэффициенты дисконтирования, которые удовлетворяют условиям точки перегиба функции NPV.

С помощью показателя IRR у метода расчета инвестиций существуют некоторые недостатки:

1. полная капитализация всех свободных денежных средств от проекта по ставке внутренней нормы прибыли предполагается при расчете данного показателя. Но это нереально. В виде дивидендов в жизни может быть выплачена часть средств, другая часть – инвестирована в низкодоходные, но надежные активы, и т.д. Поэтому метод IRR увеличивает доход, действительно полученный от инвестиций;

2. в вопросе выбора среди вариантов проектов, различающихся объемами инвестиций и имеющих различные IRR, данный показатель не может быть основным;

3. данный параметр эффективности не учитывает количество инвестированного капитала;

4. в некоторых ситуациях есть возможность получить неоднозначные оценки эффективности, а иногда они и вовсе отсутствуют;

5. в отличие от NPV этот показатель не обладает свойством аддитивности, т.е. для двух инвестиционных проектов А и В выполняется неравенство:  $IRR_{A+B} > IRR_A + IRR_B$ .

Несмотря на недостатки, при принятии инвестиционных решений этот показатель является одним из основных, как и NPV. Одной из причин этого является то, что IRR - измеритель, сравниваемый с существующими рыночными ставками для капиталовложений. Часто в качестве первого шага анализа инвестиций применяют расчет внутренней нормы доходности, отбирая для последующего анализа только те проекты, обеспечивающие приемлемый для инвестора уровень доходности.

Таким образом, показатель IRR может быть использован:

для оценки эффективности проекта, если известны приемлемые значения IRR у проектов данного типа (т.е. он может являться «ситом», отсеивающим невыгодные проекты);

для ранжирования проектов по степени выгодности. Правда, это можно делать лишь при тождественности основных исходных параметров сравниваемых проектов: равной сумме инвестиций, одинаковой продолжительности, равному уровню риска, сходных схемах формирования денежных поступлений;

для оценки уровня риска по проекту: чем в большей степени IRR превышает желаемый уровень отдачи, тем больше запас финансовой



прочности и тем менее страшные возможные ошибки при оценке величине будущих денежных поступлений;

для установления участниками проекта нормы дисконта по данным об IRR альтернативных направлений вложения средств.

Модифицированный метод расчета внутренней нормы прибыли инвестиций (Modified Internal Rate of Return - MIRR).

Как было отмечено выше, один из недостатков показателя IRR невозможность его использования в случае неординарного денежного потока. Анализируя применимость IRR метода, следует разграничивать чистые и смешанные инвестиции.

Под чистыми инвестициями понимаются инвестиции, которые не требуют промежуточных капиталовложений, а полученные от проекта средства направляются в доход. Признаком чистой инвестиции является конвенциональный денежный поток: до определенного времени - только отрицательные сальдо потока (превышение расходов над доходами), а затем - только положительные сальдо (чистый доход). В данном случае кривая зависимости NPV от ставки дисконта является монотонно убывающей (ситуация (а) на рис. 3) и значение внутренней нормы прибыли можно определить однозначное и абсолютное корректно.

Ситуация значительно усложняется в случае смешанных инвестиций. Такие проекты характеризуются необходимостью дополнительных промежуточных инвестиций, в т.ч. за счет привлечения накопленных доходов проекта. Чередувание положительных и отрицательных сальдо денежных потоков в ходе реализации проекта является признаком смешанных инвестиций (неконвенциональный денежный поток). Пример: в ходе реализации проекта требуются дополнительные инвестиции на капитальный ремонт, прирост оборотного капитала, в конце срока реализации проекта могут понадобиться затраты на демонтаж основных фондов, восстановление окружающей среды и пр. Математическим языком это означает, что функция зависимости NPV от нормы дисконта перестает быть монотонно убывающей, т.е. возникает возможность появления нескольких положительных значений IRR, при каждом из которых чистая приведенная стоимость будет равна нулю (ситуация (б) на рисунке 3).

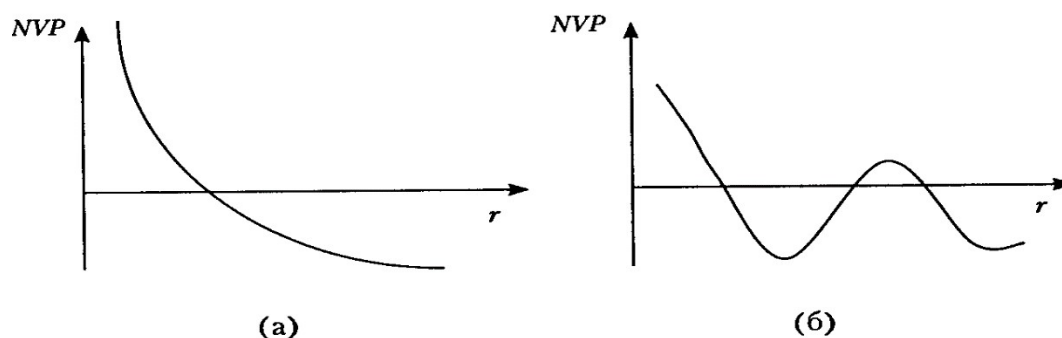


Рисунок 3 - Графики NPV в случае ординарных и неординарных денежных потоков

График (а) соответствует ситуации, когда имеет место первоначальное вложение капитала с последующими поступлениями денежных средств.

График (б) соответствует ситуации, когда имеет место первоначальное вложение капитала, в последующие годы притоки и оттоки капитала чередуются.

Результаты расчета внутренней прибыли напрямую зависят от того, сколько раз меняется знак денежного потока инвестиционного проекта. Так как IRR определяется функцией  $NPV = f(r)$ , которая в свою очередь представляет собой алгебраическое уравнение  $t$ -степени, то согласно правилу Декарта уравнение  $NPV = 0$  имеет столько возможных корней, сколько раз меняется знак денежного потока. Например, если денежный поток проекта имеет следующую схему:  $- + - +$ , то он трижды меняет знак, и значит, этот проект будет иметь три значения IRR.

В случае смешанных инвестиций однозначное определение показателя IRR становится невозможным. Отбор оптимального варианта капиталовложений на основе данного критерия чрезвычайно затрудняется. Некоторые авторы в таких ситуациях в качестве значения критерия IRR для принятия инвестиционных решений принимать наименьшее значение из всего полученного ряда. Но в данном случае можно принять неверное решение, например отказаться от проекта вообще, хотя при некоторой величине ставки дисконта проект будет прибыльным.

Для обоснования инвестиционного решения в ситуации с неконвенциональными денежными потоками будет лучше провести дополнительные расчеты. Для избежания множественности внутренней нормы прибыли используют несколько методик. В частности, можно применить модификацию метода IRR – показатель MIRR, который находят из уравнения:

$$\sum_{t=0}^n \frac{P_t^-}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{i=0}^n P_i^+ (1+r)^{n-i}}{(1+MIRR)^n} \quad (15)$$

где  $P_t^-$  – значение денежного потока (по абсолютной величин) на шаге  $t$ , если оно отрицательно;

$P_i^+$  – значение денежного потока на шаге  $i$ , если оно положительно или равно нулю;

$r$  – ставка наиболее выгодного размещения средств;

$n$  – продолжительность проекта.

Суть метода состоит в том, что денежные потоки проекта реинвестируются по ставке наиболее выгодного размещения средств, что в отличие от метода IRR реалистичнее, а все отрицательные значения потока дисконтируются по той же ставке. Как для ординарного, так и для неординарного потоков показатель MIRR всегда имеет единственное значение. По критерию MIRR правила принятия инвестиционных решений

аналогичны показателю IRR. С требуемой нормой прибыльности (RRR) также сравнивают значение критерия MIRR.

Следовательно, рассмотрены основные методы анализа эффективности инвестиционных проектов, которые приняты в международной и отечественной практике. В таблице 1 приведено обобщение условий оптимальности инвестиционных проектов в соответствии с каждым из них.

Таблица 1 – Обобщение основных методов оценки эффективности инвестиционных проектов

Показатель	Условие абсолютной приемлемости проекта	Условие абсолютной приемлемости проекта	Измеритель
Срок окупаемости (PP)	$PP < PP_{\text{норм}}$	$PP_{\text{проекта1}} < PP_{\text{проекта2}}$	Время
Бухгалтерская рентабельность инвестиций (ROI)	$ROI > ROI_{\text{норм}}$	$ROI_{\text{проекта1}} > ROI_{\text{проекта2}}$	%
Чистая приведенная стоимость (NPV)	$NPV > 0$	$NPV_{\text{проекта1}} > NPV_{\text{проекта2}}$	Денежная единица
Индекс рентабельности инвестиций (PI)	$PI > 1$	$PI_{\text{проекта1}} > PI_{\text{проекта2}}$	Доля
Внутренняя норма прибыли (IRR)	$IRR > RRR$	$(IRR - RRR)_{\text{проекта1}} > (IRR - RRR)_{\text{проекта2}}$	%

Применение динамических методов анализа эффективности инвестиций, которые основаны на дисконтировании разнесенных по времени денежных потоков проекта, стремительно растет в последние годы. Если в середине 70-х годов XX в. в высокоразвитых индустриальных странах эти методы использовали 16% промышленных предприятий, то в конце 90-х годов на их долю приходилось уже 88%.

Однако методы, основанные на учетных оценках (ROI, PP-период), тоже применяются, только уже не в качестве основных, на которых базируется принимаемое решение, а в качестве ограничений, учитывающихся при принятии решений. С началом рыночных преобразований, российские предприятия выйдя на международный рынок инвестиционных ресурсов, вынуждены были принимать язык международного общения. Поэтому стали применять динамические методы анализа проектов при составлении инвестиционных предложений, правда, вначале лишь копируя алгоритмы, а потом все более осознанно.

Бесспорно, дисконтированные методы оценки эффективности инвестиций наиболее совершенны. Принципе каждого метода из этой группы одинаков и основывается на прогнозировании доходов и расходов, связанных с реализацией проекта, и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами. Основные трудности, связанные с применением динамических методов, состоят не в сложности их

алгоритмов, а в обоснованности первичных данных, которые затем подвергаются обработке с помощью этих алгоритмов. При этом особую сложность вызывает выбор и обоснование коэффициента дисконтирования, с помощью которого обрабатываются временные ряды спрогнозированных денежных потоков проекта.

*Дубинина Н.А., к.э.н.*

*преподаватель*

*Якушев Д.Г.*

*студент 3го курса*

*Астраханский государственный технический университет*

*Россия, г. Астрахань*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Основные характерные особенности энергообъектов, которые предполагаются к сооружению необходимо учитывать при проведении исследований и анализа инвестиционных проектов. Сложный комплекс взаимосвязанных элементов с многообразными функциями представляет собой энергетическая система. По целому ряду признаков происходит выделение характерных элементов.

Оценка инвестиционных проектов реконструкции, нового строительства или технического перевооружения электроэнергетических объектов определяется системной спецификой совместной работы объектов электроэнергетической отрасли, а также технологическими особенностями этих объектов. Непрерывность и одновременность процессов производства, распределения, передачи и потребления электроэнергии относятся к системным особенностям. Это дополняется практической невозможностью мгновенного аккумулирования электроэнергии в масштабах крупных энергообъединений. Тогда, в каждый момент времени необходимо соблюдать строгий баланс производства и потребления электроэнергии с учетом потерь. Исходя из этого, при принятии решений о реализации того или иного объекта капиталовложений, необходимо учитывать следующие критерии:

- высокие требования к планированию потребности в электроэнергии и диспетчеризации режимов работы энергосистем во избежание ее дефицита или, наоборот, излишних резервов мощности;
- готовность в любой момент времени обеспечить покрытие нагрузки, необходимой потребителям, а именно, в периоды максимума и минимума нагрузки, прохождение которых связано с большими техническими трудностями и, как правило, требует общесистемных усилий;
  - максимальная надежность в работе;
  - обеспечение достаточных резервов мощности для

предотвращения аварийного отключения потребителей;

- наличие резервных связей в электрических сетях и резервов пропускной способности для многостороннего питания потребителей;

- максимальная автоматизация процессов управления, распределения и передачи энергии, включая использование противоаварийной автоматики;

- максимальная безотказность всех типов оборудования энергосистемы и каждого вновь вводимого ее элемента;

- стабильность параметров качества электроэнергии, таких как частота и напряжение переменного тока, и их допустимому изменению в очень узких пределах на шинах у потребителей и в отдельных точках электрической сети;

- высокая маневренность энергетических блоков и агрегатов или их части в общей структуре мощностей;

- приемлемая экономичность работы маневренного электрооборудования в переменных режимах;

- созданные условия с помощью автоматических систем регулирования для максимально надежной работы энергосистем и поддержания необходимого качества электроэнергии в условиях переменного режима;

- социальный эффект оцениваемый пользой проекта для населения, либо проживающего вокруг места реализации проекта, либо работающего на проекте;

- если проект так или иначе затрагивает экологическую ситуацию, то экологический эффект имеет место.

В совокупности отмеченные критерии характеризуют проект как единую систему с единым непрерывным процессом производства электроэнергии, который работает синхронизировано по частоте электрического тока и фазам напряжения практически на всей территории региона, единство которой реализуется как в процессе производства и передачи энергии, так и в процессе ее распределения. Перечисленные особенности требуют обязательного их рассмотрения при выборе и оценке инвестиционных проектов в электроэнергетической компании.

Обоснование необходимости анализа критериев при оценке эффективности инвестиционных проектов подтверждается разработанной моделью полезного результата, в которой наряду с экономическими результатами учитываются социальные, технические, экологические, инновационные и другие аспекты (рисунок 1).



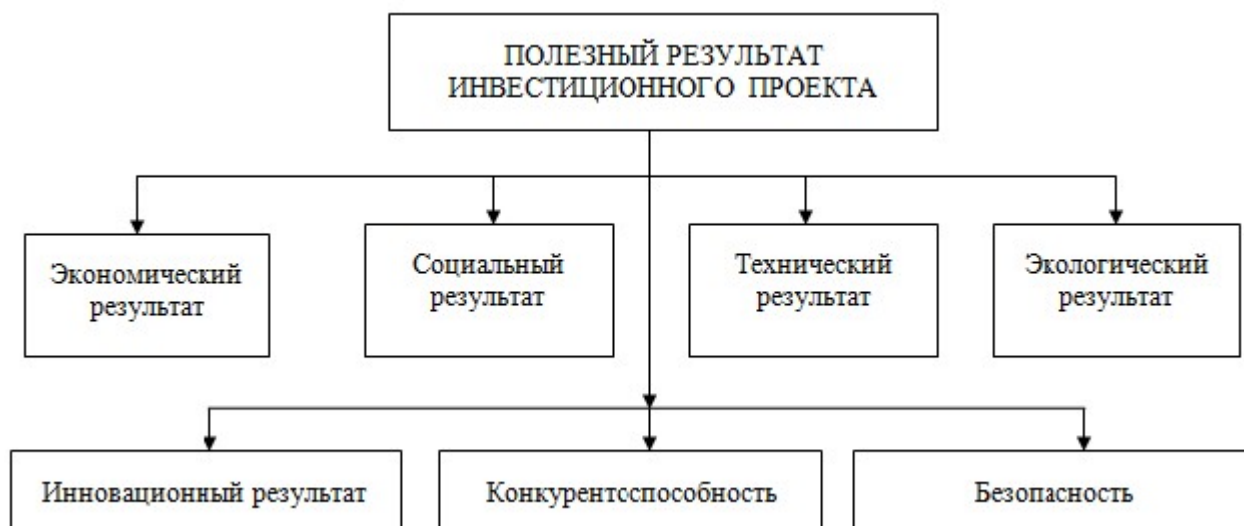


Рисунок 1 - Модель полезного результата энергетического предприятия..

Такое представление полезного результата имеет достаточно общий характер и может быть использовано при оценке эффективности инвестиционных проектов на электроэнергетическом предприятии. Для применения предложенной модели рекомендуется использование методологии многокритериального выбора.

Традиционные методы оценки эффективности инвестиционных проектов обладают определенными недостатками, а существующая методология оценки инвестиций предусматривает<sup>с</sup> выбор наиболее эффективного лишь на основе одного показателя. Это существенно затрудняет<sup>с</sup> выбор оптимального варианта инвестиций. Поэтому, для решения этой проблемы необходимо внедрение на предприятии методологии многокритериального выбора - комплексной многокритериальной оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

Сущность метода состоит в следующем:

Пусть  $O=(O_1, O_2, \dots, O_n)$  заданная совокупность каких-либо объектов. Эти объекты рассматриваются с конкретной целью, с точки зрения наличия у них определенных свойств. Конкретизация определенной цели, с которой предполагается рассматривать заданные объекты, фиксирует этот набор. Причем при изменении цели набор общих свойств может измениться. Пусть набор общих свойств описывается совокупностью  $S=(S_1, S_2, \dots, S_m)$ .

Рассматриваемые свойства объектов, естественно, имеют неодинаковую степень важности, или «вес» с точки зрения заданной цели. В свою очередь каждый объект обладает определенной интенсивностью проявления в нем какого-либо свойства.

Перед руководством стоит задача определения того объекта, который максимально способствует достижению сформулированной цели.

Первым этапом многокритериальной оценки является структуризация проблемы и представление ее в виде иерархии. Формально иерархию можно

интерпретировать как специальный класс частично упорядоченных множеств. В качестве иллюстрации иерархию обычно рассматривают как частный случай графа. В том случае, когда  $n=4$  (4 объекта) и  $m=5$  (5 свойств), графическое представление иерархии показано на рисунке 2.

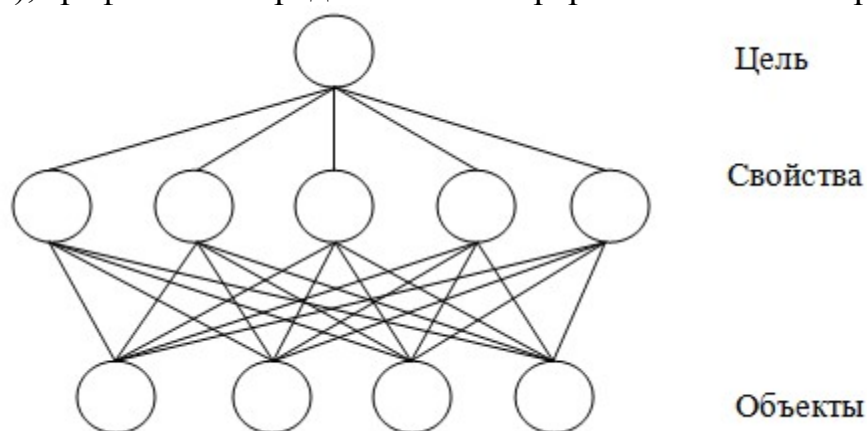


Рисунок 2 - Иерархия проблемы оценки объектов

Вторым этапом данного метода является решение двух взаимосвязанных задач: определение интенсивности проявления свойств в каждом из рассматриваемых объектов, или «веса» объекта с точки зрения конкретного свойства; определение степени важности «веса» самих свойств относительно рассматриваемой цели.

Для определения такого рода «весов» измерительного прибора не существует и поэтому руководство в рамках многокритериального анализа должно проводить: 1. парные сравнения объектов с точки зрения интенсивности проявления в них каждого свойства; 2. парные сравнения собственно свойств относительно их важности для заданной цели. Для этого требуется определенная количественная шкала, в которой руководство могло бы выражать количественные суждения о парах объектов (свойств).

Количественные суждения о парных сравнениях задаются в этой шкале и представляются матрицей размера  $n \times n$ :  $A=(a_{ij})$ ,  $(i,j=1,2,\dots,n)$

Матрица парных сравнений объектов относительно некоторого свойства ( $S_i$ ) представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Матрица парных сравнений

$S_1$	$O_1$	$O_2$	$O_3$	$O_4$
$O_1$	1	2	5	3
$O_2$	1/2	1	3	3
$O_3$	1/5	1/3	1	1/2
$O_4$	1/3	1/3	2	1

После представления количественных суждений об интенсивности проявления некоторого свойства во всех парах  $(O_i, O_j)$  в числовом выражении через  $a_{ij}$  задача сводится к тому, чтобы каждому объекту  $O_i$  поставить в соответствии собственно «вес»  $w_i$  каждого объекта с точки зрения этого свойства.

Решение этой задачи математически заключается в определении собственного вектора матрицы парных сравнений, соответствующего

максимальному собственному значению

$$A * W = \lambda_{max} * W, W = (w_1, w_2, \dots, w_n)^T$$

где  $T$  – символ операции транспонирования.

Так как желательно иметь нормализованное решение, полагаем  $\alpha = w_1 + \dots + w_n$  и заменяем вектор  $W$  на вектор  $(1/\alpha) W$  (полученный вектор в дальнейшем по-прежнему будем обозначать  $W$ ). Это обеспечивает единственность векторов «весов»  $W$ , а также то, что  $w_1 + \dots + w_n = 1$ .

Аналогично определяются «веса» свойств относительно заданной цели: строится матрица парных сравнений рассматриваемых свойств, определяется максимальный собственный вектор, соответствующий максимальному собственному значению, проводится его нормализация.

Заключительным этапом (этап иерархического синтеза) является определение того объекта, который в наибольшей степени способствует достижению поставленной цели. Для этого определяются «веса» объектов относительно цели и выбирается объект, имеющий наибольший «вес». Математически «веса» объектов относительно заданной цели определяются путем следующего произведения матрицы на вектор:

$$W = [W_1^i W_2^i \dots W_n^i] W_p,$$

где  $W_i = (w_1^i, w_2^i, \dots, w_n^i)^T$  – вектор «весов» объектов относительно  $i$  – го свойства;

$n$  – количество объектов  $i = 1, 2, \dots, m$ ;

$m$  – количество свойств;

$W_p = (w_1^p, w_2^p, \dots, w_m^p)^T$  – вектор «весов» свойств относительно заданной цели.

Следует заметить, что суждения руководства не могут быть совершенно согласованы. Под согласованностью здесь понимается не просто традиционное требование транзитивности, но и требование числовой (кардинальной) согласованности: если в объекте  $O_i$  свойство проявляется два раза интенсивнее, чем в объекте  $O_j$ , а в объекте  $O_j$  в три раза интенсивнее, чем в объекте  $O_k$ . Формально это свойство выражается равенством  $a_{ij} = a_{ik} * a_{kj}$ .

Метод исследования согласованности, предложенный в рамках многокритериальной оценки, не только показывает несогласованность при отдельных сравнениях, но и дает численную оценку того, как сильно нарушена согласованность для всей рассматриваемой задачи. Показателем «близости к согласованности» матрицы парных сравнений может служить индекс согласованности  $ИС = (\lambda_{max} - n) / (n - 1)$ .

Индекс согласованности, сгенерированной случайным образом по шкале от 1 до 9 обратносимметричной матрицы с соответствующими обратными величинами элементов, называется случайным индексом (СИ).

Отношение ИС к СИ для матрицы того же порядка называется отношением согласованности (ОС). Значения и ОС рассчитываются для каждой матрицы парных сравнений. Приемлемыми считаются значения, меньшие или равные 0,10. В противном случае – имеет место нарушение

логичности в суждениях руководства, и ему следует пересмотреть данные, использованные для построения матриц парных сравнений.

После решения задачи иерархического синтеза проводится оценка согласованности всей иерархии. Для всей иерархии вводится индекс согласованности иерархии (ИСИ) и отношение согласованности иерархии. В конечном счете для согласованности суждений руководства в рамках всей иерархии требуется выполнение условий  $ОСИ \leq 0,1$ .

Таким образом, метод многокритериальной оценки содержит удобный и эффективный инструментарий. Введение новых дополнительных критериев, расширение их числа позволит сделать более обоснованные выводы для решения задачи оценки инвестиционных проектов с учетом многих критериев эффективности и позволит принять эффективные управленческие решения в области формирования оптимальной инвестиционной программы.

*Дубровская Ю.А.  
магистрант 2-го года обучения  
СПб НИУ ИТМО  
Институт холода и биотехнологий  
Россия, г. Санкт-Петербург*

## **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ЕГО СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается суть понятия «антикризисное управление»; внутренние и внешние факторы, приводящие к кризисным ситуациям на предприятиях; а так же особые свойства системы антикризисного управления предприятием.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, кризис, предприятие.

" Krisis " - в переводе с греческого - решение, поворотный пункт или исход. Экономический кризис в компании означает тяжёлое финансовое положение, которое характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей (коэффициентов): платёжеспособности, рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости и других.[3]

Управление системами в состоянии неравновесия и дисбаланса, требует от руководителей освоения практических навыков предвидения и распознавания кризисов, устранения отрицательных последствий возникающих негативных факторов. Антикризисное управление включает комплекс методов, применяемых в разных функциональных подсистемах менеджмента, совокупность знаний и результаты анализа практического опыта, которые направлены на оптимизацию механизмов регуляции систем, выявления скрытых ресурсов, потенциала развития на сложном этапе развития. Специфика антикризисного управления связана с необходимостью принятия сложных управленческих решений в условиях ограниченных финансовых средств, большой степени неопределенности и риска.[2]

Антикризисное управление это процесс предотвращения или

преодоления кризиса организации. В этом определении объединены две составляющие антикризисного управления: предотвращение ещё не наступившего кризиса и преодоление уже наступившего кризиса.

Решение первой задачи антикризисного управления предотвращение кризиса предполагает всесторонний, системный и стратегический подход к анализу и разрешению возникающих проблем. Он имеет общие для многих предприятий черты. Такой подход можно назвать антикризисным управлением в широком смысле.

Антикризисное управление в широком смысле это сохранение и укрепление конкурентного положения предприятия. Это управление в условиях неопределённости, риска. В этом случае антикризисное управление применяется на любом предприятии независимо от его экономического положения (используется и на самых успешных предприятиях) и от его стадии жизненного цикла (используется на всех стадиях жизненного цикла).

Решение второй задачи преодоление кризиса всегда носит специфический характер, и поэтому его можно назвать антикризисным управлением в узком смысле.

Антикризисное управление в узком смысле это предотвращение банкротства предприятия, восстановление его платёжеспособности. Это управление в условиях конкретной кризисной ситуации, оно направлено на вывод предприятия из данной кризисной ситуации и восстановление его конкурентоспособности. Антикризисное управление в узком смысле чаще всего имеет место на стадии спада.[1]

Основные факторы, приводящие к кризисным ситуациям на предприятии, при которых необходимо антикризисное управление, делят на две группы: внутренние и внешние.

Внешние происходят независимо от деятельности предприятия:

1. Инфляция;
2. Рост налогов;
3. Смена власти, изменения в законодательстве;
4. Война или форс-мажорные ситуации и т. д.

Внутренние появляются в процессе деятельности предприятия. Их вполне можно разделить на группы:

1. Управленческая группа, включает в себя: неэффективный менеджмент; высокую степень коммерческого риска; недооценка конъюнктуры рынка; некачественный управленческий и бухгалтерский учет.

2. Производственная группа, включает в себя: не высокую производительность труда при высоком износе основных средств и больших энергозатратах;

3. Рыночная группа, включает в себя: чрезмерную зависимость от поставщиков и покупателей; неконкурентоспособность выпускаемой продукции.

Суть антикризисного управления выражается в следующих



положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- кризисы в определенной мере можно ускорять, предвирать, отодвигать;
- к кризисам можно и необходимо готовиться;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемы;
- управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.

Кризисы различны, и управление ими может быть различным, поэтому система антикризисного управления должна обладать особыми свойствами, главными из которых являются:

1. гибкость и адаптивность;
2. склонность к усилению неформального управления, мотивация энтузиазма, терпения, уверенности;
3. диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых типологических признаков эффективного управления в сложных ситуациях;
4. снижение централизма для обеспечения своевременного ситуационного реагирования на возникающие проблемы;
5. усиление интеграционных процессов, позволяющих концентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал компетенции.

Антикризисное управление имеет особенности в части его процессов и технологий. Главными из них являются мобильность и динамичность в использовании ресурсов, проведении изменений, реализации инновационных программ; осуществление программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений; повышенная чувствительность к фактору времени в процессах управления, осуществлению своевременных действий по динамике ситуаций; усиление внимания к предварительным и последующим оценкам управленческих решений и выбора альтернатив поведения и деятельности; использование антикризисного критерия качества решений при их разработке и реализации. [5]

Антикризисное управление имеет два аспекта: недопущение кризиса, а также эффективное его преодоление. Современный менеджер должен быть постоянно готов к кризисным ситуациям и иметь план по их преодолению. Природа кризиса и причина его возникновения может быть довольно разнообразной, но непосредственная вина в его наступлении всегда ложится

на менеджеров.[2]

#### **Использованные источники:**

1. Антикризисное управление. Учебник/ Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2006.
2. Антикризисное управление., Учебное пособие под ред. Короткова Э.М., — М.: "ИНФРА-М", 2002, с. 432.
3. Антикризисный менеджмент / Под. ред. проф. А.Г. Грязновой — М.: "Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". — Издательство "ЭКМОС", 1999.
4. Антикризисное управление предприятиями и банками. Учебник. — М.: "Дело", 2001. — с. 840.
5. Замедлина Е.А., Основы менеджмента [Электронный ресурс] - <http://be5.biz/ekonomika/mzea/toc.htm>

*Дудник Д.В., к.э.н.  
доцент, заведующий кафедрой экономики  
ФГБОУ ВО «Российский государственный университет  
правосудия»  
Северо-Кавказский филиал  
Россия, г. Краснодар*

### **МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Экономика и право тесно взаимосвязаны в процессе регулирования различных видов общественных отношений, обеспечивая правовой формой социально обусловленное экономическое регулирование различных по содержанию общественных отношений, исключая их стихийный характер. Единство правового и экономического регулирования, оказывает целевое воздействие на поведение, субъектов общественных отношений, одновременно экономическим содержанием и правовой формой, в которую оно облечено.

Сочетание экономических законов и правового регулирования, их взаимное проникновение, повышают эффективность правоприменения и регулирующее воздействие на экономические преобразования, ускоряя процесс формирования гражданского общества и правового государства.

Одним из примеров такого взаимного сочетания, является экономическая оценка фактического воздействия нормативных правовых актов.

Вопросы фактического воздействия нормативных правовых актов (далее НПА) долгое время незаслуженно игнорировались, несмотря на их очевидное прикладное значение для всех сфер общественной жизни и регулируемых ими общественных отношений, при этом в юридической среде существует мнение, что оценка фактического воздействия нормативных правовых актов невозможна в принципе, поскольку применительно к НПА

возможно оценивать только юридическую технику - систему средств, приёмов и правил, которые используются при создании, оформлении и упорядочении юридических актов для обеспечения эффективности их регулятивного воздействия, при этом, результат такого воздействия находится вне зоны оценки, что как представляется, затрудняет возможность оценки эффективности регулятивного воздействия НПА на общественные отношения и достижение поставленных целей.

Принятое 30.01.2015 года Постановление Правительства РФ «О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а так же о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ», как раз и направленно на исправление сложившейся ситуации.

Так, в соответствии с Постановлением до 01.01.2016 г. должна быть утверждена методика оценки фактического воздействия нормативных правовых актов в целях анализа достижения целей регулирования (п.3) и эффективности их достижения (п.п. «к» п.18), в том числе и экономические.

В этой связи считаю возможным предложить вашему вниманию авторское видение механизма оценки эффективности фактического воздействия НПА в части формирования отдельных оценочных критериев их фактического воздействия.

Принципиальные положения оценки экономической эффективности по многим направлениям касаются разработки ключевых положений методологии оценки экономического риска.

Анализ рисков может служить разнообразным задачам, например в природопользовании, он может быть использован в целях совершенствования организационно-экономического механизма (более подробно вопросы повышения экономической эффективности управления рациональным использованием земельных ресурсов, рассмотрены в следующих работах [2-7]).

При осуществлении экономической оценки эффективности нормативных правовых актов анализ рисков в таком механизме оценки, может быть использован в качестве инструмента позволяющего определить отклонения от заданной величины, и на этом основании сделать вывод об эффективности воздействия той или иной нормы соответствующего нормативно-правового акта.

Таким образом, предлагается ввести универсальную оценочную категорию, основанную на регламентном (нормативном) значении достижение или не достижение которого, позволит нам сделать вывод о фактическом воздействии НПА и оценить фактическую эффективность заявленных целей регулирования.

#### **Использованные источники:**

1. О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а так же о внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ: Постановление Правительства РФ от 30.01.2015 года

2. Дудник Д.В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 316-320
3. Дудник Д.В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 316-320
4. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 9. - 2012. - С. <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/1545-2012-09-20-07-09-53>
5. Дудник Д.В. Оценочные критерии и критические факторы эффективности организационно - экономического механизма природопользования и охраны окружающей среды в Российской Федерации // Управление собственностью: теория и практика. Научно-практический журнал. МГУ. Москва. 2013 г. -№ 4.
6. Дудник Д.В., Дудник Т.А Повышение эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений Российской Федерации // Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
7. Дудник Д.В., Дудник Т.А Повышение эффективности использования сельскохозяйственных угодий в системе земельно-имущественных отношений Российской Федерации // Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 497-501.
8. Проблемы экономической оценки эффективности реализации субъективных прав в строительстве // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». - Отв. ред. А.А. Зарайский. - Выпуск N 1 (10) январь - март, 2014. - Сайт: <http://www.iupr.ru>
9. Дудник Д.В. Развитие нормативно-правового регулирования в сфере рационального использования и охраны земельных ресурсов: историко-правовой аспект // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. № 4. 2014 г.

*Дудник Д.В.  
Краснодарский край, станция Динская  
Евстегнеева Д.С.  
студент 1 курса магистратуры, гр. Знм41  
ИСГТ, НИ ТПУ  
Россия, г. Томск*

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ В ОБЛАСТИ НОСИМОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ И МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ В МИРЕ И В РОССИИ**

Аннотация. Статья посвящена обзору рынков носимой электроники и мобильной медицины. В ней говорится о размывании границ традиционных индустрий и о том, что актуальности «Экономики нас» - создании цифровых экосистем.

Ключевые слова: цифровые технологии, технологическая экосистема, носимая электроника, мобильная медицина.

Сегодня наблюдается принципиально новый качественный сдвиг, меняющий рынки и среду, с которой человек сталкивается каждый день на работе и дома. Цифровые технологии прочно обосновались в повседневной жизни благодаря стараниям цифровых компаний. Согласно исследованию Accenture Technology Vision 2015, это обусловлено тем, что границы традиционных индустрий размываются вследствие появления новых «цифровых экосистем» [1]. «Цифровая экосистема» – это новый вид полноценного сотрудничества производителей ключевых технологических платформ (оборудование и системное программное обеспечение) с производителями новых «умных» устройств, а также сторонними поставщиками решений и услуг т.п. В результате это создает комплексный продукт для конечного потребителя, которым могут быть отдельные пользователи или целые индустрии.

Такая экосистема получила название «Экономика всех нас» (“We Economy”), в каждый участник в результате синергии способен получить совершенные новые результаты и преимущества.

Все это позволяет утверждать, что так же качественные изменения происходят и на рынках носимой электроники и медицины.

Согласно данным ABI Research, медицинские смарт-девайсы и фитнес трекеры являются главным драйвером роста мирового рынка высокотехнологичных носимых устройств, по итогам 2014 года мировые поставки составляют 90 млн устройств [2].

По итогам 2014 года лидирует категория высокотехнологичных носимых устройств «Фитнес-трекеры», которая насчитывает до 47% рынка. Стоит отметить, что доля данной категории в перспективе будет снижаться из-за роста популярности смарт-часов – категории, которая на данный момент составляет 8%, а к 2015 году составит 17%.

Медицинские смарт-дейвасы – вторая крупнейшая категория, широко представленная на рынке. К ней относятся потребительские смарт-девайсы,



предназначенных для использования в медицинской сфере, начиная от слуховых аппаратов, носимых терминалов и датчиков пульса, заканчивая автоматическими дозаторами введения медицинских препаратов, а также девайсами, контролирующими состояние лечения. Категория в ближайшей перспективе будет продолжать расти, наращивая свою долю на рынке высокотехнологичных носимых устройств.

Рынок носимых устройств в России составляет около 0,3 млн устройств, что более чем в 2 раза превышает показатель 2013 года. К 2018 году рынок достигнет 2 млн устройств (По предварительным данным J'son & Partners Consulting) [3].

Рынок носимой электроники тесно связан с рынком мобильной медицины (mHealth). На этом рынке представлены сервисы и продукты, которые используют мобильные технологии (обычно смартфоны и планшеты, но также и специализированное оборудование, например датчики и медицинские приборы) для упрощения, ускорения или удешевления процесса оказания медицинской помощи и работы с медицинской информацией.

Применение мобильных технологий в сфере здравоохранения может быть чрезвычайно широким. Уже сейчас существуют технологии, позволяющие врачам обследовать пациентов удаленно с помощью мобильных телефонов и датчиков, получать доступ к медицинской информации и показателям здоровья пациентов за длительный период времени и назначать лечение без личной встречи с пациентами.

Согласно опросу PWC:

- 56% покупателей носимых устройств ожидают, что это позволит им прожить на 10 лет дольше;
- 46% считают, что внедрение технологий mHealth позволит справиться с ожирением;
- 42% планируют улучшить показатели своего здоровья благодаря регулярному мониторингу [4].

Технологии mHealth позволяют значительно сократить издержки на здравоохранение. Пациенты, которые используют mHealth технологии, реже нуждаются в посещении медицинского учреждения, так как они имеют более детальное представление о своем здоровье (за длительный период времени), а в случае необходимости могут получить консультации специалистов удаленно. Согласно прогнозам, расходы на mHealth в клиниках США в 2015-2016 годах вырастут до 5,4 млрд долларов против 2,9 млрд долларов в 2011 году. А экономия от сокращения числа посещений медицинских учреждений к 2018 году может составить 36 млрд долларов.

Тренды рынка мобильной медицины в России

Во-первых, клиники сейчас особо нуждаются в повышении эффективности работы. Сокращение количества визитов пациентов – один из путей роста эффективности.

Во-вторых, ограничение доступа к бесплатной медицине усилит

интерес пользователей к приложениям, посвященным хроническим заболеваниям – от диабета до гипертонии

В третьих, усиление конкуренции на фармацевтическом рынке, приведет к появлению нового драйвера развития со стороны фармацевтических компаний.

Кроме того, культура ИТ-стартапов уже достаточно глубоко проникла на российский рынок, и уже сейчас можно наблюдать появление российских стартапов в области мобильной медицины.

- измерение здоровья в домашних условиях с участием специалистов, которые будут ставить диагнозы на основе полученных удаленно данных;
- появление mHealth устройств с интегрированными SIM-картами;
- дальнейшее внедрение смартфонов в процессы ухода за больными, терапию и лечение, а также развитие удаленного доступа к медицинским картам;
- появление различных видов мобильных приложений, помогающих пациенту осуществлять диагностику и облегчающие процесс самостоятельного лечения или лечения с помощью удаленного консультанта.

Таким образом, в мире, где объекты все больше становятся оцифрованными, возникает больше возможностей для создания цифровых экосистем. Появление новых цифровых платформ обещает революцию не меньшую, чем создание фабрик более двух веков назад. Объединяя в себе социальные функции, мобильные устройства, аналитику, облачные вычисления и Internet of Things, платформы позволят компаниям связываться друг с другом, формируя новое будущее индустрий. Почти три четверти компаний уже используют или пробуют возможности интеграции данных из так называемых индустриальных производственных ИТ-платформ с информацией, предоставляемой другими компаниями — «цифровыми партнерами». Серьезными «цифровыми» игроками теперь становятся совсем не технологические компании. Они больше не хотят ждать, когда Google или Facebook займут их место. Они не просто думают, как трансформировать себя в цифровую компанию, — они пытаются понять, как объединить отраслевую экспертизу с цифровыми технологиями, чтобы изменить рынок и занять свое место в «мы-экономике».

#### **Использованные источники:**

- 1.Эра цифрового бизнеса: нарушение границы. [Электронный ресурс] // Accenture Technology Vision 2015. URL: [http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/Local\\_Russia/PDF/Accenture-Technology-Vision-2015-rus.pdf](http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/Local_Russia/PDF/Accenture-Technology-Vision-2015-rus.pdf) (дата обращения: 07.06.2015).
- 2.ABI Research [Электронный ресурс] // [Офиц. сайт] URL: <https://www.abiresearch.com/market-research/practice/wearables-devices/> (дата обращения: 07.06.2015).

3. J'son & Partners Consulting. [Электронный ресурс] // Исследования всех сегментов рынков телекоммуникаций, информационных технологий и медиа [Офиц. сайт] URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-vysokotekhnologichnyh-nosimyh-ustroystv-20150225120432](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-vysokotekhnologichnyh-nosimyh-ustroystv-20150225120432) (дата обращения: 07.06.2015).

4.PWC [Электронный ресурс] // Будущее носимых устройств. URL: <http://www.pwc.ru/ru/retail-consumer/publications/wearable-future.jhtml> (дата обращения: 07.06.2015).

*Евстигнеева А.В.  
студент 3го курса*

*Баилыкова А.С.  
студент 3го курса*

*Куцури Г.Н., д.э.н.*

*научный руководитель, профессор*

*кафедра «Государственные и муниципальные финансы»*

*«Финансовый университет*

*при Правительстве Российской Федерации»*

*Россия, г. Москва*

### **УЧАСТИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ФОРМИРОВАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ**

Аннотация: статья посвящена анализу наиболее важных проблем, препятствующих полноценному формированию института «гражданского общества», что рассматривается через основные возможные направления перехода к открытой бюджетной системе и выработку рекомендаций по корректировке существующих трудностей для осуществления данного перехода.

Ключевые слова: гражданское общество, «открытый бюджет», бюджетная политика, «бюджет для граждан», бюджетные средства.

В настоящее время к числу наиболее острых и актуальных проблем функционирования бюджетной системы РФ относится проблема нецелевого использования бюджетных средств. Усиление степени участия гражданского общества в формировании бюджета и в контроле над его исполнением, по нашему мнению, сможет значительно ослабить остроту данной проблемы.

Как важнейшей предпосылкой, так и главным фактором формирования демократического политического устройства, является наличие гражданского общества. Вследствие чего гражданское общество можно характеризовать как совокупность различных форм социальной активности населения, которая не обусловлена деятельностью государственных органов и которая воплощает объективный уровень самоорганизации социума. На наш взгляд, формирование «гражданского общества» является качественным показателем гражданской деятельности жителей страны и отражением разделения функций государства и общества в определенных сферах.

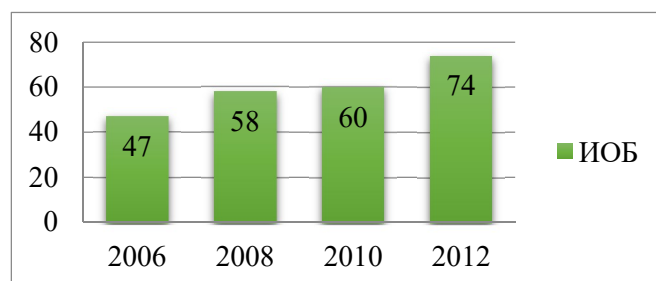
На пути перехода к открытой бюджетной системе можно выделить 3 основных шага - достижение прозрачности (открытости данных), гражданского участия в бюджетном процессе и, наконец, подотчетности органов государственной власти населению. При соблюдении представленных задач будет возможно достичь главной цели – установление доверия общества к государственным институтам.

Что касается проблем, препятствующих выполнению вышеперечисленных задач, следует выделить:

- недоступность части информации о бюджете для каждого гражданина;
- непонимание обществом основных направлений, задач и ориентиров бюджетной политики;
- отсутствие контроля гражданского общества за результатами использования бюджетных средств.

В настоящее время по каждому из направлений предпринимаются шаги по корректировке сложившейся ситуации.

Говоря о первой проблеме - раскрытии информации о формировании бюджета - в последние годы Россия добилась значительных успехов. Об этом можно судить исходя из результатов индекса Open Budget Index (ОБИ – Индекс открытости бюджета). С помощью него определяется, предоставляется ли обществу восемь основных бюджетных документов центральным правительством каждой исследуемой страны, а также являются ли данные этих документов понятными, своевременными и полезными.



**Рис. 1. Индекс открытости бюджета Российской Федерации в период с 2006 по 2012 гг.<sup>[1]</sup>**

Результат России в 2012г. составил 74 из 100 баллов, что значительно превышает среднюю оценку в 43 балла для всех 100 исследуемых стран. Показатель указывает на то, что российское правительство предоставляет обществу значительную информацию о бюджете страны и финансовой деятельности в течение бюджетного года. Поэтому граждане страны имеют возможность следить за отчетностью правительства в связи с управлением общественными средствами. Показатель ИОБ России, составивший в 2012 г. 74 балла, увеличился более чем на 57% по сравнению с 2006 г., что можно охарактеризовать, как значительный прогресс.

Что касается проблем в раскрытии информации о бюджете, то для

<sup>1</sup> <http://internationalbudget.org/what-we-do/open-budget-survey/country-info/?country=ru>

нашей страны характерным препятствием к достижению его прозрачности выступает, главным образом, высокий уровень коррупции. Наиболее известным индексом, оценивающим коррупцию в стране, является Transparency International's Corruption Perceptions Index. Данный индекс ранжирует страны в зависимости от того, насколько коррумпирован их государственный сектор. Оценка страны или территории указывает уровень присутствия коррупции в государственном секторе по шкале от 0 (очень высокий уровень коррупции) до 100 баллов (очень низкий уровень коррупции). Россия в 2014 г. занимала в этом рейтинге 136 место из представленных данных по 175 государствам с результатом в 27 баллов.<sup>[2]</sup>

В России принимаются меры по улучшению данной ситуации. По уровню раскрытия информации (Revenue Watch Index Country Ranking)<sup>[3]</sup> о доходах, полученных в добывающем секторе, Российская Федерация (89,7) уступает лишь Бразилии (97) и Норвегии (96,4). А на Global Integrity Index<sup>[4]</sup>, оценивающим в 2010 г. меры по борьбе с коррупцией и надлежащий механизм управления, РФ показала результат 71 из 100, что сопоставимо со многими другими странами со средним уровнем дохода, таких как Литва, Венгрия, Мексика. Самые низкие результаты показаны в Budget Process Oversight & Transparency (процесс бюджетного надзора и открытость) и в Whistle-blowing Protections (защита лиц, уведомляющих о подозрениях в совершении неправомерного действия и совершающих служебные разоблачения), что еще раз демонстрирует недостаточное участие гражданского общества в бюджетном процессе и высокий уровень коррупции.

Рассматривая вторую проблему - непонимание обществом основных направлений, задач и ориентиров бюджетной политики, следует отметить, что за последние несколько лет наметились сдвиги и в этом направлении, а именно – реализуется проект «Открытый бюджет», направленный на выработку комплекса мер по повышению прозрачности бюджета для граждан, расширению их информированности и созданию дополнительных возможностей для учета мнения общественности при составлении бюджетных проектировок.

Однако целью данного проекта «Открытый бюджет» является не только выработать публичность бюджетной политики, но и изменить сам подход к формированию бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Фонд Кудрина заключил с рядом муниципальных образований соглашения о сотрудничестве, в соответствии с которыми портал «Открытый бюджет» предполагается использовать в качестве инструмента оперативного реагирования на возникающие социально-экономические проблемы населения, для обеспечения учета мнения граждан при определении приоритетных направлений расходования бюджетных средств.

<sup>2</sup> <http://www.transparency.org/cpi2014/results>

<sup>3</sup> <http://www.revenuewatch.org/rwindex2010/rwindex.html>

<sup>4</sup> <https://www.globalintegrity.org/global/the-global-integrity-report-2010/russian-federation/>



В настоящее время в проекте в качестве «пилотов» участвуют четыре субъекта РФ, а именно Кировская, Московская, Ярославская области и Республика Коми, а также 16 муниципальных образований из шести регионов России. В соответствии с соглашением региональные и муниципальные финансовые органы «пилотных» участников взяли на себя обязательство своевременно и в необходимом объеме размещать информацию о принимаемых решениях по расходованию бюджетных средств.

Благодаря механизмам обратной связи с населением реализация проекта «Открытый бюджет» обеспечит соблюдение принципов доступности, открытости и прозрачности бюджетов, а также участие общества в формировании бюджетной политики. Можно будет увидеть положительную либо отрицательную реакцию общественности на отдельные предложения, а также получить обоснованный ответ органа исполнительной власти или местного самоуправления.

Наряду с этим, в тестовом режиме действует Единый портал бюджетной системы Российской Федерации<sup>[5]</sup>, оснащенный современной инфографикой, на нем публикуются различные аналитические отчеты, представлена визуализация бюджета, а также сервис оснащен обратной связью с гражданами, существует возможность скачивания приложения на мобильное устройство.

Наконец, третья проблема - отсутствие контроля гражданского общества за результатами использования бюджетных средств. В настоящее время в этом направлении влияние населения в значительной мере ограничено. Единственная возможность, предоставляемая обществу на данном этапе, это пассивное участие в анализе документов, издаваемых законодательными властями, а именно в анализе отчетов об исполнении бюджета.

Далее хотелось бы остановиться на рекомендациях для каждой из вышеизложенных проблем.

Оценивая возможные направления решения первой проблемы, то следует отметить, что в целях интеграции гражданского общества в бюджетную политику, а также для повышения прозрачности данных в 2013г. был впервые составлен рейтинг субъектов РФ по уровню открытости бюджетных данных. Наряду с рейтингом субъектов были проанализированы и иные данные, представленные на рис. 2.

---

<sup>5</sup> <http://budget.gov.ru>

Показатели	По закону о бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов		По отчету об исполнении закона о бюджете за 2013 год		По проекту бюджета на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов	
	Кол-во регионов, ед.	%	Кол-во регионов, ед.	%	Кол-во регионов, в, ед.	%
Разработан бюджет для граждан	40	48,2	43	51,8	47	56,6
Отражены сведения в бюджете для граждан:						
о бюджетном процессе (с датами)	21	25,3	-	-	36	43,4
экономические показатели для формирования бюджета (достижение экономических показателей – для отчета)	26	31,3	22	26,5	36	43,4
сведения о консолидированном бюджете	13	15,7	23	27,7	25	30,1
доходы	37	44,6	48	57,8	43	51,8
расходы по отраслям (направлениям деятельности) или программам	37	44,6	47	56,6	45	54,2
взаимосвязь расходов с результатами (достигнутые результаты для отчета)	14	16,9	23	27,7	22	26,5
государственный долг субъекта РФ	19	22,9	37	44,6	34	41
контактная информация для взаимодействия с гражданами	21	25,3	36	43,4	34	41

**Рис. 2. Статистические данные о «бюджетах для граждан» регионов в 2014 г.<sup>[6]</sup>**

<sup>6</sup> [http://www.a-econom.com/press\\_center/?show\\_id=596](http://www.a-econom.com/press_center/?show_id=596)

В результате чего следует сделать вывод, что лишь в половине субъектов нашей страны разработан бюджет для граждан, сведения в бюджете по различным направлениям указаны неравномерно, так информация о доходах и расходах гораздо полнее, чем сведения о консолидированном бюджете, о взаимосвязи расходов с результатами. Вследствие чего, на наш взгляд, для достижения оптимального результата следует продолжать деятельность в направлении расширения доступности информации, ее полноты по всем показателям.

Относительно рекомендаций для второй проблемы - участия общества в бюджетном процессе на стадии его формирования, полезен будет зарубежный опыт – не так давно в польском городе Лодзь<sup>7</sup> был проведен эксперимент по введению механизма гражданского бюджета. Он состоял из нескольких этапов: вначале подавались онлайн-заявки на проект, далее они рассматривались городской администрацией (насколько проект отвечал формальным требованиям) и, наконец, проекты оформлялись и отправлялись на публичное голосование. Важно заметить, что задача заключалась не только в том, чтобы информировать и обучать местных жителей, но и чтобы продвигать саму идею гражданского бюджета, что сейчас еще достаточно слабо реализуется в РФ. Многие люди реагировали с большим энтузиазмом, поскольку они понимали, что гражданский бюджет — отличный инструмент для преобразования их города и внесения тех изменений, которые они хотели бы видеть.

В результате чего следует выделить важные позиции, которые по нашему мнению требуют реализации и на территории нашей страны:

- введение самого механизма гражданских инициатив и допуск на рассмотрение общественных предложений;
- использование в процессе информационной компании различных рекламных материалов, доступных как для современных пользователей через сеть Internet, так и для населения, не являющегося финансово грамотными в достаточной степени: брошюры, постеры, радио-записи и короткие клипы, размещенные на Youtube, их трансляция в общественном транспорте, бесплатная газета, подробно описывающая процедуру голосования и публикующая список проектов;
- установление простой процедуры подачи заявки;
- осуществление открытого процесса отбора заявок – возможность горожан во время рассмотрения проекта органами государственной власти принимать в них участие (посредством онлайн-трансляции), задавать вопросы и защищать проекты.

Очевидно, что реализация данных предложений требует вложения финансовых ресурсов, усовершенствования информационной и

<sup>7</sup> <http://urbanurban.ru/blog/experience/469/Dayte-nam-porulit-kak-rabotaet-grazhdanskiy-byudzhet-v-polskikh-gorodakh>

компьютерной поддержки, тщательного контроля за возможностью и адекватностью выдвигаемых предложений, но ожидаемая отдача позволит устранить не только нецелевое расходование средств, но и решит еще одну проблему – будут затронуты те аспекты городской жизни, которые давно были лишены финансирования, и которые власти игнорировали.

Что касается рекомендаций для решения третьей проблемы - возможности контроля за выполнением бюджета, хотелось бы заострить внимание на предложении об использовании оперативного и независимого источника данных о проведении различных финансово-хозяйственных операций государственными организациями. В качестве таких источников могут выступать данные, хранимые в банках, о проведении различных расчетов и платежных операций (в которых указывается информация о плательщике, назначении платежа и получателе). Вследствие чего появится возможность отслеживать направления использования средств и их объем.

Нельзя не отметить, что реализация осложняется расходами по формированию современного центра обработки данных, предоставляющего удобные средства навигации, поиска и формирования аналитической информации, а также при привлечении широкого круга лиц, заинтересованных в мониторинге финансово-хозяйственной деятельности государственных организаций.

Таким образом, для реализации проекта требуется создание федерального центра по обработке и открытой публикации данных, охватывающего мониторинг платёжных операций, совершаемых государственными организациями всех уровней и принятие законодательной базы, которая обяжет банки к предоставлению данных по платёжным операциям по счетам государственных организаций. В результате нововведений будет предоставлена возможность независимого контроля со стороны гражданского общества над деятельностью государственных организаций, повысится доступность достоверной информации о финансовой деятельности государственных органов, возникнет эффективный инструмент оперативного контроля деятельности государственных органов, улучшится понимание хозяйственной деятельности государственных организаций со стороны гражданского общества и появится инструмент влияния на работу этих организаций со стороны гражданского общества, усилится стимул для развития более открытой работы государственных организаций, в тесном сотрудничестве с гражданским обществом.

#### **Использованные источники:**

1. Крутова С.Г. Совершенствование процесса управления государственными и муниципальными финансами// IV МНПК «Современные проблемы социально-экономического развития» от 21 февраля 2013г.;
2. Открытые бюджеты. Преобразуют жизнь. Обзор Открытости Бюджета за 2012 год (Электронный ресурс). URL: [internationalbudget.org](http://internationalbudget.org) (Дата обращения: 10.04.2015);

3. Итоги семинара «Открытый бюджет. Рейтинг субъектов РФ по уровню открытости бюджетных данных. Бюджет для граждан» (Электронный ресурс). URL: [www.a-econom.com/press\\_center](http://www.a-econom.com/press_center) (Дата обращения: 10.04.2015);
4. Официальный сайт Министерства Финансов РФ (Электронный ресурс). URL: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (Дата обращения: 11.04.2015);
5. Официальный сайт Единого портала Бюджетной системы РФ (Электронный ресурс). URL: [budget.gov.ru](http://budget.gov.ru) (Дата обращения: 11.04.2015);
6. Официальный сайт Transparency International (Электронный ресурс). URL: [www.transparency.org](http://www.transparency.org) (Дата обращения: 10.04.2015);
7. Официальный сайт Revenue Watch Institute (Электронный ресурс). URL: [www.revenuewatch.org](http://www.revenuewatch.org) (Дата обращения: 12.04.2015);
8. Официальный сайт Global Integrity (Электронный ресурс). URL: [www.globalintegrity.org](http://www.globalintegrity.org) (Дата обращения: 11.04.2015);
9. Официальный сайт журнала «UrbanUrban» (Электронный ресурс). URL: [urbanurban.ru](http://urbanurban.ru) (Дата обращения: 12.04.2015).

*Евстюхина М.С.  
ассистент  
кафедры менеджмента и экономики образования  
Мордовский государственный педагогический институт  
имени М.Е. Евсевьева  
Россия, г. Саранск*

### **КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрена кластеризация региональной экономики, как наиболее адекватная рыночным условиям хозяйствования форма управления и современных механизмов повышения конкурентоспособности экономики региона.

**Ключевые слова:** региональная экономика, кластер, конкурентоспособность, региональное управление, кластерная политика.

В современном мире потенциал и конкурентоспособность страны являются производными конкурентоспособности входящих в ее состав территорий в силу того, что ресурсы и факторы производства, человеческий и социальный капитал, условия для ведения бизнеса локализованы на региональном уровне, где живут и трудятся конкретные люди и функционируют конкретные компании. Сегодня глобальная конкуренция между странами сводится к конкуренции между отдельными регионами. Единицей глобального экономического пространства становится регион, который приобретает стратегическое значение для процветания своей страны. На него возлагается роль локомотива в национальном развитии, что обуславливает значимость концептуально оформленного стратегического



подхода к региональному развитию и его интеграции в систему национальных приоритетов.

Наиболее прогрессивным и инновационным подходом к развитию региона в условиях «новой экономики», описываемой в терминах сетевой организации хозяйствования и ключевой роли информации в экономических процессах, является кластерное развитие территории[1].

Кластеризация экономики позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику регионального развития, повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействие между различными субъектами экономического развития региона: государством, крупным и малым бизнесом, научно-образовательным сообществом и общественностью; сформировать «лицо» региона в восприятии внешнего окружения и, в целом, повысить уровень занятости и качество жизни населения.

Кластеры на сегодня являются основой наиболее успешных экономик. Например, кластер виноделия в Чили, Калифорнии, Силиконовая Долина, автомобильные кластеры Австрии, Венгрии и проч. в значительной степени определяют и направляют экономическое развитие своих стран. В целом, в мире насчитывается более 2000 кластерных образований, сосредоточенных, главным образом, в сферах АПК, информационно-телекоммуникационной индустрии, автомобилестроении, био- и нанотехнологиях. В США функционирует более 40 крупных кластеров, в которых производится более 61% ВВП и занято свыше половины трудоспособного населения страны[4].

Таким образом, как показывает мировая практика, кластер заявляет себя как одна из ключевых компонент конкурентоспособности наиболее прогрессивно развивающихся стран, в связи, с чем вызывает теоретическое любопытство у исследователей и практический интерес у государства и бизнеса.

В традиционной конкурентной среде выигрыш одного из участников эквивалентен проигрышу другого, что определяет конкурентную борьбу в качестве игры с нулевой суммой. Кластерный подход нарушает традиционную логику конкуренции, предоставляя возможность достижения выгоды каждому из субъектов, что составляет «беспроигрышную» модель конкуренции[2].

Конкуренция, имеющая место в рамках кластерного образования, модифицируется в направлении усиления кооперативных взаимодействий конкурирующих игроков и сокращения интенсивности соперничества. В результате, компании-конкуренты, работающие на одном рынке, приобретают возможность объединять свои усилия для решения общих вопросов и достижения взаимных выгод при сохранении своих конкурентных позиций друг по отношению к другу. Возможности по сотрудничеству в рамках кластера многочисленны и включают совместные

инвестиции в создание собственных образовательных учреждений, которые призваны воспитывать специализированных кадров для потребностей игроков кластера; развитие общей для всех компаний отрасли базы НИОКР, лоббирование вопросов предоставления дешевого кредита и прочих факторов производства, а также представление интересов отрасли перед госструктурами.

Практическим примером кооперации конкурирующих фирм может являться сотрудничество компаний — автопроизводителей в кластере автомобилестроения. Для минимизации издержек автопроизводители-конкуренты, объединяясь в единое институциональное образование, могут лоббировать предоставление преференциальных условий поставки материалов и компонентов, более дешевого кредита, создавать общие для всех участников специальные учебные заведения (СУЗы) с целью воспитания высококвалифицированных специалистов в области сборки автомобилей и проч. Подобные мероприятия позволяют достичь синергетического эффекта от взаимодействия однопрофильных юридически не связанных между собой компаний, повысить производительность каждой из них, делая их более конкурентоспособными на внешнем рынке. При этом конкурентные позиции игроков друг по отношению к другу не меняются. С течением времени и по мере закономерной эволюции кластерного образования кооперативные связи расширяются и углубляются, проникая в смежные области и приобретая новые формы, что имеет следствием сужением пространства конкурентной борьбы. В рамках традиционной модели конкуренции компании конкурируют, главным образом, за факторы производства, за эффективность производственного процесса, маркетинга, управления, сбыта и проч. и, в конечном итоге, за потребителя. В зрелом, достигнувшем своего наивысшего развития кластере конкуренция сводится к непосредственной борьбе за лояльность потребителя (например, посредством активной бренд-политики) в силу того, что соперничество за факторы производства и эффективность на всех этапах цепочки создания стоимости минимальна в связи с развитием кооперации в этих сферах. В данном контексте правомерно обозначить рассматриваемую модель конкурентной борьбы в качестве «кооперативной конкуренции» — или конкуренции, основанной на сотрудничестве[3].

Конкурентное пространство кластера декомпозируется на внутреннее и внешнее. Внутренняя конкуренция имеет место в пределах самого кластера между его участниками, выполняющими один вид деятельности, за потребителя. Внешняя конкуренция представляет кластер в качестве единого образования с особой идентичностью, который вступает в соперничество с иными кластерами и крупными корпорациями на глобальном рынке. В данном контексте целостность кластера в мировом масштабе, в глобальной конкуренции за потребителя и ресурсы создает основания для развития тесной кооперации внутри кластера и увеличения производительности всех

его участников с целью повышения конкурентоспособность конечного продукта кластера на мировом рынке[2].

Таким образом, в рамках кластера фирмы-участники могут оптимизировать свою деятельность и усиливать свои рыночные позиции как за счет конкуренции (например, захват доли рынка конкурентов), так и посредством кооперации (достижение экономии на общих для всех игроков отрасли издержках). Глобальная конкурентная среда, в которой функционирует зрелый эффективный кластер, предъявляет высокие требования по цене и качеству для конечного продукта кластера, что способствует развитию внутренних связей между участниками кластера и развитию кооперации.

Со структурной точки зрения экономика региона в традиционном понимании являет собой совокупность отраслей, представленных на территории региона. В рамках такой модели состояние экономики определяется через анализ конъюнктуры всех отраслей и отдельных хозяйствующих субъектов и имеет четкую отраслевую привязку. При отраслевой организации хозяйствования на уровне региона единицей анализа выступает отрасль, что формирует статичную картину экономики.

Кластерный подход предлагает альтернативную форму институциональной организации экономики региона, основанную на постоянном, самовоспроизводящемся взаимодействии отраслей и отдельных экономических агентов, помещая при этом характер и глубину связей между ними во главу угла при анализе региональной экономики. В рамках кластерной концепции единицей анализа и управления становится кластер как межотраслевое образование во всем многообразии его форм, с его внутренней динамикой, определяемой интенсивным разнонаправленным взаимодействием входящих в его состав субъектов. Помимо этого кластеризация создает условия для взаимопроникновения различных отраслей и создания в результате этого новых рынков.

В кластере выделяют 4 группы участников: «ядро» кластера, дополняющие, обслуживающие и вспомогательные участники[2].

«Ядро» кластера составляют компании-производители основной продукции, вокруг которых центрируются остальные участники. Таковы автопроизводители в кластерах автомобилестроения, фермерские хозяйства и производители вина в агропромышленных кластерах, производители обуви в обувных кластерах и т. п.

Обеспечивающие (дополняющие) виды деятельности осуществляют компании, функционирование которых направлено на обеспечение деятельности основных производителей. Таковыми могут являться производители материалов и автокомпонентов в кластере автомобилестроения; производители программного обеспечения в кластере по производству компьютеров и проч.

«Обслуживающие» компании — таковые, предоставляющие сервисное

обслуживание основных фирм-производителей кластера: финансовые, маркетинговые, консультационные, ремонтные и прочие услуги.

Вспомогательные участники — компании, наличие которых желательно для обеспечения экономического успеха кластера, но не является обязательным. К данной группе участников могут быть отнесены организации по сотрудничеству, в некоторых случаях таковыми могут являться НИИ и образовательные учреждения.

Особую роль в кластере играет государство, представленное федеральными и региональными органами власти, которые формируют институционально-правовые условия для реализации кластерных инициатив, организуют площадку для диалога и согласования интересов участников, предоставляют финансовую поддержку отдельным кластерным инициативам.

Большинство кластеров зависимы от государственного финансирования и нежизнеспособны при его отсутствии, хотя эта зависимость может с течением времени сокращаться. Государство, выступая в процессе кластеризации как представитель региона, ориентировано стратегически и увязывает кластер с развитием экономики региона в целом, ассимилирует его с иными экономическими структурами и ориентирует на решение социально значимых вопросов.

Результаты исследования компании Bauman Innovation показали, что наиболее активную роль в инициировании и финансировании программ, направленных на развитие кластеров, играет государство, доля финансового участия которого составляет в среднем 35-40%. В частности, 40% всех расходов по развитию кластеров в Словении финансировало государство. На развитие автомобильного кластера в Шанхае из государственного бюджета поступило \$6 млрд., что превышает половину общего бюджета кластера[4].

Научно-образовательное сообщество представлено в кластере образовательными учреждениями и научно-исследовательскими институтами. Роль первых сводится к подготовке квалифицированных кадров для нужд участников кластера; вторые ориентированы на генерацию идей и разработку новых технологий, обеспечивающих инновационное развитие кластера.

Отдельные всемирно известные кластеры были образованы либо вокруг университетов, либо вокруг крупных специализированных исследовательских институтов с изначальной целью коммерциализировать свои научно-технологические разработки. Наиболее показательным примером тому является Силиконовая долина,— кластер, организованный вокруг Стэнфордского университета, проводившего ранее теоретические и прикладные исследования, не находившие материализации в конкретных рыночных продуктах.

Сосуществование и активное взаимодействие бизнес-структур, государства и научно-образовательного сообщества — трех ключевых

движителей инновационного процесса — на пространстве кластера определяет инновационность как внутренне присущую кластеру характеристику. Инновационный процесс в рамках кластера стимулируется за счет интенсивного обмена знаниями, компетенциями, идеями и иными нематериальными ценностями между бизнес-структурами и НИИ при фоновом участии государства, а также за счет объединения ресурсов, требуемых для создания и коммерциализации инноваций (капитал, идеи, материально-техническая база и административно-правовая поддержка)[4].

Инновационный процесс в рамках кластера можно описать концепцией «Тройной спирали», которая определяет характер взаимодействия производственного сектора, университетов и государства в процессе генерации новых идей, их превращения в форму инноваций и последующего перевода на рынок. «Тройная спираль» — это нелинейная, нестатичная модель, которая описывает частично перекрывающиеся друг друга и меняющиеся роли основных субъектов инновационного процесса: университеты становятся предпринимателями за счет создания на своих площадках бизнес-инкубаторов; промышленность начинает играть роль науки посредством организации собственных образовательных структур и центров знаний, проведения научных исследований для своих нужд, а государство становится венчурным капиталистом в силу необходимости поддерживать инновационные инициативы и предоставлять финансовую поддержку отдельным венчурным проектам. Таким образом, «спиралевидность» данной модели определяется тем, что три ключевых субъекта инновационного развития в рамках кластера постоянно меняются ролями, частично замещая друг друга и параллельно продолжая выполнять свои традиционные функции.

Таким образом, в условиях нестабильности и высокой конкурентности глобальной среды, наиболее прогрессивным и эффективным подходом к региональному развитию является кластерный подход. Основным преимуществом данного подхода является объединение всех уровней развития региона — от уровня администрации до отдельных отраслевых фирм и достижение целостного видения экономики территории. Кластерная концепция экономического развития региона представляет альтернативное видение конкуренции, новую модель структурирования экономики региона, а также комплексный подход к инновационному развитию, как отдельных экономических агентов, так и территории в целом. Логика развития наиболее успешных глобальных компаний и наиболее экономически развитых регионов и стран мира свидетельствует о том, что кластеризация — это закономерный этап эволюции форм комплексной организации хозяйствования, позволяющий связать воедино единичное и общее, сбалансировать интересы человека, фирмы и региона, задать вектор их совместного единого направленного развития.



### Использованные источники:

1. Евстюхина М.С. Формирование и развитие региональных кластеров // Электронное научно- практическое периодическое издание «Экономика и социум». – №1(14), январь-март 2015. URL: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_14/Evstyuhina%20M.S.%20\\_%20statya.xps.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Evstyuhina%20M.S.%20_%20statya.xps.pdf) (дата обращения 15. 04. 2015)
2. Коновалова А.Е., Толмачева О.И. Формирование региональных отраслевых кластеров как важнейший этап создания инновационной экономики // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – С. 70-73. URL: [www.rae.ru/use/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=999911](http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=999911) (дата обращения: 01.03.2015).
3. Марков Л. С. Проблемы реализации кластерной политики в России / Л. С. Марков // Научный эксперт. – 2007. – № 4. – С. 20–30.
4. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ. Серия «Аналитические доклады». – Екатеринбург, 2008. – №2. – 41 с.

*Егоров А.Ю.  
Master of Arts  
магистрант 2 курса  
кафедра международного права, адвокатуры и нотариата  
ФГБОУ ВПО Российская правовая академия  
Министерства юстиций Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### ПРАВОВОЙ СТАТУС ЗАКОННЫХ КОМБАТАНТОВ

**Аннотация:** Публикация посвящена анализу структуры и выявлению особенностей правового статуса законных комбатантов, участвующих в вооруженных конфликтах. В публикации отражены основные этапы развития правовых представлений о деятельности законных комбатантов в рамках международных и немеждународных вооруженных конфликтов.

**Ключевые слова:** международное гуманитарное право, вооруженные конфликты, законные комбатанты, незаконные комбатанты, военнослужащие, волонтеры, партизаны, ополченцы.

Лица, которые входят в состав вооруженных сил во время вооруженного конфликта, являются комбатантами. Данное определение дает исключения в виде медицинского и духовного персонала. Статус комбатанта получают лица, относящиеся к военнослужащим во время международного вооруженного конфликта. Вышеуказанная норма официально закреплена в статье 43 (2) Дополнительного протокола I Женевской конвенции 1949 года, а исходит она из Гаагского положения, в котором говорится, что конфликт состоит из двух сторон сражающихся и не сражающихся. Ни одного государство на высоком уровне не выступало против данной нормы.

В случае немеждународных конфликтов вооруженные силы государства называются комбатантами. Несмотря на то, что в конфликтах немеждународного характера для принципа различия употребляется данный термин, единственным, непонятным, является вооруженная оппозиция. Исходя из практики, лица которые принимали участия в вооруженном конфликте не получают защиты, в отличие от гражданских лиц. За редким исключением комбатантами называют лиц, участвующих в военных действиях, например, в 1970 году была принята резолюция генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций о лицах участвующих в вооруженных конфликтах, о соблюдении прав человека, где была названа оппозиция «комбатантами». Следующее упоминания комбатантов в немеждународном международном конфликте, есть в Каирской декларации и Каирском плане.

Хотя в практике используют для различия термин комбатант во время немеждународных конфликтов, лица участвующие в вооруженном конфликте не будут иметь статуса военнопленного или комбатанта, при их аресте, их будут судить по внутренним законам государства. Термин комбатант в практике государств имеет различное наименование, часто используют слово «сражающиеся», или лица, непосредственно принимающие участия в вооруженных действиях, организованные группы антиправительственных организаций, непосредственные участники военных действий, гражданские лица, являющиеся непосредственными участниками военных действий, или комбатанты неприятеля.

Если рассматривать норму № 3, то из нее выходит что медицинский и духовный персонал также входит в состав вооруженных сил, а, значит, являются комбатантами, но так как у этих лиц особый статус, то пока они выполняют свои обязанности, они являются некомбатантами, но пользуются защитой. Исходя из нормы № 6, уважение и защита некомбатантов становится неотъемлемой частью вооруженного конфликта, за счет того, что они не участвуют в его военных действиях и не предоставляют угрозы ни для одной из сторон.

В Германии считается, что лица, которые не принимают участие в военных действиях, даже если входят в состав вооруженных сил, например чиновники, судьи, рабочие, являются некомбатантами. Если опираться на практику Соединенных Штатов Америки, то, например, в Руководстве для военно-морских сил говорится о том, что помимо духовного и медицинского персонала, статус некомбатантов могут приобрести также лица, которые приобрели статус сотрудников гражданской обороны, хотя при этом входят в состав вооруженных сил. Таким образом, комбатанты – это лица участвующие в вооруженных конфликтах.

**Военнослужащие.** При рассмотрении нормы № 4, видно, что обе стороны вооруженного конфликта состоят из некоторого количества организованных вооруженных подразделений, которые находятся под командование одного или нескольких лиц, несущих ответственность за

действия своих подчиненных. Данную норму используют во всех международных вооруженных конфликтах, а также и при немеждународных конфликтах. В практике принято считать, что комбатантом можно назвать лиц, которые осуществляют враждебные действия под командованием одной из сторон. Официально такое определение фиксируется в тот момент, когда нужно определить, кто имеет статус при аресте военнопленного, а кто не имеет.

В статье 1 Гаагского положения приведено четыре условия, которые относятся к лицам, которых можно назвать комбатантами. Первое условие – это наличие ответственного за ту или иную вооруженную группу. Вторым является наличие отличительной символики, которую можно увидеть издали. Третьим считается открытое ношение оружия, а завершающим – поведение лиц в части соблюдения обычаев и законов войны. Таким образом, под определения комбатантов могут попасть не только вооруженные силы, а еще и ополчение, добровольческие отряды и другие. Эти условия даются больше для лиц не являющимися вооруженными силами государства, так как подразумевается, что армия государства по своей природе состоит из лиц, отвечающих этим условиям.

Существует и другое определение, записанное в Дополнительном протоколе I, в котором комбатантами называют вооруженных лиц одной из конфликтующих сторон. В этом определении нет условия о видимом отличии войска. Это сделано для разделения статуса комбатанта и военнопленного и перенесено из статьи № 43 «О вооруженных силах», в статью № 44 «О военнопленных» Дополнительного протокола I. Обязанность соблюдать законы войны, сохранять внутреннюю дисциплинарную систему, исходит из обязательства отдавать руководящим лицам приказы, не противоречащие международному гуманитарному праву.

В ряде государств на практике принималось решение о включение органов полиции, жандармерии, констеблей в состав вооруженных сил. Такая практика имеет место быть, но Дополнительным протоколом I диктуется условие, что сторона в конфликте обязана уведомить сторону противника об этом. Исходя из этой нормы, например, сразу после ратификации Дополнительного протокола, Франция и Бельгия, выпустила уведомление о том, что органы внутреннего порядка, во время вооруженных конфликтов, входят в состав вооруженных сил. Уведомления не наделяют внутренние органы никаким особым статусом, дабы это не вызывало путаницы в том, кто есть гражданское лицо, а кто – нет.

**Волонтеры.** В состав вооруженных сил одной из воюющих сторон могут добровольно вступить как граждане этой страны, так и лица из другого государства. Такое лицо во время международных и немеждународных вооруженных конфликтов именуется волонтером. Право для отдельных лиц, желающих участвовать в заграничном конфликте в качестве волонтера закреплено в Гаагской конвенции, посвященной правам и обязанностям государств, не имеющих отношения к вооруженному

конфликту. Когда волонтер вступает в ряды одной из сторон вооруженного конфликта, он теряет статус гражданского лица и получает статус прикрепленного к личному составу вооруженных сил. Исходя из принципов международного права, допускается возможность, которая считается правомерной – добровольное вступление в армию лица иного государства, для защиты страны от иностранной оккупации. Такая практика не нарушает право международных и немеждународных вооруженных конфликтов.

За годы развития международного гуманитарного права увеличивалось число лиц, которые относились к комбатантам, участникам вооруженных конфликтов, а лиц, относящихся к некомбатантам – уменьшалось. В 1907 году на Второй Гаагской конференции к комбатантам были причислены: армия, ополчение, волонтерские отряды. В 1949 году, в Женевской конвенции было прописано более подробно, какие лица входят в состав участников международных и немеждународных вооруженных конфликтов. На сегодняшний день принято считать комбатантами: личный состав вооруженных сил того или иного государства – это армия, авиация и флот, ополчение и волонтерские отряды, входящие в личный состав вооруженных сил одного из государств, личный состав сопротивленческих отрядов и движений.

Несмотря на широкий список лиц, являющихся законными и комбатантами, любые военные действия, ведутся в основном с помощью личного состава вооруженных сил государства, так как они обладают достаточным количеством личного состава, специально обученного, дисциплинированного, с хорошим техническим оснащением и хорошей организацией и методикой ведения боя. Исходя из этой причины, международное гуманитарное право в большей степени, в отличие от других направлений, регламентирует деятельность личного состава вооруженных сил государств.

У каждого государства есть право выбирать в состав своих вооруженных сил любое количество добровольческих отрядов, формировать и комплектовать различными видами вооружения, кроме тех, которые запрещены международными договорами. В международном праве не имеет значения каким образом формируется состав вооруженных сил, которые выполняют воинские повинности, или не выполняют и идут отдельным формированием с определенным уставом и функциями. Для международного гуманитарного права важно, чтобы соблюдались нормы о защите гражданского населения, защите лиц с гуманитарной миссией, о защите персонала с особым статусом.

Надо отметить, что во многих государствах, например, в странах малых государств Африки, нет постоянной армии. Армия в таких государствах формируются непосредственно во время вооруженных конфликтов и состоят из ополчения (органов внутреннего порядка) или волонтерских отрядов. Специально, для таких государств, в 1907 году было выпущено положение, в котором указано, что, несмотря на то, что у них нет

регулярной личного состава, волонтерские отряды, ополчение и иные формирования можно считать армией государства и приравнять к законным комбатантам.

На Брюссельской конференции в 1874 году статус законных комбатантов присвоили партизанам. На протяжении большого количества времени комбатантами считали лишь организованные отряды государством, а не добровольческие формирования. Для того, чтобы участвовать в войне и иметь статус комбатанта, нужно было вступить в личный состав вооруженных сил государства. Статус комбатант необходим был для того, чтобы при аресте, можно было стать военнопленным, которого не могли бы казнить без суда.

**Партизаны и ополченцы.** Одной из основных проблем международных и немеждународных вооруженных конфликтов является незаконное ведение военных действий. Важная задача – создавать условия для работы нормативных и правовых актов и обеспечивать их соблюдение на практике во время вооруженных конфликтов. Партизан, не смотря на то, что они участвуют в вооруженном конфликте, далеко не все называют и признают комбатантами. Чтобы привлекать к уголовной ответственности данных лиц, нужно понимать, к какому уголовному законодательству относить партизан.

Партизаны в XIX веке не имели статуса участника вооруженного конфликта, их деятельность регулировалась нормами обычного права. Так как не было точных формулировок и понятий, проясняющих законную или незаконную деятельность партизан, чаще всего это приводило к уголовной ответственности всех лиц, которые были арестованы в качестве бойцов сопротивления. В начале XX века было принято решение о том, чтобы отнести ополчение и добровольческие отряды к категории комбатантов, законных участников военных действий, при условии соблюдения всех правил и норм. Документальное подтверждение признания законности партизан произошло в 1907 году в Гаагском положении.

Интересный факт заключается в том, что если на оккупированной территории граждане схватятся за оружие, а времени официального закрепления не будет, то согласно Гаагскому положению, если люди открыто носят оружие и соблюдают норму международного гуманитарного права, их военные действия будут считаться законными. Данные положения обращены к лицам, проживающим на «незанятой территории» государства, участвующего в вооруженном конфликте.

Формулировка «незанятая территория» способствовала развитию дискуссии между стран по поводу статуса освободительных войн в тылу врага, про их право на существование. В российской науке, ученые выступали за защиту освободительных движений, апеллировали «оговоркой Мартенса» во время конференций, посвященных международному гуманитарному праву. Данная позиция получила распространение только на территории Российской империи, а в дальнейшем – Советском Союзе. Это



привело к тому, что во время Второй мировой войны, партизаны подвергались расстрелам, расправам разного уровня жесткости, так как германская армия не признавала их комбатантами, а считала преступниками.

После окончания Второй мировой войны, на Женевской конференции 1949 года лица, которые участвовали в организованных формированиях сопротивления, будучи гражданами страны, участвующей в вооруженном конфликте, стали называться и признаваться комбатантами. Несмотря на более широкое определение, такая формулировка текста не решала проблемы, связанной с партизанами полностью. В первую очередь, это связано с самими партизанами, так как они считали себя бойцами гражданского сопротивления и не носили открыто оружия, а скрывались в толпе, для того, чтобы их не распознали. Данные действия противоречат нормам международного гуманитарного права, что создает проблемы в привлечении лиц к ответственности.

Попытка решить эту проблему была сделана в 1977 году, путем принятия Дополнительного Протокола I, в котором комбатанту во время вооруженного конфликта было необходимо открыто носить оружие, что являлось основной нормой, а, главное, достаточной для того, чтобы считать его законным. На практике же видно, что в связи со спецификой партизанских отрядов, выполнение даже сокращенной нормы, практически не возможно, так как бойцы сопротивления ведут тайный режим ведения войны. Партизаны зачастую находятся вне равных условий во время вооруженных конфликтов. Чтобы хоть как-то выравнять условия войны, они вынуждены скрывать технику и оружие, применяя его неожиданно для врага. Если исполнять эту норму, то вылезает наружу нелепые ситуации, связанные с практикой партизанской действительности, например, боец, открыто, перед войском несет взрывчатку, для того, чтобы заминировать дорогу или мост.

Обеспечить правовое регулирование партизан во время вооруженных конфликтов на сегодняшний день может только внутренне законодательство государств, которое в свою очередь, не всегда соответствует нормам международного гуманитарного права. Опираясь на внутренние законодательства государств во время решения вопросов, связанных со следствием против партизан, специалисты упираются в то, что многие государства отсылают к нормам международного гуманитарного права, тем самым вызывая правовую коллизию. Еще одной проблемой правосудия является тот факт, что отсутствие особого статуса, у лиц участвующих в вооруженном в конфликте, подставляет партизан под статьи, совершаемые простым гражданским лицом, которые носят признаки общеуголовных насильственных преступлений. Встает вопрос о том, каким законодательством пользоваться, при условии, если государство находится на оккупированной территории. Выход из такой ситуации можно найти, если рассмотреть ситуацию с позиции того, что территорию оккупировали, а никто не вправе посягать на территорию государства и влезать в дела

гражданских лиц, а партизаны оказывали защиту своих территорий.

Таким образом, не все участники вооруженных конфликтов обладают статусом законных комбатантов, однако право на защиту и оборону своей земли имеют все лица – вне зависимости от того на какой находятся территории, вне зависимости от, того какова их профессиональная подготовка и деятельность.

#### **Использованные источники:**

1. Блондель, Ж. Глобализация: подход к феномену и последствия для гуманитарной деятельности // Международный журнал Красного Креста. 2004. № 853. С. 89-100.
2. Бюньон, Ф. Право Женевы и право Гааги // Международный журнал Красного Креста. 2001. № 844. С. 137-159.
3. Давид, Э. Принципы права вооруженных конфликтов. М.: МККК, 2011. – 1144 с.
4. Дерман, К. Правовой статус «незаконных и(или) не пользующихся защитой комбатантов» // Международный журнал Красного Креста. 2003. № 849. С. 51-87.
5. Досвальд-Бек, Л., Хенкертс, Ж. Обычное международное гуманитарное право. Нормы. М.: МККК, 2006. – 819 с.
6. Зенкин, И.В. Международное гуманитарное право. М.: Всероссийская Академия Внешней торговли, 2000. – 151 с.
7. Табассум, С. Комбатанты, а не бандиты: статус повстанцев в исламском праве // Международный журнал Красного Креста. Дискуссия по гуманитарным вопросам: право, политика, деятельность. М.: МККК, 2011. С. 269-291.

*Егоров С.Ю.  
Master of Arts  
магистрант 2 курса  
кафедра международного права, адвокатуры и нотариата  
ФГБОУ ВПО Российская правовая академия  
Министерства юстиций Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОМИТЕТА КРАСНОГО КРЕСТА**

**Аннотация:** Публикация посвящена специфическим особенностям современного состояния правового статуса Международного Комитета Красного Креста (МККК). В рамках исследования, на основе которого была подготовлена публикация, были рассмотрены основные этапы развития МККК, основные нормативные и правовые документы, определяющие правовой статус данной организации и влияющие на осуществление ее деятельности.

**Ключевые слова:** международное гуманитарное право, вооруженные конфликты, Международный Комитет Красного Креста, правовой статус,

мандат МККК.

В Уставе Международного Комитета Красного Креста (МККК) отражены основные положения, регламентирующие деятельность данной организации. Развитие этих положений имеет длительную историю. В 1863 году в Женеве был создан Международный комитет помощи раненым воинам, основателем которого стали несколько швейцарцев – Луи Аппиа, Анри Дюнан, Гийом-Анри Дюфур, Гюстав Муанье, Теодор Монуар. На проходившей Международной Конференции в октябре того же года в Женеве началась активная международная деятельность данной организации, которая со временем была преобразована в Международный Комитет Красного Креста. В 1864 году была подписана Первая Женевская конвенция, заложившая основы для создания целого ряда документов, обеспечивающих нейтральность гуманитарной деятельности и уважение медицинского персонала во время вооруженных конфликтов.

Сразу после Женевской конференции 1864 года начался процесс создания Национальных обществ Красного Креста. Сперва данные неправительственные объединения создавались в странах Европы, однако к настоящему времени они распространились на территорию большинства стран мира. После Первой Мировой войны началось объединение отдельных обществ в рамках Лиги национальных обществ Красного Креста. Для вступления в Лигу общества должны были соответствовать целому ряду требований, первым из которых являлось наличие признания со стороны государств, на территории которых находились их штаб-квартиры. Кроме того, подобные общества должны были быть единственными в своей стране. И, наконец, принципиальным требованием являлось соблюдение основополагающих принципов Красного Креста. При соблюдении данных условий общество могло быть принято в состав Лиги. В 1991 году в Будапеште на VIII сессии Генеральной Ассамблеи Лиги она была переименована и стала называться Международной Федерацией обществ Красного Креста и Красного Полумесяца [4].

В настоящее время МККК, Национальные общества и Международная Федерация обществ Красного Креста и Красного Полумесяца образуют Международное Движение Красного Креста и Красного Полумесяца, более известное как Международный Красный Крест. С момента создания и до настоящего времени МККК состоит из швейцарских граждан, действует в рамках законодательной базы Швейцарии и сохраняет статус нейтральной независимой организации. Основной целью МККК является предоставление помощи и покровительство жертвам вооруженных конфликтов. В число его основных задач входят способствование соблюдению международного гуманитарного права и популяризация знаний о нем [4]; посредничество между государствами, которые имеют определенные обязательства, и жертвами войны, которые имеют определенные права; сохранение основополагающих принципов Международного Красного Креста [6], в

число которых входят беспристрастность, гуманность, добровольность, единство, независимость, нейтральность, универсальность.

Наиболее известной деятельностью МККК является работа его представителей во время вооруженных конфликтов. Работа в мирное время представляется не менее значимой, однако она не столь известна широкой общественности. В мирное время представители МККК занимаются предупреждением населения о существовании опасности боеприпасов и противопехотных мин, которые не были уничтожены во время вооруженных конфликтов, а представителей вооруженных сил и государственной власти – о международном гуманитарном праве и об обязательности его исполнения [3]. Распространение информации о гуманитарном праве и напоминание об обязательности его исполнения всеми сторонами конфликтов осуществляется через консультативную службу МККК. Незнание норм и принципов права, с одной стороны, не освобождает от ответственности за их нарушение, но с другой, является препятствием для их надлежащего соблюдения. В связи с этим регулярное напоминание правительствам государств об обязательствах, которые те взяли на себя, а также о мерах, которые необходимо предпринимать для их реализации, представляется весьма важной задачей. Консультативная служба МККК занимается не только информированием, но и оказанием практического содействия в разработке в принятии различных правовых актов, необходимых для имплементации норм международного гуманитарного права в национальное законодательство [9]. Важным направлением деятельности МККК, связанным с популяризацией знаний о международном гуманитарном праве, является развитие национальных обществ, поддержка их проектов и программ, в том числе тех, которые проводятся совместно с представителями государственной власти [11].

Международное Движение Красного Креста и Красного Полумесяца возложило на МККК обязательства по выполнению задач, определенных Женевскими конвенциями. В их число входит оказание содействия в соблюдении норм международного гуманитарного права и принятие жалоб в случае нарушения каких-либо положений этого права во всех странах мира [9]. Подобные жалобы приходят от лиц, находящихся под стражей, от свидетелей внесудебных казней, жертв угроз жизни и собственности, невыдачи тел умерших. В целом ряде случаев делегаты МККК, занимающиеся передачей этих жалоб, сами оказывают непосредственную помощь в деле установления виновников нарушений международного гуманитарного права, а также определения степени серьезности нарушений, выдвижения требований возмещения ущерба, устранения угроз, в установления мест захоронений и обеспечения выдачи тел умерших. МККК регулярно обобщает поступающие жалобы и в конфиденциальном виде направляет их сторонам вооруженных конфликтов, напоминая о необходимости соблюдения норм международного гуманитарного права. Мандат МККК не предоставляет ему возможности и средств для

имплементации международного гуманитарного права в национальные законодательства, для обеспечения предоставления жертвам права на судебную защиту, для удовлетворения жалоб отдельных лиц. Поэтому для достижения подобных задач МККК действует через проведение переговоров с представителями власти [5]. Однако если нарушения носят систематический характер, а обращения к представителям государственной власти не приводят к необходимым изменениям, МККК может действовать через публикацию официальных заявлений. Стоит отметить, что к подобной мере прибегают только в исключительных случаях.

Выбор конкретных видов деятельности тесно связан с основополагающими принципами международного гуманитарного права, поддержание которых является одной из основных задач МККК. Конфиденциальное и публичное информирование о фактах нарушения норм и принципов международного гуманитарного права является основным инструментом, с помощью которого МККК осуществляет свою деятельность. При этом МККК не может настаивать на применении каких-либо конкретных средств для преодоления нарушений, поскольку их выбор лежит в сфере полномочий представителей государственной власти.

Универсальность характера гуманитарной деятельности позволяет получать помощь всем лицам и группам лиц, которым эта помощь необходима, вне зависимости от того, по каким причинам возникла подобная необходимость. Приверженность этому принципу играет ключевую роль в деятельности МККК. В основе данного принципа лежат ценности интересов каждого отдельного человека, защиты чести и достоинства, соучастия в судьбах жертв вооруженных конфликтов. Для реализации названных ценностей МККК старается привлекать волонтеров, а также население регионов, пострадавших от вооруженных конфликтов или гуманитарных катастроф или все еще находящихся на территории их протекания. Данная деятельность предполагает проявление таких важных качеств как надежность, ответственность, четность и эффективность со стороны тех, кто осуществляет ее [1].

Эффективность соблюдения основополагающих принципов международного гуманитарного права достигается МККК благодаря целому ряду факторов. Во-первых, Международный Комитет Красного Креста опирается на весьма проработанное юридическое основание гуманитарной деятельности – международное гуманитарное право, нормы которого были отражены во множестве правовых документов, в первую очередь – в Женевских конвенциях. Нормы и принципы этого права к настоящему времени были приняты почти всеми государствами мира. Вторым важным фактором является то, деятельность МККК осуществляется через широкую сеть организаций, входящих в состав Международного Движения Красного Креста и Красного Полумесяца. Масштабы данного Движения охватывают территории практически всего мира. Третий фактор – нейтральность и независимость подхода МККК к осуществлению гуманитарной



деятельности. Международный Красный Крест предполагает отзывчивость на страдания всех людей, вне зависимости от каких-либо обстоятельств. Универсальность и беспристрастность становятся закономерным следствием подобного подхода. Кроме того, эффективность деятельности МККК связана с тем, что все проекты и программы предваряет проведение всестороннего анализа их преимуществ и рисков, связанных с их осуществлением. Долговременность и широта географии опыта МККК подтверждают правильность подобного подхода[1].

Итак, согласно мандату, предоставленному МККК, его деятельность можно подразделить на два крупных направления – предоставление помощи жертвам вооруженных конфликтов и их защита. Подобная ситуация зафиксирована в Уставе Международного Красного Креста, который был принят в Женеве на XXV Международной конференции Красного Креста в октябре 1986 года. В Уставе подтверждаются основные направления деятельности МККК, а также указывается на его особую роль в развитии современного международного гуманитарного права и распространении информации о нем [2]. Более развернутое описание деятельности МККК включает распределение продовольствия и предметов первой необходимости, развитие программ ассенизации и обеспечения водоснабжением, широкий спектр медицинской помощи. Кроме того, МККК оказывает различную помощь лицам, которые были перемещены внутри страны, осуществляет посещение взятых под стражу в связи с вооруженными конфликтами, защиту беспризорных детей, восстановление семейных связей, нарушенных из-за вооруженного конфликта [11].

Мандат Международного Комитета Красного Креста позволяет его представителям посещать лиц, которые были лишены свободы в связи с международным или немеждународным вооруженным конфликтом. Подобные посещения, как и в целом вся деятельность МККК, нацелены на обеспечение соблюдения норм и принципов международного гуманитарного права вне зависимости от конкретных ситуаций. Во время посещения заключенных представители МККК регистрируют их, производят оценку условий их содержания, выделяют из них тех, кто больше всего нуждается в защите или в оперативной помощи – и оказывает им таковую, вне зависимости от причин, по которым эти люди были заключены под стражу. Встреча с заключенными и оказание им необходимой помощи происходит без присутствия охранников, дабы подлинные условия содержания могли быть выяснены без внешнего давления. Это особенно важно в свете того, что целью деятельности МККК является не публичная критика тех или иных государств или вооруженных формирований, а оказание той или иной непосредственной помощи тем, кто нуждается в таковой [8].

Следует обратить внимание на взаимодействия Международного Комитета Красного Креста с частными военными организациями, деятельность которых должна находиться под регулированием национальных законодательных систем, в рамках которых

предусматриваются уголовные санкции за противоправные действия в сфере гуманитарного права. Тем не менее, практика показывает, что частные военные организации работают в основном в тех регионах, где государства не имеют действенных силовых и законодательных инструментов для обеспечения правопорядка. Неспособность государств самостоятельно обеспечить надлежащий уровень безопасности, низкая эффективность судебной системы и в целом недостаточно развитая правовая инфраструктура – все это вынуждает их обращаться за помощью к частным организациям, деятельность которых попадает в пространство «правового вакуума». Решение подобных проблем не входит в число основных задач МККК, но так как действия частных военных организаций оказываются связанными с вопросами международного гуманитарного права – отношениям с ними приходится уделять внимание [7].

В рамках управления деятельностью МККК были намечены основные направления последовательного развития взаимоотношений с представителями частного сектора. Серьезные движения в эту сторону стали особенно заметными на рубеже XX и XXI веков. Стратегия развития подобных отношений включает пять основных направлений совместной работы, соответствующих пяти категориям частных военных и охранных организаций. Первым из этих направлений является распространение принципов международного гуманитарного права среди частных военных организаций, которые работают в регионах, отмеченных частым возникновением вооруженных конфликтов. Второе направление, развитие сети деловых контактов МККК с ведущими политическими и коммерческими структурами, призвано обеспечить реализацию первого направления. Это позволяет, с одной стороны, создавать и расширять каналы распространения информации о гуманитарном праве, а с другой – создает возможность использования эффективных инструментов воздействия в случае необходимости преодоления противоправной ситуации. Третьим стратегическим направлением является освоение опыта организационного взаимодействия, наработанного частными организациями. Четвертое направление связано с совершенствованием подходов к осуществлению заказа и закупки различных товаров, необходимых для осуществления деятельности. Пятое – увеличение численности спонсоров и меценатов, а также расширение объемов финансовой и организационной поддержки от них. Эти направления были выделены с целью развития инструментов оперативного реагирования и повышения уровня эффективности деятельности МККК. Их реализация предполагает соблюдение целого ряда условий, обусловленных внутренними правилами Международного Красного Креста. Во-первых, организации-партнеры никоим образом не могут заниматься какой-либо деятельностью, противоречащей основополагающим принципам Международного Движения Красного Креста и Красного Полумесяца. Во-вторых, любые действия, прямо или косвенно направленные против МККК также являются достаточной

причиной для разрыва партнерских отношений или отказа в налаживании таковых. В-третьих, потенциальные партнеры должны быть готовы к долговременному сотрудничеству, поскольку МККК не ставит временных ограничения для своей деятельности [7]. И, наконец, в-четвертых, партнеры должны быть готовы исполнять все пожелания МККК, связанные с осуществлением его непосредственной деятельности, в том числе в тех ситуациях, когда это может вступать в конфликт с теми или иными коммерческими интересами.

Таким образом, деятельность Международного Комитета Красного Креста нацелена на предоставления помощи и защиты жертвам вооруженных конфликтов. В рамках данной цели усилия МККК сконцентрированы на распространению информации о гуманитарном праве среди руководителей государств, частных организаций, а также мирного населения, на оказании посреднической помощи сторонам конфликтов и их жертвам, на сохранении и соблюдении основополагающих принципов международного гуманитарного права во всех регионах современного мира.

#### **Использованные источники:**

1. Блондель, Ж. Глобализация: подход к феномену и последствия для гуманитарной деятельности // Международный журнал Красного Креста. 2004. № 853. С. 89-100.
2. Бюньон, Ф. Право Женевы и право Гааги // Международный журнал Красного Креста. 2001. № 844. С. 137-159.
3. Вьеруччи, Л. Преподавание международного гуманитарного права в высших учебных заведениях: опыт МККК в Средней Азии // Международный журнал Красного Креста. 2001. № 841. С. 5-16.
4. Давид, Э. Принципы права вооруженных конфликтов. М.: МККК, 2011. – 1144 с.
5. Зегвельд, Л. Средства судебной защиты жертв нарушений международного гуманитарного права // Международный журнал Красного Креста. 2003. № 851. С. 227-264.
6. Зенкин, И.В. Международное гуманитарное право. М.: Всероссийская Академия Внешней торговли, 2000. – 151 с.
7. Карбонье, Ж. Корпоративная ответственность и гуманитарная деятельность: как строить отношения между гуманитарными организациями и деловыми кругами? // Международный журнал Красного Креста. 2001. № 844. С. 187-211.
8. Линдсей, Ш. Женщины и война: содержание женщин под стражей во время войны // Международный журнал Красного Креста. Сборник статей. 2001. С. 255-273.
9. Международное гуманитарное право. Отвечаем на ваши вопросы. М.: МККК, 2009. – 44 с.
10. Сассоли, М. Ответственность государства за нарушения международного гуманитарного права // Международный журнал Красного Креста. 2002. № 846. С. 163-203.

11. Харниш, К. МККК в Африке: общая ситуация и проблемы // Международный журнал Красного Креста. 2013. № 852. С. 347-359.

*Егорушкина Т.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики, учета и аудита  
Белякова Т.Б.  
старший преподаватель  
кафедра экономики, учета и аудита  
Тульский филиал  
ФГБОУ ВПО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»  
Россия, г. Тула  
Головин А.С.  
студент 5 курса  
спец. «Менеджмент организации»  
Московский университет путей сообщения  
Россия, г. Москва*

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация:** В статье анализируются проблемы государственного контроля и управления за соблюдением условий пользования недрами, позволяющему обеспечить полное и комплексное использование ресурсов недр, включая экологическую и промышленную безопасность. Предлагаются рекомендации для выхода из сложившейся ситуации в сфере контроля за рациональным использованием и охраной недр, включая аудит недропользования.

**Ключевые слова:** контроль, управление, недра, недропользование, минеральные ресурсы, аудит.

**Keywords:** control, management, subsoil, subsoil, mineral resources, audit.

Российская Федерация продолжает оставаться богатейшей страной в мире за счет значительных запасов лесных, биологических, водных ресурсов, многообразных полезных ископаемых в недрах. Доходная часть бюджета России формируется, в основном, за счет экспорта переработанной нефти и газа, в меньшей степени - леса, велико потребление природных ресурсов и на внутреннем рынке страны.

В ряде выступлений президент РФ В.В. Путин призывает совершенствовать систему мониторинга и управления запасами полезных ископаемых, создавать интегрированную структуру, которая будет осуществлять управление минеральными ресурсами [1].

Однако, следует отметить, что в области правового регулирования отношений природопользования существует недоработанное Российское

законодательство, отсутствие эффективной системы контроля за рациональным использованием и охраной природных ресурсов государственными уполномоченными органами.

Сложившаяся в России проблемная ситуация в минерально-сырьевом комплексе, помимо объективных причин (распад СССР, кризисные явления в экономике и др.), во многом обусловлена принципиальными ошибками в стратегии формирования структуры управления геологоразведочными работами, отсутствием разработанной и утвержденной концепции национальной политики в области использования минерально-сырьевой базы страны. Этому во многом способствует сложившаяся практика лицензирования пользования недрами. Лицензионные соглашения сводятся, как правило, к формированию нескольких самых общих пунктов, касающихся платежей, объемов добычи сырья и их долевого распределения [2;3].

Все эти причины создают объективные предпосылки для нерациональной отработки месторождений полезных ископаемых, когда в стремлении снизить издержки производства горное предприятие игнорирует требования рационального использования минеральных ресурсов и охраны недр, промышленной и экологической безопасности горных работ.

Государство, обладая правом собственности на недра и осуществляя суверенную власть на своей территории, вырабатывает единую политику в области использования ресурсов недр, регулирует разнообразные отношения, возникающие в связи с недропользованием. Главной задачей государственного регулирования отношений недропользования является обеспечение устойчивого, безопасного и рационального использования ресурсов недр [4].

В соответствии с положениями ст. 27 Конституции РФ к совместному ведению Российской Федерации и её субъектов относятся вопросы владения, пользования и распоряжения недрами, водными и другими природными ресурсами; природопользование; водное, лесное законодательство и законодательство о недрах, а также защита исконной среды обитания и традиционного образа жизни малочисленных этнических общностей. Данные положения установлены в горном законодательстве, в частности в Законе «О недрах», который определяет компетенцию органов государственной власти Российской Федерации, её субъектов и органов местного самоуправления в сфере использования ресурсов недр.

Регулирование недропользования в широком смысле невозможно представить без наличия достоверной информации и о самой системе, которая является объектом регулирования. От полноты геологической информации зависит эффективность регулирования для достижения желаемого результата. В связи с этим, в сфере государственного контроля и управления недропользованием большое значение уделяется государственному учёту и регистрации участков недр, предоставленных для добычи полезных ископаемых, и в целях, не связанных с их извлечением.



Для формирования информационной базы по недропользованию используется два источника, одним из которых является государственное геологическое изучение недр, задачами которого являются геологическое картирование территории России и её континентального шельфа, поиск и оценка месторождений полезных ископаемых, мониторинг состояния недр, сбор и хранение информации о недрах и т.д.

Вторым источником геологической информации являются недропользователи, которые представляют геологическую информацию в федеральный орган управления государственным фондом недр и его территориальные органы. С целью определения достоверности представляемой недропользователями геологической информации о разведанных запасах полезных ископаемых, иных свойствах недр характеризующих их ценность или опасность, определения рациональных условий, границ и платы по предоставляемым в пользование участкам недр проводится государственная экспертиза запасов полезных ископаемых.

Практика недропользования показала, что самыми типичными нарушениями природоохранного законодательства и законодательства о недрах, которые выявляются государственными проверками предприятий недропользователей, являются:

- безлицензионное (самовольное) пользование недрами;
- несоблюдение сроков геологического изучения недр;
- производственная деятельность на ряде объектов недропользования ведется без получения в установленном порядке разрешительной документации;
- отсутствие заключений экспертиз, в том числе государственной экологической экспертизы;
- нарушение сроков и объемов добычи углеводородного сырья;
- несоблюдение установленных земельным законодательством условий землепользования на ряде объектов;
- переуступка прав пользования недрами;
- несоблюдение условий лицензионных соглашений в части: выполнения программ геологоразведочных работ, бурения и сейсморазведки по срокам и объемам;
- не оформление в установленном порядке разрешений на размещение, использование, обезвреживание, захоронение и иное обращение с отходами, выброс загрязняющих веществ в атмосферу.

Возможности территориальных подразделений Федерального органа по управлению государственным фондом недр, Российского геологического контроля и промышленного надзора России по обеспечению рационального использования минеральных ресурсов и охраны недр весьма ограничены из-за недостаточной укомплектованности квалификационными кадрами.

С ликвидацией отраслевых министерств резко ослаблена деятельность маркшейдерской службы горных предприятий. Оказавшиеся без централизованного методического руководства и административной защиты

маркшейдеры-производственники не могут в полном объеме и качественно выполнять свои функции, связанные с осуществлением ведомственного контроля за правильностью разработки месторождений полезных ископаемых и охраной недр, поскольку подвергаются определенному давлению со стороны руководителей горных предприятий.

Таким образом контроль за соблюдением условий пользования недрами, при котором обеспечивается полное и комплексное использование ресурсов недр, а также экологическая и промышленная безопасность недропользования, в настоящее время недостаточно эффективен. Рассмотрим виды существующего контроля за рациональным использованием и охраной недр.

В соответствии со ст. 12 Закона РФ "О недрах" от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 (в редакции Федерального закона от 3 марта 1995 года № 27-ФЗ) (с изменениями на 29 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 1 марта 2015 года) - далее Закон "О недрах" - недра являются государственной собственностью, соответственно контролируют их использование и распоряжаются ими специально уполномоченные на то государственные органы. Рациональное использование недр - это система требований, реализация которых обеспечивает полное и комплексное использование ресурсов недр для удовлетворения материальных и духовных потребностей общества. Эти требования имеют геологическую, горнотехническую, технологическую и экономическую направленность. Требования к рациональному использованию недр, имеющие *геологическую направленность*, включают:

- обеспечение полноты геологического изучения недр;
- проведение опережающего геологического изучения недр, обеспечивающего достоверную оценку запасов полезных ископаемых или свойств участка недр, предоставленного в пользование в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых;

- проведение государственной экспертизы и государственного учета запасов полезных ископаемых, а также участков недр, используемых в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых;

*горнотехническую направленность*, включают:

- обеспечение наиболее полного извлечения из недр запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых или попутных компонентов;

- достоверный учет извлекаемых и оставляемых в недрах запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых и попутных компонентов при разработке месторождений полезных ископаемых;

*технологическую направленность*, включают:

- строгое соблюдение технологических схем переработки минерального сырья, обеспечивающих полное и комплексное извлечение содержащихся в нем полезных компонентов, учет и контроль распределения

полезных компонентов на различных стадиях переработки и степени их извлечения из минерального сырья;

- наиболее полное использование продуктов и отходов переработки, складирование, учет и сохранение временно не используемых продуктов и отходов производства, содержащих полезные компоненты;

*экономическую направленность*, включают:

- геолого-экономическая оценка месторождений полезных ископаемых на основе критериев и требований, устанавливаемых федеральным органом управления государственным фондом недр, с целью определения промышленной ценности месторождений, наиболее эффективных и безопасных (в техническом и экономическом отношении) способов их отработки и постановки запасов на государственный баланс.

Охрана недр - это система требований, реализация которых обеспечивает соблюдение установленного порядка пользования недрами при их геологическом изучении, добыче полезных ископаемых, строительстве и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, захоронении промышленных стоков и отходов производства и удовлетворении иных государственных и общественных потребностей. Эти требования должны учитываться при выдаче лицензий на право пользования недрами и выполняться всеми пользователями недр в соответствии с их компетенцией, правами и обязанностями. В случае нарушения требований к охране недр право пользования недрами может быть ограничено, приостановлено или прекращено специально на то уполномоченными государственными органами в соответствии с законодательством о недрах РФ. Требования к охране недр включают:

- охрану месторождений полезных ископаемых от затопления, обводнения, пожаров и др. факторов, снижающих качество полезных ископаемых и промышленную ценность месторождений;

- предотвращение загрязнения недр при проведении работ, связанных с использованием недрами, особенно при подземном хранении нефти, газа или иных веществ и материалов, захоронении вредных веществ производства, сбросе сточных вод;

- соблюдение установленного порядка консервации и ликвидации предприятий по добыче полезных ископаемых и подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых;

- предупреждение самовольной застройки земельных участков, расположенных над месторождениями полезных ископаемых, и соблюдение установленного порядка использования этих площадей в иных целях;

- предотвращение накопления промышленных и бытовых отходов на площадях водосбора и в местах залегания подземных вод, используемых для питьевого и промышленного водоснабжения.

Задачей государственного контроля и надзора за рациональным использованием и охраной недр является правовое, административное и экономическое обеспечение соблюдения всеми недропользователями

порядка недропользования, определенного законодательством РФ.

В соответствии с законодательством о недрах в нашей стране создана система органов специальной компетенции, осуществляющих государственное управление отношениями недропользования и, в частности, государственный контроль и надзор за рациональным использованием и охраной недр.

Реализация общей федеральной политики недропользования возложена на федеральный орган управления государственным фондом недр и его территориальные подразделения по согласованию с субъектами РФ. Статья 36 Закона РФ "О недрах" закрепляет систему органов государственной власти, осуществляющих государственное управление в сфере недропользования. Закон определяет компетенцию федеральных органов государственной власти в этой сфере, разграничивает компетенцию федеральных органов и органов государственной власти субъектов Российской Федерации и определяет их совместную компетенцию.

В соответствии с Приказом Федерального агентства по недропользованию от 16.10.2012 № 1101 ФБУ Центр «СРП-Недра» было переименовано в ФБУ «Росгеолэкспертиза» и на него были возложены полномочия по проведению экспертизы проектов геологического изучения недр, поисков и разведки месторождений полезных ископаемых. Наряду с экспертизой проектов геологического изучения недр приоритетными для учреждения являются задачи по правовому и геолого-экономическому обеспечению деятельности Роснедра, а также представление интересов агентства в судах общей и арбитражной юрисдикции. Приказом Федерального агентства по недропользованию от 5 июня 2014 г. № 333 на учреждение с 1 октября 2014 года возлагается осуществление полномочий по обеспечению деятельности центрального аппарата Федерального агентства по недропользованию в сфере лицензирования ТПИ.

Так, в целях снижения административных барьеров и повышения эффективности организации проведения экспертизы проектов геологического изучения недр принят приказ Минприроды России от 28 октября 2014 г. № 470 «О внесении изменений в Административный регламент предоставления Федеральным агентством по недропользованию государственной услуги по организации экспертизы проектов геологического изучения недр, утвержденный приказом Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации от 12 апреля 2013 г. № 139», зарегистрированный в Минюсте России 17 ноября 2014 г. № 34724. Данным приказом значительно упрощается проведение экспертизы проектов геологического изучения недр, финансируемых за счет средств пользователей недр [5].

Наряду с государственным контролем, существует и ведомственный контроль предприятий за рациональным использованием и охраной недр. На горнодобывающем производстве ведомственный контроль осуществляет маркшейдерская служба предприятия.

Формально в России существует многоуровневая система контроля и надзора за рациональным использованием и охраной недр. Однако на практике эта система по ряду причин работает недостаточно эффективно, что позволяет горным предприятиям, стремящимся снизить издержки производства, игнорировать требования рационального использования минеральных ресурсов и охраны недр, технологической и экономической безопасности горных работ. В результате проведенных проверок около 5% учтенных горных объектов в 2014 году были выявлены 5119 нарушений законодательства о недрах.

Исходя из вышеизложенного, предлагаются следующие рекомендации для выхода из сложившейся ситуации в сфере контроля за рациональным использованием и охраной недр:

- следует разработать и принять к действию единую государственную концепцию геологического изучения, использования и охраны недр; провести "ревизию" действующего законодательства в сфере соответствия законов субъектов РФ федеральному законодательству; ужесточить ответственность предприятий-недропользователей за нарушения в области рационального использования и охраны недр;

- в разрабатываемом проекте горного кодекса РФ (или в новой редакции Закона "О недрах") должен появиться раздел, закрепляющий общие функции аудита недропользования как негосударственной формы контроля за рациональным использованием и охраной недр;

- целесообразно ввести и законодательно закрепить критерии обязательного аудита недропользования с интервалом 1-1,5 года между проверками;

- Минприроды РФ, совместно с Федеральным агентством по надзору в сфере недропользования России следует организовать учебно-методические центры по аттестации юридических и физических лиц, работающих в сфере аудита недропользования;

- заключение аудиторской организации должно иметь для государственных органов, в которые оно представляется, такое же значение, как заключение экспертизы в судебных органах;

- необходимо разработать специальные стандарты аудита недропользования, принимая во внимания положения и принципы Международных стандартов аудита и финансовой отчетности: МСА, группа 800-899 «Специальные области в аудите», а также МСФО (IFRS) №6 «Разработка и оценка минеральных ресурсов для предприятий добывающей промышленности», а также российский стандарт 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов».

#### **Использованные источники:**

1. Егорушкина Т.Н. Системообразующая роль минерально-сырьевых ресурсов в обеспечении эффективного функционирования минерально-сырьевого комплекса региона// Вестник Академии знаний. 2013. № 1(4). С. 33-36.



2. Егорушкина Т.Н., Егорушкина А.С. Предложения по совершенствованию правового механизма недропользования// Перспективы и темпы научного развития. 2012.№ 2. С.3-4
3. Белякова Т.Б. Оперативный контроль и анализ затрат на производства продукции // Горный журнал. 2007. № 7. С.64-65
4. <http://www.5rik.ru/clear/list-827-str-11.html>
5. <http://zolotodb.ru/news/11155>

*Егорцева Ю. Ю.*  
*студент 4го курса*  
*Артемьева С. С., д-р экон. наук*  
*профессор*  
**ФГБОУ ВПО «Мордовский Государственный**  
**университет им. Н. П. Огарева»**  
*Россия, г. Саранск*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

### Аннотация

Статья посвящена рассмотрению современного состояния банковского сектора Республики Мордовия. Прежде всего, охарактеризованы основные тенденции, сложившиеся в банковской системе Российской Федерации. Рассмотрена институциональная структура и количественные параметры развития банковской системы Республики Мордовия, проанализирована деятельность региональных банков. Выделены основные проблемы, стоящие в среднесрочной перспективе перед кредитными организациями региона.

Ключевые слова: банковская система, ресурсный потенциал, привлеченные средства, размещенные средства.

Современный этап развития и функционирования банковской системы характеризуется осуществлением институциональных преобразований, которые направлены на укрепление устойчивости банков, а также снижение рисков ликвидности. Поставленная задача закреплена и в документах, которые определяют перспективы развития банковской сферы.

Качественные преобразования институциональной структуры банковской системы исполняются по следующим направлениям:

- укрупнение коммерческих банков в результате увеличения собственного капитала, а также за счет слияний и поглощений крупными банками средних и мелких банков;
- отзыв лицензий и банкротство несостоятельных кредитных организаций в результате усиления банковского надзора с тем, чтобы исключить фиктивный характер существенной части капитала отдельных коммерческих банков;
- развитие региональной банковской инфраструктуры в результате

увеличения филиальной сети действующих банков.

В 2010-2015 гг. количество действующих кредитных организаций в Российской Федерации сократилось с 1012 до 834, в том числе за 2014 г. — на 89 банков за счет отзыва лицензии, а также процессов слияния и поглощения.

С институциональной точки зрения банковская система Республики Мордовия характеризуется следующими основными показателями: на 1 января 2015 г. в республике действовали 4 самостоятельные кредитные организации – АКБ «АКТИВ БАНК» (ПАО), АККСБ «КС БАНК» (ПАО), ОАО КБ «МПСБ» и ООО КБ "Интеркапитал-Банк", а также 4 филиала иногородних банков (филиал Мордовский региональный (РОССЕЛЬХОЗБАНК), филиал Мордовское отделение № 8589 (СБЕРБАНК РОССИИ), филиал Саранский (АК БАРС) филиал САРАНСКИЙ (ВОЗРОЖДЕНИЕ)). Кроме того, на территории республики действуют 142 дополнительных офиса, 70 операционных касс вне кассового узла, 8 кредитно-кассовых офисов и 59 операционных офисов местных и иногородних банков. Значение индекса обеспеченности республики банковскими услугами – 1,04, что является наиболее высоким значением показателя по Приволжскому федеральному округу.

Проведем анализ деятельности самостоятельных кредитных организаций, зарегистрированных на территории РМ.

Сегодня банковский сектор республики характеризуется достаточной устойчивостью и поступательным развитием. Важным условием развития банковской деятельности является увеличение банковского капитала, обеспечение необходимого уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков. В результате наращивания собственных средств все кредитные организации региона имеют капитал свыше 300 млн. р.

Ресурсный потенциал банковской системы республики составляют собственные и привлеченные средства кредитных организаций. Размер собственных средств (капитала) 4 самостоятельных кредитных организаций региона составил на 1 января 2015 г. 3258,058 млн. р.

За последние 5 лет объем привлеченных средств по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона, увеличился в 1,6 раза: с 36511 млн. до 58549 млн. р.

Сведения о привлеченных средствах клиентов самостоятельных кредитных организаций республики представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Изменение объема привлеченных средств клиентов по кредитным организациям, зарегистрированным в РМ, тыс. р.

Дата	Всего	В том числе				
		Средств а бюджет ов на расчетн ых счетах	Средства государстве нных и других внебюджетн ых фондов на расчетных счетах	Средства организац ий на расчетных и прочих счетах	Депозиты и прочие привлеченн ые средства юридически х лиц (кроме кредитных организаций )	Вклады физическ их лиц
01.01.2011	13 927 786	0	0	3 525 139	1 023 753	9 266 802
01.01.2012	15 882 777	0	0	4 387 433	1 021 822	10 301 344
01.01.2013	17 049 207	0	0	4 041 756	1 235 396	11 594 800
01.01.2014	17 931 229	0	0	3 129 476	1 764 734	12 959 297
01.01.2015	18 645 976	0	0	2 405 408	1 253 244	14 933 197

Объем привлеченных средств самостоятельных кредитных организаций региона за анализируемый период увеличился в 1,3 раза, что позволяет нарастить ресурсную базу и расширить объемы кредитования. Основным источником их ресурсной базы выступают вклады населения, которые на 1 января 2015 г. составили 80,1 % от общего объема привлеченных средств. При этом по объему привлеченных средств клиентов лидируют филиалы иногородних банков, расположенные в республике. Они составляют серьезную конкуренцию местным банкам. Так, по состоянию на 1 января 2015 г. самостоятельные кредитные организации республики привлекли средств клиентов 18,7 млрд. из 58,6 млрд. р., или 32 % от их общего объема.

Объем размещенных средств по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона, также значительно увеличился с 55 778 млн. до 101 502 млн. р., т.е. в 1,8 раза.

Сведения о размещенных средствах клиентов самостоятельных кредитных организаций республики представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Изменение объема кредитов, депозитов и прочих размещенных средств кредитных организаций, зарегистрированных в РМ, тыс. р.

Дата	Всего	В том числе		
		Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2011	10 562 353	8 791 084	263 779	1 052 982
01.01.2012	13 112 746	10 336 600	414 539	1 706 154
01.01.2013	14 485 818	11 262 082	643 529	2 171 428
01.01.2014	15 701 144	12 539 405	223 110	2 311 234
01.01.2015	15 138 254	12 186 495	44 219	2 568 790

Анализируя кредитные вложения коммерческих банков республики можно отметить существенный рост объемов кредитования: объем кредитных вложений банков региона увеличился в 1,4 раза и вырос до 15,1 млн. р., что говорит о приросте кредитного портфеля банков РМ. Наибольший объем размещенных средств приходится на кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям, которые на 1 января 2015 г. составили 80,5 % от общего объема размещенных средств. Филиалы иногородних банков занимают наибольшую часть не только рынка привлеченных ресурсов, но и кредитного рынка региона. Так, по данным на 1 января 2015 г., доля самостоятельных кредитных организаций в общем объеме кредитных вложений в регионе составила 15 %.

Сведения об объемах размещенных и привлеченных средств, а также о размере собственных средств (капитала) самостоятельных кредитных организаций республики наглядно представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика размещенных, привлеченных и собственных средств самостоятельных кредитных организаций РМ за 2010-2014 гг.

Проанализируем динамику финансовых результатов самостоятельных

кредитных организаций РМ (таблица 3).

Таблица 3 - Финансовые результаты деятельности самостоятельных кредитных организаций РМ

Дата	Общий объем прибыли (+)/убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млн. р.	Объем прибыли кредитных организаций, имевших прибыль, млн. р.	Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших прибыль, %	Объем убытков кредитных организаций, имевших убытки, млн. р.	Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших убытки, %	Использовано прибыли, млн. р.
01.02.2011	13,5	13,5	100	0	0	1,1
01.01.2012	107,1	107,1	100	0	0	35
01.01.2013	113,3	131,4	75	18,1	25	34,7
01.01.2014	238,1	238,1	100	0	0	47,6
01.01.2015	0,7	275,9	75	275,3	25	39,9

По данным таблицы можно сделать вывод об увеличении объема прибыли банков, имевших прибыль в 20,4 раз. Однако, в 2012 и 2014 гг. не все из системообразующих кредитных организаций республики имели прибыль. В 2012 г. убытки имел ОАО КБ «МПСБ» в размере 18,1 млн. р. в связи со значительными операционными расходами, а именно с расходами, связанными с отрицательной переоценкой средств в иностранной валюте, имеющихся на балансе банка.

Следует подчеркнуть значительные убытки КБ "Интеркапитал-Банк" (ООО) по итогам 2014 г. Превышение расходов над доходами связано с отзывом лицензии банка. 20 января 2015 г. Центральный банк РФ приостановил лицензию на осуществление банковских операций. Причиной стало несоблюдение требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в части своевременного и полного направления в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю, указывает регулятор. При этом кредитная организация была вовлечена в проведение сомнительных операций по выводу денежных средств за рубеж в крупных объемах. Отрицательная разница между активами и обязательствами банка составила на дату отзыва лицензии 102,4 млн. р.

В целом, финансовое положение кредитных организаций РМ следует охарактеризовать как устойчивое. Рынок финансовых услуг банков расширяется, что свидетельствует об улучшении финансово-экономической ситуации в регионе. Действующие кредитные организации достаточно эффективно и прибыльно осуществляют банковскую деятельность. Объемы привлеченных и размещенных средств увеличиваются. Расширяются



масштабы и спектр банковских операций, повышается уровень доверия вкладчиков и кредиторов к банкам.

На среднесрочную перспективу все региональные кредитные организации в своих бизнес-планах заложили увеличение капитала и его основной составляющей - уставного капитала.

Присутствие на местном рынке банковских услуг подразделений инорегиональных кредитных организаций способствует созданию конкурентных условий в банковском секторе республики. Позитивным моментом банковского сектора региона является открытие структурных подразделений кредитных организаций во всех муниципальных районах и городах республики, что оказывает положительное воздействие на состояние конкурентной среды. При этом по-прежнему сохраняется преобладание в муниципальных районах республики структурных подразделений Мордовского отделения № 8589 Сбербанка России. Значительно расширил за последние годы свое присутствие в муниципальных районах республики и Мордовский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк». Существующие конкурентные угрозы требуют от региональных банков пересмотра объема и спектра банковских операций.

Однако, несмотря на рост количественных параметров развития, банковский сектор Республики Мордовия остается относительно небольшим и пока недостаточно оказывает влияние на темпы роста внутреннего регионального продукта, слабо участвует в реализации инвестиционных проектов; банковские технологии не соответствуют в полной мере потребностям расширения объема и ассортимента, повышения качества выполняемых банками операций. Отсутствует привлекательность региональных банков для инвестиций, в том числе иностранных.

Правительством Республики для обозначения ориентиров развития была разработана Стратегия развития банковского сектора Республики Мордовия на период до 2020 года [1]. Стратегия до 2020 года разработана с целью дальнейшего повышения функциональной роли банковского сектора в социально-экономическом развитии, формирования эффективной, конкурентоспособной и устойчивой банковской инфраструктуры, максимально обеспечивающей потребности субъектов региональной экономики в банковских услугах с целью соответствия уровня развития банковского сектора намеченным количественным ориентирам в рамках данной Стратегии был выделен ряд мероприятий, направленный на выполнение кредитными организациями и филиалами «иногородних» кредитных организаций бизнес-планов на среднесрочную и долгосрочную перспективы, предусматривающих мероприятия по:

- развитию сети банковских подразделений в городах и муниципальных районах Республики Мордовия;
- наращиванию капитальной базы, как за счет средств владельцев, так и за счет привлечения новых участников и кредиторов;
- повышению качества капитала кредитных организаций, в том числе

недопущению фиктивного капитала в банковском секторе;

– формированию ресурсной базы и ее диверсификации, включая совершенствование инструментов привлечения денежных средств;

– расширению спектра и улучшению качества предоставляемых банковских услуг;

– кредитованию реального сектора экономики, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса;

– повышению конкурентоспособности кредитных организаций.

Мероприятия по реализации Стратегии до 2020 года, сгруппированные в шесть разделов, нацелены на укрепление устойчивости банковского сектора и повышение уровня культуры ведения банковского бизнеса. Достижение финансовой устойчивости банковского сектора республики в процессе реализации основных направлений Стратегии до 2020 года возможно при активном взаимодействии кредитных организаций с Правительством Республики Мордовия, Национальным банком РМ Центрального банка РФ.

С целью обеспечения потребностей экономики республики в финансовых услугах необходим приток инвесторов, заинтересованных в активном развитии кредитных организаций с учетом растущих потребностей экономических субъектов в банковских услугах, с прозрачной структурой собственности, четкими и открытыми стратегическими целями, с устойчивым финансовым положением.

#### **Использованные источники:**

1. Стратегия развития банковского сектора Республики Мордовия на период до 2020 года. Одобрена распоряжением Правительства Республики Мордовия от 20.05.2010 г. № 345-П.

2. Макаркин Н. П. Банковская система Мордовии: текущее состояние и возможности роста. / Н. П. Макаркин, В. В. Митрохин // Финно-угорский мир. – 2014. – № 1 (18). – С. 115-120.

3. Отчет о развитии банковского сектора в 2014 году // Банк России. – 2015.

4. Статистический бюллетень Банка России // Банк России. – 2011. - №2(213). [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения: 23.04.2015).

5. Статистический бюллетень Банка России // Банк России. – 2012. - №2(225). [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения: 23.04.2015).

6. Статистический бюллетень Банка России // Банк России. – 2013. - №2(237). [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs> (дата обращения: 23.04.2015).

7. Статистический бюллетень Банка России // Банк России. – 2014. - №2(249). [Электронный ресурс] : Режим доступа:

<http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs> (дата обращения: 23.04.2015).

8. Статистический бюллетень Банка России // Банк России. – 2015. - №2(261). [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=bbs> (дата обращения: 23.04.2015).

*Елисеева О.В., к.э.н.  
доцент*

*Саранский кооперативный институт (филиал)  
Российский университет кооперации  
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

### **ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рыночные отношения в российской экономике потребовали углубленного развития ряда новых областей в науке и практике. Возникновение фондового рынка, приватизация, развитие системы страхования, выдача кредитов под залог имущества сформировали потребность в новой услуге – оценка стоимости бизнеса, то есть определение рыночной стоимости капитала предприятия.

Оценка бизнеса является процедурой, целью которой является расчет стоимости бизнеса или предприятия, либо доли в них. Она необходима по различным причинам – но, так или иначе, каждый руководитель сталкивается с проблемой её проведения. Ведь не зная стоимости достаточно сложно предпринимать какие-либо обоснованные решения по продаже или покупке прав собственника.

Оценку бизнеса проводят в следующих целях:

- повышение эффективности текущего управления предприятием;
- обоснование инвестиционного решения;
- разработка бизнес-плана развития предприятия;
- реструктуризация предприятия: ликвидация, слияние, поглощение;
- определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной или полной продажи, при выходе одного или нескольких собственников;
- определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей его капитала;
- определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании;
- определение текущей стоимости имущества предприятия при страховании;
- определение налогооблагаемой базы предприятия;
- переоценка активов предприятия для целей бухгалтерского учета;
- внесение в уставной капитал имущественных вкладов учредителей;
- выкуп акций у акционеров;
- для обоснования иска или обжалования судебного решения;

-определение величины арендной платы при сдаче имущества в аренду;

- эмиссии ценных бумаг.

В основе процесса оценки бизнеса лежит информационное обеспечение. Залогом успешной оценки бизнеса является качественная информационная база. Информация, необходимая для оценки бизнеса собирается из различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней и внутренней среды бизнеса.

Для оценки бизнеса необходимы следующие документы и информация:

- Копии учредительных документов: Устав, Учредительный договор, Свидетельство о регистрации;

- Копии проспектов эмиссии, отчетов об итогах выпуска ценных бумаг (для акционерных обществ);

- Виды деятельности и организационная структура предприятия;

- Копии договоров аренды на недвижимое имущество (если есть);

- Финансовая отчетность за последние 3-5 лет;

- Аудиторское заключение (при наличии);

- Данные обо всех активах предприятия;

- Расшифровка кредиторской задолженности по видам и срокам погашения;

- Расшифровка дебиторской задолженности по видам и срокам погашения;

- Копии лицензий и патентов;

- Документы, подтверждающие права собственности на объекты недвижимости.

Наиболее важное значение при оценке бизнеса имеет финансовая отчетность предприятия, а именно, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Для целей оценки финансовая отчетность подлежит корректировке, затем проводится нормализация и трансформация отчетности и вычисляются относительные показатели. Общие корректировки финансовой отчетности бизнеса позволят приблизить данные финансовой отчетности к экономической реальности. Корректировки показателей финансовых отчетов проводятся только для тех показателей, которые имеют прямое отношение к процессу оценки.

Этапы подготовки финансовой документации:

- инфляционная корректировка отчетности;

- нормализация отчетности;

- трансформация отчетности;

- вычисление относительных показателей.

Целью инфляционной корректировки финансовой отчетности является приведение данных финансовой отчетности за прошедшие периоды к

сопоставимому виду. Финансовая отчетность, нескорректированная с учетом инфляции, не отражает реального состояния дел на предприятии.

Нормализация отчетности проводится с целью определения доходов и расходов, которые характерны для успешно функционирующего бизнеса. В первую очередь, она необходима для того, чтобы оценочные заключения носили объективный характер, основывались на реальных показателях, характеризующих деятельность предприятия. Оценщик должен понимать, что финансовая отчетность, составленная в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, не всегда отражает реальную рыночную стоимость имущества и обязательств. Возможность использования разных методов учета операций, списания долгов приводит к различным значениям финансовых результатов и денежных потоков. Рыночная стоимость части активов может не учитываться при составлении баланса, например, стоимость внеоборотных активов.

Нормализация финансовой отчетности в процессе оценки бизнеса проводится всегда. При этом меняется объем применяемых корректировок в зависимости от целей оценки. Расчёты и изменения, проводимые в ходе нормализации отчетности, должны быть объяснены в отчёте оценки бизнеса.

Нормализующие корректировки финансовой документации могут проводиться по следующим направлениям:

- корректировка на разовые, нетипичные доходы и расходы;
- корректировка метода учёта операций (например, учёт запасов или методы начисления амортизации);
- корректировка данных отчетности с целью определения рыночной стоимости активов.

Ещё одно важное добавление: нормализованная финансовая отчетность может использоваться только в целях оценки бизнеса предприятия.

Трансформация отчетности представляет собой корректировку счетов для приведения к единым стандартам бухгалтерского учета. И хотя трансформация бухгалтерской отчетности не является обязательной в процессе оценки бизнеса предприятия, все же ее необходимость обуславливается рядом причин [1].

Рыночные отношения сопровождаются интеграцией экономики страны в мировые хозяйственные связи. При этом российские предприятия выступают как объект инвестирования со стороны иностранных инвесторов, так и сами пытаются инвестировать временно свободные средства. При этом принятию решения об инвестировании предшествует детальный анализ финансового состояния и оценки бизнеса предприятия. Такая отчетность должна соответствовать международным стандартам [1].

В условиях инфляции информация баланса об имущественном состоянии предприятия является нереальной, поскольку переоцениваются только основные средства, не рассчитываются потери предприятия в



денежных нетто-инвестициях и др. Поэтому оценить реальное имущественное и финансовое состояние предприятий по данным финансовой отчетности практически невозможно. Необходимость трансформации финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами обусловлена, прежде всего, требованием сопоставимости информации.

Таким образом, общие корректировки финансовой отчетности бизнеса позволяют приблизить к экономической реальности финансовую отчетность предприятия и, соответственно, потоки доходов. Корректировки показателей финансовых отчетов проводятся для позиций, которые имеют прямое отношение и важны для процесса оценки бизнеса предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Булычева, Т.В. Проблемы трансформации Российской финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами //Микроэкономика. 2014. - №2 С.6-10

*Ермакова Ю.С.  
студент 3-го курса  
Калашникова Е.А.  
студент 3-го курса*

*Южно-Российский государственный  
политехнический университет  
Россия, г. Новочеркасск*

#### **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Инновация, нововведение – это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком [1]. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Термин «инновация» происходит от латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение»), и приставки «in», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «Innovatio» «в направлении изменений» [2]. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Инновация – введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [3].

Инновации являются основным средством повышения стоимости хозяйствующего субъекта и реального сектора в целом, так как современная оценка предприятия строится на основе эффективности осуществляемых инвестиционных процессах. Цель инноваций в производстве – его интенсивное развитие, повышения эффективности использования ресурсов,

а также обеспечения конкурентоспособности рынка. Экономическая ценность инноваций заключается в увеличении прибыльности, расширения масштабов бизнеса и возможностей накопления. Эффект от нововведений проявляется также в социальной сфере, где благодаря повышению дохода более полно удовлетворяются общественные потребности и улучшается безопасность жизни и улучшается безопасность жизни.

Для проведения нововведения в производстве необходимы финансовые ресурсы, в первую очередь собственные, формируемые за счет собственных накоплений и амортизации основного капитала. Предприниматель или предприятие могут использовать заемные средства. В любом случае успех инноваций в основном зависит от общего экономического состояния финансовых рынков и благоприятного инвестиционного климата, расширение спроса. Финансовые ресурсы в России представлены:

1. Бюджетными ассигнованиями;
2. Средствами внебюджетных фондов;
3. Финансовыми ресурсами коммерческих структур;
4. Частными сбережениями;
5. Собственными средствами промышленно хозяйствующих субъектов.

Технико-экономическое обоснование инноваций (бизнес-план) заключается в специальной обработке экономической, технической, производственной информации, по результатам которой принимаются решения о эффективности проведения инноваций. Не стоит забывать об инновационных рисках. Инновационные риски можно разделить на два вида:

1. Имеющие поисковый характер и связанные с выбора верной идеей, инновации;
2. Реализационные риски, возникающие при превращении инноваций в производственное нововведение.

Любым инвестициям капитала свойствен риск из-за высокой неопределенности будущих условий инвестирования. Перечислим некоторые виды основных рисков по объекту нововведения.

Рыночный риск связан с вероятностью потери капитала вследствие движения спроса на продукцию нововведения и цен на факторы производства. Производственный риск проявляется в ошибках оценки нововведений, длительностью инвестиционного периода, производственного и хозяйственного циклов, выборе системы организации и управления. Финансовый риск выражается в снижении стоимости активов в период инвестирования и коммерческой реализации новшества. Степень риска – управляемая величина, которая зависит от политической и социально-экономической жизни

Рассмотрим виды инноваций для того чтобы иметь более полное представление:

1. Технологические– получение нового или эффективного

производства продукта, изделия, техники, новые или усовершенствованные технологические процессы.

2. Социальные– процесс обновления сфер жизни человека в преобразовании общества (педагогика, система управления, благотворительность, обслуживание, организация процесса).

3. Продуктовые– создание продуктов с новыми и полезными свойствами.

4. Организационные– совершенствование системы менеджмента

5. Маркетинговые– реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых методов, формирование новых ценовых стратегий.

Более подробная классификация инноваций приведена в статье [4].

Благодаря инновациям возрастает уровень производительности труда. На практике инновации и капиталовложения тесно взаимосвязаны, так как инвестиции в новую технику значительно повышают вклад инноваций в экономический рост. Роль нововведений постоянно увеличивается по мере исчерпывания природных ресурсов, а использование инноваций резко повышает эффективность экономики.

Основные характеристики предприятия, которые изменяют инновации:

1. Объем производства и продаж;
2. Текущие затраты;
3. Размер основных производственных фондов и нематериальных активов;
4. Численность занятых в производстве;
5. Длительность хозяйственного цикла.

Социальную эффективность инноваций можно рассматривать в двух состояниях.

1. В масштабах общественной значимости, ожидаемые социально-экономические результаты оцениваются как рост национального богатства за счет повышения технического уровня производственных фондов. Инновации способствуют интенсивному росту запасов и резервов, которые определяют устойчивость экономики, непрерывность производства и занятость населения;

2. В масштабах конкретного производства реализуется единство его технических и социальных факторов. Человек может выступать и как граница, и как стимул технической эффективности.

При инновациях в действующем производстве изменяются характер и условия труда. Труд характеризуется физическими и интеллектуальными усилиями. А условия труда можно разделить на физические и социальные, то возможные позитивные и негативные изменения для работающих определяют социальную цену нововведений. Эта цена не должна восприниматься как чрезмерная в сравнении с преимуществами, которые получают работники после внедрения инноваций. Инновационные

преимущества в первую очередь связаны с повышением оплаты, улучшением условий деятельности.

Основными критериями оценки результатов инноваций является актуальность, значимость, многоаспектность и эффективность [2]. Актуальность – предполагает соответствие инновационного проекта разным целям развития организации. Значимость – определяется с позиций государственного, регионального и отраслевого уровней управления и с позиций субъекта предпринимательства. Многоаспектность – учитывает влияние инновации на различные стороны деятельности организации и её окружения, получения различных видов эффекта. Существуют виды эффектов: научно-технический, экономический, ресурсный, социальный, экологический. При оценке инноваций возникает проблема неопределенности в будущих результатах нововведений. Сложно гарантировать достижимость ожидаемых характеристик при использовании новшества. Вместе с нестабильностью цен и непостоянным спросом на продукцию это приводит к тому, что последствие нововведений учесть практически невозможно. Влияние инноваций на экономическое развитие в современное время стало определяющим, что нашло отражение в появлении новой переменной ( $\pi$ ) в производственной функции Кобба-Дугласа [1]:

$$N = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^\pi,$$

где  $\pi$  – темп технологического процесса;

$K$  и  $L$  – затраты соответственно капитала и труда;

$\alpha$  и  $\beta$  – коэффициенты эластичности по труду и капиталу;

$A$  – коэффициент.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и развития ассортимента и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствование технологий их изготовления.

В отличие от производственного процесса инновационная деятельность характеризуется:

1. Многочисленностью и неопределенностью путей достижения цели и высоким риском;
2. Невозможностью детального планирования;
3. Необходимостью преодоления сопротивления, как в сфере экономических отношений, так и интересов участников инновационного процесса

Полнота учета этих факторов определяет культуру инновационного менеджмента.

Основными видами инновационной деятельности могут быть [5]:

1. Подготовка и организация производства, включающие приобретение оборудования и инструментов;
2. Предпроизводственные разработки, включающие изменения продукта и технологического процесса;

3. Маркетинг новых продуктов, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продуктов к различным рынкам, рекламную кампанию;

4. Приобретение технологий: патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, торговых марок, конструкций;

5. Приобретение машин и оборудования.

Научно-техническая деятельность (НТД) является основой инновационной деятельности. Она тесно связана с созданием, развитием и распространением и применением научно-технических знаний во всех областях науки и техники. В соответствии с рекомендациями ЮНЕСКО НТД – это объект статистики, охватывающий три ее вида:

1. Научные исследования и разработки;
2. Научно-техническую подготовку и образование кадров;
3. Научно-технические услуги.

При реализации НТД существенное значение имеет понятие «масштаб научных работ», которое охватывает следующее:

1. Научное направление – крупная научная работа, имеющая самостоятельный характер и посвящённая решению важной задачи развития этой отрасли науки и техники;

2. Научная проблема – часть научного направления, представляющая один из возможных путей его решения. Научная работа может решаться в виде целевой научно-технической программы, которая является комплексом взаимосвязанных по ресурсам, исполнителям, срокам работ;

3. Научная тема – это часть проблемы, которая решается в пределах научной организации. Цель темы – эффективное решение конкретной задачи исследования экономических работ. Она может разбиваться на этапы и под этапы в зависимости от сложности.

При осуществлении инновационной деятельности различают ее объекты и субъекты. Объекты инновационной деятельности – разработки техники и технологии предприятиями, находящимися независимо от организационно-правовой формы собственности на территории страны. Субъекты – юридические лица независимо от организационно-правовой нормы и формы собственности, физические лица РФ, иностранные организации и граждане и т. д. Также к субъектам относят и инноваторов. Инноватор – автор инновации (открытия, изобретения, полезной модели)

Инновационная деятельность создает в экономической системе внутреннюю энергию эффективного роста. Эти изменения нарушают сбалансированность и равновесие, но создают основы экономического роста. В большинстве случаев, инновации обеспечивают переход экономической системы к новому равновесному состоянию. Именно инновационный по характеру экономический рост следует называть развитием.

Политика инновационной деятельности состоит в предвидении изменений производственной функции хозяйствующего субъекта и



выработке решений, способствующих устойчивому развитию. Государственная инновационная политика заключается в определении приоритетных целей развития, механизмов правового регулирования и стимулирования нововведений до проведения отдельных инноваций национального масштаба.

Программирование нововведений исходит из стратегических целей бизнеса и экономических установок, принимаемых в рамках определенной стратегии развития или должно планироваться [6].

Таким образом, активная инновационная деятельность способствует не только увеличению прибыли предприятия при минимальных вложениях капитала, но и расширения масштабов производство, освоение новых рынков.

#### **Использованные источники:**

1. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента, 2008. 208 с.
2. Барышева А.В. Инновации, М., 2008. 382 с.
3. Энциклопедия Википедия. [Электронный ресурс] URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%ED%ED%EE%E2%E0%F6%E8%FF>
4. Игнатъев В.М., Чеботарева А.Ю. Факторы инновации и её диаграмма Ишикавы // Наука, техника и образования. 2014. № 4 (4). С.21–24.
5. Игнатъев В.М., Болдырева Е.С. Инновация как процесс повышения качества // *Nastoleni moderni vedy: Materialy Konference. Praha, Education and Science*, 2013. Dil 3. P. 58–59.
6. Игнатъев В.М., Ермакова Ю.С. Инновация и её проектирование // *Trends of modern science: Materials conference, Sheffield: Science and Education*, 2014. Vol. 3. P. 41–45.

*Ермакова Н.В.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

#### **АНТИКРИЗИСНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛУКОЙЛ»**

Аннотация: В работе рассмотрены экономические факторы, влияющие на формирование антикризисной политики, проанализирована финансово – экономическое состояние компании. Определены виды страхования соответствующих рискам, сопутствующим деятельности группы компании ОАО «Лукойл».

Ключевые слова: Антикризисное управление, страхование, риск, финансовые отношения, денежные потоки, инвестиционная активность, капитальные вложения.

Актуальность темы исследования. Понятие антикризисная инвестиционная политика является самым "популярным" термином в современной деловой жизни России. Однако его содержание более чем расплывчато. В литературе не достаточно корректно фиксируются отличие

антикризисной и инвестиционной политики. Внимание, как правило, акцентируют не на "лечении" кризиса, а на мерах по его недопущению и механизме банкротства. Поскольку на достижение этой цели направлена вся современная управленческая теория и практика, особое содержание антикризисного управления представляется не достаточно понятным.

Системный подход к рассмотрению антикризисной инвестиционной политики организации, на примере ОАО «ЛУКОЙЛ», позволяет осмыслить современное состояние теории и практики. Данный подход, позволяет на основе передовой методологии выработать практические рекомендации для использования в конкретный условиях России. [1]

Цель работы – рассмотреть антикризисную инвестиционную политику организации на примере ОАО «ЛУКОЙЛ».

В соответствии с обозначенной целью в работе решаются следующие задачи:

- рассмотреть инвестиционную политику в системе антикризисного управления компанией;
- рассмотреть инвестиционную активность компаний и факторы, определяющие инвестиционный выбор;
- рассмотреть управление инвестиционной политикой предприятия.

Объектом работы являются основные аспекты антикризисной инвестиционной политики организации на примере ОАО «ЛУКОЙЛ».

Традиционное представление об инвестиционной политика компании, сформировавшееся в научной литературе до 90-х годов XX века, существенно изменилось за последние годы. До сих пор при рассмотрении инвестиционных решений компании сохраняется термин «капитальные вложения», подчеркивающий наличие у компании затрат на воспроизводство основных фондов, включая также затраты на их ремонт. Термин «капитальные вложения» подчеркивает три важных аспекта движения денежных потоков компании: долгосрочный характер вывода денежных средств из потребления; область направления денег - создание внеоборотных материальных активов или их модернизация, поддержание в работающем состоянии; цель - получение прибыли или иной полезный эффект. [2]

Инвестиционная политика компании - это совокупность процессов принятия инвестиционных решений и осуществления практических действий по их реализации для достижения устойчивого положения компании на рынке и сохранения/создания конкурентных преимуществ. При рассмотрении потоков денежных средств компании, в финансовом менеджменте выделяют потоки, образующиеся по операционной деятельности, по инвестиционной и по финансовой.

Одна группа показателей может быть диагностирована по открытым данным компании (финансовой отчетности и дополнительно раскрываемой информации), другая - формирует индикаторы, доступные только группе менеджеров компании.

Далее рассмотрим основные производственные и финансовые

показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1 Основные производственные и финансовые показатели  
ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2013 — 2014 годы.

Показатели	2014	2013	Изменение, %
Выручка от реализации, млн долл.	104 956	81 083	29,4
ЕВИТДА, млн долл.	16 049	13 475	19,1
Чистая прибыль, млн долл.	9 006	7 011	28,5
Базовая прибыль на акцию, долл.	10,95	8,28	32,2
ROACE, %	14,0	11,8	2,8
Капитальные затраты, млн долл.	6 844	6 534	4,7
Инвестиции (приобретение дочерних компаний и миноритарных долей) <sup>1</sup> , млн долл.	1 124	2 945	-61,8
Цена акции на конец года ММВБ, руб.	1 732,02	1 695,47	2,16
Дивиденд на акцию, руб.	59	52	13,46
Основные производственные показатели			
Запасы <sup>2</sup> нефти, млн барр.	13 319	13 696	-2,75
Запасы газа, млрд фут <sup>3</sup>	23 615	22 850	3,3
Запасы углеводородов, млн барр. н. э.	17 255	17 504	-1,4
Добыча нефти, млн барр.	708,1	719,6	-1,6
Добыча товарного природного газа, млн м <sup>3</sup>	12 770	10 218	25,0
Добыча товарного нефтяного газа, млн м <sup>3</sup>	5 784	4 680	23,6
Добыча товарных углеводородов, тыс. барр. н. э./сут	2 239	2 212	1,2
Переработка нефти и нефтепродуктов на собственных НПЗ и комплексах ISAB и TRN, млн т	66,2	62,7	5,6
Переработка газа, млн м <sup>3</sup>	3 178	2 962	7,3
Выпуск нефтехимической продукции, млн т	1,036	0,902	14,9
Экспорт нефти, млн т	40,59	42,02	-3,4
Экспорт нефтепродуктов, млн т	25,82	27,76	-6,9
Реализация нефти, млн т	51,38	49,97	2,8
Оптовая реализация нефтепродуктов, млн т	91,02	86,68	5,0
Розничная реализация нефтепродуктов, млн т	14,34	14,08	1,8
Количество АЗС (собственные, арендованные и франчайзинговые)	6 508	6 620	-1,7
Среднесписочная численность работников, тыс.	130,0	143,4	-9,4

ОАО «ЛУКОЙЛ» утвердило Программу энергосбережения организаций Группы «ЛУКОЙЛ» на 2013 год и на период 2013-2014 гг., предусматривающую оптимизацию технологических схем, внедрение новых энергоэффективных технологий и оборудования. Реализация Программы позволит группе «ЛУКОЙЛ» в 2013-2014 годах сэкономить более 2,4 млрд кВт/ч электроэнергии и свыше 970 тыс. Всего в течение трех лет за счет мероприятий по энергосбережению Компания планирует получить экономию в размере 9,2 млрд руб. (около 300 млн долл.).

Основная информация о финансово-экономическом состоянии ОАО «ЛУКОЙЛ» в динамике представлена в таблице 2.

Таблица 2 Динамика важнейших показателей финансово-экономической деятельности ОАО «ЛУКОЙЛ».

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015, 3 мес.
Стоимость чистых активов ОАО «ЛУКОЙЛ», тыс. руб	26395383 5	29671335 5	32818142 1	33080121 7	42660943 8	44258368 6
Отношение суммы привлеченных средств к капиталу и резервам, %	94.71	110.24	100.67	172.99	131.9	140.07
Отношение суммы краткосрочных обязательств к капиталу и резервам, %	63.53	81.58	92.61	146.84	120.84	129.58
Покрытие платежей по обслуживанию долгов, %	23.63	14.55	35.18	47.52	221.8	787.03
Уровень просроченной задолженности, %	0.06	0.04	0.01	0.02	0.05	0.01
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	4.65	3.46	6.88	3.83	0.28	0.06
Доля дивидендов в прибыли, %	58.63	54.9	63.29	97.97	73.25	67.75
Производительность труда, тыс. руб./чел	337 735.22	294 742.31	295 865.14	244 513.93	16 871.17	4 417.28
Амортизация к объему выручки, %	0.08	0.08	0.08	0.07	0.95	0.98

Расчет показателей, характеризующих финансово-экономическую деятельность, производился по данным неконсолидированной отчетности ОАО «ЛУКОЙЛ» и поэтому не в полной мере отражает его финансовое положение.

Стоимость чистых активов Компании постоянно росла и на конец 2014 г. составила 426,6 млрд руб., что на 162,7 млрд руб. больше, чем на конец 2010 г. В течение 2014 г. величина чистых активов увеличилась на 95,8 млрд руб., или на 29%, что связано с получением Компанией чистой прибыли за 2014 г. в размере 140 млрд руб., часть которой была использована на выплату дивидендов за 2009 г. на общую сумму 44,2 млрд руб. Стоимость чистых активов по состоянию на 31 марта 2015 г. увеличилась по сравнению с началом 2015 г. на 16 млрд руб. и достигла 442,6 млрд руб., что также было обусловлено получением чистой прибыли.

Использование новых технологий и инноваций в качестве основных

элементов антикризисной инвестиционной политики позволяет компании добиваться стратегических конкурентных преимуществ. Специалисты компании занимаются разработкой новейших и модернизацией существующих технологий. [5]

ОАО «ЛУКОЙЛ» в антикризисной инвестиционной политике придает большое значение использованию технологий, направленных на повышение эффективности не только операционной, но и управленческой деятельности. По всем программным продуктам, разработанным в интересах организаций Группы «ЛУКОЙЛ», проводилось расширение функциональности и распространение их на большее число организаций Группы. Последовательно создавая и развивая интегрированную систему управления, к концу 2014 года на базе решений SAP ОАО «ЛУКОЙЛ» осуществило внедрение 23 модулей в 110 организациях.

В 2015 г. страховая защита организаций Группы «ЛУКОЙЛ» осуществляется в соответствии с требованиями специальной Программы, утвержденной решением Правления ОАО «ЛУКОЙЛ».

Целью Программы страховой защиты организаций Группы «ЛУКОЙЛ» в 2015 г. (далее - Программа) является осуществление экономически эффективной страховой защиты организаций Группы «ЛУКОЙЛ» в 2015 г. от рисков, представляющих угрозу бизнесу организаций Группы «ЛУКОЙЛ», жизни и здоровью их работников, а также имущественным интересам акционеров (участников) организаций Группы «ЛУКОЙЛ» и инвесторов.

В качестве видов страхования, соответствующих рискам, сопутствующим операционной деятельности организаций Группы «ЛУКОЙЛ», в 2015 г. определены следующие виды страхования:

- обязательное страхование;
- страхование имущественных интересов организаций Группы «ЛУКОЙЛ» от катастрофических рисков;
- страхование ответственности директоров, должностных лиц и корпораций в отношении ОАО «ЛУКОЙЛ» (требование Лондонской фондовой биржи);
- социально значимые виды страхования (добровольное медицинское страхование работников, страхование работников от несчастных случаев);
- страхование имущественных интересов нефтегазодобывающих организаций и организаций нефтепродуктообеспечения Группы «ЛУКОЙЛ» от рисков, представляющих угрозу бизнесу этих организаций, и др.

Реализация конкретных видов (направлений) страхования проводится с учетом результатов:

- оценки имущества для целей страхования (оценка осуществляется независимыми оценочными компаниями, признанными на международном и отечественном рынках оценочных



услуг);

– сюрвейерских осмотров высокорисковых объектов и контроля выполнения рекомендаций внешнего сюрвейера (сюрвей осуществляется независимыми сюрвейерскими организациями, международными глобальными брокерами и крупнейшими перестраховочными компаниями).

По сравнению с 2014 г. в новой Программе увеличены объемы страховых покрытий по имущественным видам страхования и страхования ответственности, в том числе при страховании:

– имущественных интересов нефтеперерабатывающих и нефтехимических организаций Группы «ЛУКОЙЛ»;

– имущественных интересов нефтегазодобывающих организаций Группы «ЛУКОЙЛ», ведущих добычу на море

– ответственности директоров, должностных лиц и корпораций в отношении ОАО «ЛУКОЙЛ».

Страховая защита является одной из важнейших и неотъемлемых частей общей корпоративной системы риск - менеджмента Группы «ЛУКОЙЛ». [4]

Таким образом, разрабатываемые и внедряемые элементы ИСУ в рамках антикризисной инвестиционной политики постепенно охватывают все сферы бизнеса Группы.

#### **Использованные источники:**

1. Алексеев А.В. Современные инвестиционные приоритеты в российской промышленности / А.В.Алексеев, Н.Н.Кузнецов // ЭКО. - 2011. - N 4. - С.2-19.
2. Арнольд Г. Инвестирование: Путеводитель от Financial Times: Самый полный справочник по инвестированию и финансовым рынкам: пер. с англ. - М.: Дело и сервис, 2012. - 496с.
3. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.—732с.—Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks».
4. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT AcademicPublishingGmbH&Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.
5. Круглова, Н.Ю. Антикризисное управление [Текст]: учеб. пособие для студ.вузов, обучающихся по спец. « Антикризисное управление» и другим экон. специальностям: рек. УМО по образованию / Н.Ю Круглова. – 2-е изд., стер. – М,: Кнорус, 2010. – 512 с.
6. Тихомиров Ю.А. Юридические режимы государственного регулирования экономики // Право и экономика. 2000. № 5.

## **ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены проблемы мошенничества в страховании. Проанализированы характерные особенности мошенничества в автостраховании. Выявлены основные причины высокого уровня мошенничества в России, проведены сравнения с Европой. На основе проведенного исследования автором предлагается ряд мер по профилактике мошенничества.

### **Ключевые слова**

Страхование, мошенничество, КАСКО, ОСАГО, автострахование, законодательство.

На современном этапе развития человечества достаточно актуальна проблема мошенничества. Трудно выделить хотя бы одну область социально-экономических взаимоотношений, где данная проблема не встречается. Стоит отметить, что на долю страхования приходится наибольший процент мошенничества. Страховое мошенничество – это любое действие, совершаемое с намерением получить компенсацию от страховщика обманным путем [3]. Ежегодные потери российских страховых компаний от мошенничества превышают 800 миллионов руб., при этом наибольшее число случаев мошенничества связано с автомобильным страхованием. Раскрываемость подобных преступлений балансирует на уровне 10–15%. Согласно некоторым оценкам, в России в области КАСКО мошеннические выплаты составляют порядка 20% всех страховых выплат, в ОСАГО этот показатель достигает 30% [7]. Именно данным фактом подтверждается актуальность рассматриваемой темы.

Мошенники в страховании фальсифицируют данные при наступлении страхового случая, незаконно извлекая прибыль за счет денежных фондов, которые формируются страховыми взносами (премиями) страхователей. По данным портала о страховании «Страховой гуру», традиционно максимальное количество (около 85%) случаев мошенничества выявлено в сфере автострахования, наиболее распространенные схемы получения неправомерных выплат – инсценированные угоны и мнимые аварии. Всеобщий характер страхования порождает данный вид мошенничества. Стоит упомянуть, что ОСАГО страхование с 1 июля 2003 года стало обязательным видом страхования [1]. В связи с этим очень популярны манипуляции с документами, т.к. бланки полисов и документы на выплату. Также достаточно актуальны «автоподставы», когда мошенники по предварительному сговору инициируют аварию с уже поврежденными автотранспортными средствами. После чего оформляют аварию и получают

страховое возмещение. Ложные данные о ДТП представляют собой значительную денежную сумму, а значит убытки, которые несет страховая компания. Этот пример - лишь один из многочисленных случаев страхового мошенничества, которые происходят в России едва ли не каждый день. Страховые компании отмечают, что в российские злоумышленники стали использовать западный опыт. На настоящий момент существует множество вариантов обмана страховых компаний, начиная от «двойного страхования», когда автомобиль страхуется одновременно у двух страховщиков и получает двойное возмещение, заканчивая ситуациями, когда клиенты договариваются на месте ДТП о признании виновным владельца более дорогой машины [6].

Сложнее ситуация обстоит с автострахованием КАСКО. Руководитель департамента экономической и информационной защиты бизнеса "Росгосстраха" Александр Мозалев поясняет: «Полис КАСКО стоит дорого, страхователь платит взносы исправно несколько лет и страховой случай не наступает. И порой возникает желание вернуть потраченные деньги, пусть даже обманув страховую компанию – например, сфальсифицировав страховой случай». В западной Европе численность преступных группировок доходит до тысячи человек, включая их адвокатов, технических экспертов, врачей. В России профессиональные мошенники в основном специализируются на угонах автотранспорта и аферах при перевозке грузов. На это приходится около 60% всех случаев мошенничества, они же и наносят ущерб страховым компаниям. Стоит отметить, что мошенники используют всевозможные лазейки в российском законодательстве [5].

В Уголовном кодексе Российской Федерации не выделено статьи по страховому мошенничеству, именно поэтому достаточно сложно довести дело до суда. Это связано с тем, что факты по признакам страхового мошенничества, которые передаются в правоохранительные органы, достаточно редко превращаются в уголовные дела, т.к. данные материалы не имеют юридической силы. Дело в том, что ст. 159 «Мошенничество» УК РФ предусматривает: для обращения в правоохранительные органы преступление должно быть совершенным [2]. Это значит, что страховая компания должна выплатить возмещение и только потом обращаться в суд. В таких случаях страховые компании отказывают в возмещении. И если мошенники после этого обратятся в суд, есть вероятность того, что суд примет решение в их пользу. Также необходимо упомянуть про мошенничество, где участниками становятся сотрудники и агенты страховых компаний. Стоит отметить, увеличение случаев торговли фальсифицированными документами, а так как потерять или списать бланки без ведома сотрудников компании невозможно, не исключено сотрудничество агентов и менеджеров компаний.

Можно предложить следующие меры по профилактике мошенничества:

1. В УК РФ необходимо ввести отдельную статью за

страховое мошенничество, что позволило бы активизировать работу правоохранительных органов, как это сделано в ряде европейских стран (Австрия, Швеция, Болгария), а также в США [4].

2. Необходимо ужесточение контроля работы за участниками страхового рынка, чтобы предотвратить случаи торговли фальсифицированными документами. В обязанности персонала страховой фирмы необходимо включить качественную проверку указания даты заключения договора, расчета агентами суммы взноса и др.

3. С целью предотвращения злоупотреблений, при предъявлении счета на услуги по ремонту автомобиля, было бы разумно направлять поврежденный автомобиль на станцию технического обслуживания, где у страховщика имеется договоренность.

4. Осуществление проверок выполнения своих обязанностей по договору страхования страхователем и выгодоприобретателем, а именно сроки, правила сообщения о ДТП, вызов сотрудников ГИБДД и т.д.

5. С целью снижения предоставления недостоверной информации, следует обеспечить выезд представителя страховой компании на место ДТП сразу после его происшествия.

6. Следует оставлять функции урегулирования страховых случаев, а не передавать их региональным представителям или в обособленные подразделения.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что нынешний уровень мошенничества в страховой сфере не является критическим и не угрожает развитию национального страхового рынка. Необходимо оценить важность в предупреждении, выявлении и наказании мошенничества. Также необходимо осознать, важность применения более активных норм, описанных в законодательстве РФ и внесение изменений в УК РФ. Данные изменения повлекут за собой плодотворное сотрудничество страховых компаний и правоохранительных органов.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26 января 1996 г. №14 – ФЗ – часть вторая. Глава 48 «Страхование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4\\_55.html](http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_55.html), свободный.
2. Уголовный кодекс РФ (УК РФ) от 13.06.1996 г. №63 – ФЗ. Глава 8 «Преступление в сфере экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/ukrf/10\\_30.html](http://www.consultant.ru/popular/ukrf/10_30.html), свободный.
3. Инженерный вестник Дона. А.А. Черных: Проблема страхового мошенничества как фактор, препятствующий развитию института страхования в РФ. Выпуск №1/том15/2011.
4. Аналитический медиапортал «Мир безопасности»: Страхование

мошенничество за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://id-mb.ru/news/analytics/3424/>, свободный.

5. ВЕСТИ. Экономика: Как бороться с мошенничеством? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/50075>, свободный.

6. Газета.ru: У страховщиков проблемы с КАСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2014/04/03/5979969.shtml>, свободный.

7. Страховой гуру. Портал о страховании: Стоимость КАСКО 2013-2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.inguru.ru/kalkulyator\\_kasko/stat\\_stoimost](http://www.inguru.ru/kalkulyator_kasko/stat_stoimost), свободный.

*Ермолаева О.А.*

*магистрант*

*Блинников В.А., д.ю.н.*

*профессор*

*кафедра Гражданское право и процесс*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)*

*ДГТУ*

## **УЧАСТИЕ**

### **ГОСУДАРСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ОБОРОТЕ**

В настоящее время государство участвует в гражданско-правовых отношениях как напрямую, например через систему государственных закупок, так и опосредованно, являясь участником или учредителем юридических лиц. Наиболее распространены в гражданском обороте следующие организационно-правовые формы юридических лиц с государственным участием:

- государственные унитарные предприятия;
- акционерные общества, контрольный пакет акций которых принадлежит государству (в некоторых случаях государство является единственным участником акционерного общества);
- государственные корпорации;
- государственные компании.

В гражданском обороте наиболее распространенными были следующие организационно-правовые формы юридических лиц с государственным участием: государственные унитарные предприятия; акционерные общества, контрольный пакет акций которых принадлежит государству (в некоторых случаях государство является единственным участником акционерного общества); государственные корпорации; государственные компании. В настоящее время в России существует семь государственных корпораций и одна госкомпания. С учетом принятых в Гражданском Кодексе Российской Федерации поправок предполагается, что указанные юридические лица будут преобразованы, либо реорганизованы, либо ликвидированы. Преобразованию подлежат, например,



Государственная корпорация "Агентство по страхованию вкладов" и Государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)".

Органы государства обладают собственной гражданской правосубъектностью, которая определяется как законодательно закрепленная абстрактная возможность признаваться и являться субъектом гражданского права. Такая возможность быть субъектом гражданских правоотношений для органов государственной власти предоставлена ч. 1 ст. 125 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее- ГК РФ), в соответствии с которой органы государственной власти могут своими действиями приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и обязанности, и закреплена в соответствующем положении о конкретном органе, утвержденном нормативным правовым актом. Таким образом, правосубъектность органов государства, обладающих властными полномочиями (органы государственной власти и казенные учреждения) или не наделенных ими (остальные органы государства), определяется их компетенцией, устанавливаемой правовыми актами, в отличие от правосубъектности юридических лиц, не являющихся органами государства.

Определение формы участия государства, к примеру в заключении и исполнении государственного контракта требует особого внимания при регламентации отношений по обеспечению государственных нужд, так как решение этой проблемы прямым образом влияет на обеспечение прав всех участников государственных закупок. Прежде всего необходимо исключить из числа субъектов, участвующих в заключении и исполнении государственного контракта, юридические лица, основанные на государственной собственности. Государственный контракт заключается именно в интересах государства как самостоятельного участника гражданского оборота, а имеющая широкое распространение практика заключения государственных контрактов организациями, основанными на государственной собственности (в особенности учреждениями), не отвечает требованиям закона. Учреждение, являясь самостоятельным юридическим лицом, действует от своего собственного имени и в своем интересе. В этом случае скорее следует согласиться с теми исследователями, которые рассматривают сам факт создания юридических лиц государством как один из способов удовлетворения государственных нужд. Подтверждение этого можно найти и в п. 1 ст. 120 Гражданского кодекса РФ, который прямо указывает на то, что собственник создает учреждение "для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера", тем самым опять-таки осуществляя деятельность по обеспечению общественных нужд.

Таким образом, государство непосредственно выступает стороной государственного контракта. Проблема непосредственного участия государства в гражданском обороте всегда являлась актуальной для

различных правовых систем. Рассмотрение вопроса о том, какая форма участия государства в заключении и исполнении государственного контракта является оптимальной, необходимо начать с исторического анализа форм непосредственного участия государства в гражданско-правовых отношениях.

Государство как субъект гражданского права в значительно большей мере, чем физические и юридические лица, находится под воздействием публичного права. Однако в какой мере это обстоятельство оказывает влияние на гражданско-правовые отношения. Нельзя не согласиться с точкой зрения ученых-цивилистов о том, что "особое положение государства как субъекта гражданского права определяется и проявляется не в его отношениях с другими субъектами - гражданами и юридическими лицами, а в природе образования и существования". В научной литературе также совершенно справедливо отмечается, что "особые качества правосубъектности государства, проистекающие от объединения в одной структуре и политической организации, облеченной властными прерогативами, и субъекта хозяйствования, не должны изменять природу регулируемых гражданским правом отношений, в которых участвует государство, превращать их в "смешанные" отношения, с элементами власти и подчинения, - в противном случае "исчезает" рынок и разрушается его гражданско-правовая основа"

#### **Использованные источники:**

1. Инжиева Б.Б. Участие государства в современном гражданском обороте: монография / под ред. А.Я. Рыженкова. М.: Юстицинформ, 2014. 182 с.
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015)

*Ермолаева М.Ю.  
студент  
Калашикова Т.В.  
научный руководитель  
НИ ТПУ  
Россия, г. Томск*

#### **ЦЕННОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ**

В настоящее время образование является неотъемлемой частью каждого человека. Быть образованным, значит знать много умных и нужных вещей, поэтому, приличный человек его получает. Наверняка каждый слышал фразу: «В наше время без образования никуда!». И это на самом деле так. Но действительно ли образование сейчас является определенной ценностью для молодого населения?

Ключевые слова: высшее образование, среднее образование, ценности.

Современный мир устроен так, что человеку, который хочет зарабатывать деньги «честным» путем, необходимо иметь образование. И в

основном, начиная с 7 лет, дети в России начинают свою образовательную жизнь. Какова же цель получения образования для молодого населения?

Если сравнить образовательную деятельность при СССР и в наше время, можно увидеть совершенно разные цели его получения. Еще в 1919 г. была существенно изменена образовательная система: было запрещено существование частных школ, образование было бесплатным, дети обучались вместе вне зависимости от пола, отменились физические наказания, и все национальности имели право обучаться на родном языке. Все это было принято для того, чтобы повысить уровень грамотности населения. Это было главной целью принятых реформ.

Заглянем в недалекое прошлое, в 1980-1990 гг., когда взяла верх тенденция профессионализации общеобразовательной школы, можем увидеть, что образовалась нынешняя система обучения. Средняя общеобразовательная школа стала одиннадцатилетней: начальная школа (1-4 класс), неполная средняя (5-9 класс), а вот 10-11 классах ученики должны были выбрать дальнейшую профессию и овладеть ею. Но, вскоре, было признано необязательным проведение профессионального обучения в 10-11 классах. Следовательно, дальше люди получали высшее образование. К чему все привело?

В настоящее время любой человек хочет получить образование. Но, не всем это удастся. А почему? Потому что не у всех есть возможность его оплатить. На данный момент, бесплатным является только школьное образование, так как считается обязательным. Но и в школьном обучении присутствует оплата за разные услуги. То есть предоставляется возможность изучать что-то дополнительно, но уже платно. После получения среднего общего образования, ученики могут получать высшее образование, но это уже не является обязательным, поэтому почти все высшее образование становится платным. Конечно, пока еще не на всех направлениях, но не исключено, что в скором будущем высшее образование станет полностью платным.

Почему же государство отбирает возможность получать высшее образование? На этот счет, в народе, ходит шутка, что «слишком много» образованного населения в России. Наверняка считается, что каждый второй в России – дипломированный специалист, и никто не хочет заниматься «простым трудом»: работать на заводах и т.д. И складывается впечатление, что государство хочет вернуть рабочую силу, сделав высшее образование привилегированным, то есть получить его сможет только тот, кто будет иметь возможность его оплатить. Из-за этого, сейчас, целью получения высшего образования является диплом. Все знают, что для того, чтобы получить хорошо оплачиваемую работу, нужно иметь диплом о высшем образовании. Но с каждым годом цена высшего образования все выше и выше. Возможно, данная политика является правильной. Но разве справедливо, что все решают деньги? Почему не происходит «отбор» по умственным возможностям? Конечно, сейчас в ВУЗ-х по каждому предмету

есть балловый порог, по которому можно обучаться платно или бесплатно. Но направлений, на которых априори есть бюджетные, места становится все меньше.

Какой же можно сделать из этого вывод. Я считаю, что в настоящее время утрачена ценность образования. Что в школе дети учатся ради оценок, а не ради знаний, а в высшем учебном заведении ради диплома, а не ради еще больших знаний. Считается, что среднее образование обязательное, а высшее – престижное. Изначально это навязали всему обществу, а сейчас, в стране не хватает рабочей силы. Можно только предполагать, как государство будет выходить из данной ситуации, но никто не знает наверняка.

*Ермолаева М.Ю.  
студент  
Калашикова Т.В.  
научный руководитель  
НИ ТПУ  
Россия, г. Томск*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИМУЛЯТОРОВ В МЕДИЦИНСКОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Основанное на моделировании медицинское образование считается эффективным способом обучения. Этот интерактивный опыт погружает студентов в сценарии здравоохранения пациентов в безопасной окружающей среде. Опыт моделирования укрепляет развитие навыков в оценке, психомоторной деятельности, критическом мышлении, решении задач, принятии решения. Основанное на опыте изучение посредством моделирования затрагивает уход за больным, здоровье и безопасность. Данная статья рассказывает о преимуществах использования симуляторов для медицинского обучения.

Ключевые слова: симуляция, моделирование, медицинское образование.

Симуляция в медицинском обучении имеет четыре формы: актеры, которые моделируют на себе болезни стандартными способами; виртуальные пациенты, которые обычно управляются через компьютер; полноростовые манекены, которые моделируют пациентов; и анатомическое моделирование различных частей тела и систем. Методы для оценки затрат включают анализ издержек и выгод, возврат инвестиций и анализ рентабельности. Методы для оценки эффективности основанного на моделировании медицинского обучения включают использование отношений эффективности передачи и возрастающих отношений эффективности передачи, чтобы измерить передачу знаний и умений, обеспеченных моделированием к исполнению медицинских процедур. В сумме экономический анализ нужно рассмотреть в учебных оценках, если

учебные бюджеты должны конкурировать успешно с другими требованиями для финансирования.

Преимущества использования симуляторов в медицинском обучении:

— Безопасность: моделируемые жизни могут быть подвергнуты опасности до любой степени, требуемой для изучения.

— Экономия: моделируемая материальная часть, оборудование и другие ресурсы — физический или доверенный — могут использоваться неправильно и расходоваться по мере необходимости.

— Видимость: симуляторы могут обеспечить видимость, по крайней мере, двумя способами: 1. делать невидимую операцию видимой, и 2. управляют видимостью деталей, разрешающих ученику различать их.

— Контроль времени: моделируемое время может быть ускорено, замедлено или остановлено. Также, может быть полностью изменено, позволив ученикам более подробно рассматривать определенные проблемы по мере необходимости.

Эти преимущества, кажется, применимы в медицинском обучении и образовании. В целом, моделирование может обеспечить практики с обратной связью, окунув людей или команды к реалистическим ситуациям.

Основанное на моделировании обучение первоначально началось с «легко живых» манекенов и теперь охватывает весь диапазон систем от синтетических моделей до в высококачественного моделирования. Эти модели могут также использоваться для обучения в новых технологиях для применения существующих технологий к новой окружающей среде и в тестировании прототипа. Уровень симуляции должен соответствовать потребностям учеников и может колебаться от сосредоточенного обучения до массовых сценариев травмы. Развитие центров моделирования - глобальное явление, которое должно быть поощрено, хотя средства должны использоваться в рамках соответствующих учебных планов, которые являются методологически хорошими и рентабельными. Обзор текущих методов показывает, что симуляция может успешно способствовать компетенциям медицинского эксперта, коммуникатора и сотрудника. Дальнейшая работа требуется, чтобы развивать точную роль моделирования как учебный механизм для академических навыков, профессионализма, управления и медицинской защиты.

*Ермоленко Е.В.*

*магистр I курса*

*Национальный исследовательский*

*Томский политехнический университет*

*Россия, г. Томск*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ**

Аннотация: данная статья поднимает проблему, связанную с особенностями внедрения проектного подхода в государственном секторе.



Статья описывает основные трудности, с которыми сталкиваются органы государственной власти при внедрении системы управления проектами, а также рассказывает о предпринимаемых государством действиях для устранения этих проблем.

Ключевые слова: управление проектами, органы государственной власти, корпоративная система управления проектами, функциональный подход, национальный стандарт.

Уже ни для кого не секрет, что использование инструментов проектного управления набирает обороты. Проектный менеджмент уже получил признание широкой публики, и теперь это признание подкрепляется документами национального уровня. Так в 2014 году был утвержден национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 21500 – 2014 «Руководство по проектному менеджменту» [5]. Также в 2014 году проектное управление особо «проникло» в органы власти: были утверждены Методические рекомендации по внедрению проектного управления в органах власти. Было принято решение апробировать их на выбранных Минэкономразвития России пилотных регионах Федерации. Ими были выбраны Белгородская область, Пензенская область, Тюменская область, Ярославская область, Томская область, республика Башкортостан [1]. Более того в 2014 году был проведен конкурс профессионального управления проектами «Проектный олимп».

Все эти изменения наталкивают на мысль, что управление проектами в государственных структурах имеет свои особенности.

В первую очередь хочется отметить некоторые проблемы, с которыми сталкиваются органы государственной власти при внедрении и ведении проектной деятельности.

Во-первых, если в целом рассматривать структуру проектного управления в государственных органах, то все еще можно заметить некоторое противостояние традиционных и инновационных методов. Если быть точнее, то в традициях государственного управления заложен функциональный подход, а на данный момент в каждом направлении государственной власти иницируется множество проектов и программ, реализаций которых более требует навыков проектного менеджмента, чем обычного выполнения своих должностных обязанностей [2]. Для решения этой проблемы разрабатываются специальные курсы по обучению сотрудников органов государственной власти проектному менеджменту, чтобы сделать их более компетентными. Например, подобные курсы проводит компания «Академия АйТи» [6].

Во-вторых, несмотря на то, что уже достаточно много субъектов госсектора приняли проектный менеджмент в качестве практически основного вида деятельности, до сих пор остается актуальным вопрос, а действительно ли проектный подход – это тот самый инструмент, который способен привлечь разного рода инвестиции в органы государственной власти [4].

Следующий вопрос, который нельзя не отметить, касается структурных изменений при ведении проектной деятельности. Известно, что в органах государственного сектора достаточно четкая иерархическая (в основном) организационная структура. Однако в большинстве случаев такая структура не эффективна для ведения проектов. В связи с этим встает вопрос: как выстроить команду проекта, чтобы достичь максимальной эффективности в реализации проектов, но при этом сохранить функциональность того или иного подразделения. В данном случае сложно найти однозначное решение проблемы. Возможно, может помочь качественная система мотивации, чтобы сотрудник понимал, а главное получал выгоду от реализации проекта, совмещая работу над ним со своими функциональными обязанностями.

Возможно, именно из-за этого происходит торможение построения системы управления проектами в органах государственной власти. Другим «тормозом» являются некоторые финансовые особенности. Государственные структуры имеют строгую финансовую отчетность, в связи с этим встает вопрос по статье обоснования расходов на проектную деятельность. На данный момент законодательство Российской Федерации не подразумевает подобной статьи. Однако, по словам Шестопалова П.Л., руководителя дирекции по проектному управлению в государственном секторе Аналитического центра при Правительстве РФ, это вопрос уже находится на стадии решения. Об этом он заявил в своем выступлении на всероссийской конференции «Лучшие практики управления проектами – 2015», которая прошла 21-22 мая 2015 года в Томске.

Еще одной проблемой построения системы управления проектами в государственном секторе является построение корпоративной культуры. Как уже было сказано, госструктуры отличаются четкой иерархией, где окончательное решение всегда принимает высокопоставленное руководство. Соответственно, при нежелании руководства внедрять систему управления проектами, любые инициативы «снизу» поддерживаться не будут. Подобная ситуация может произойти по нескольким причинам. Во-первых, по причине непонимания ценности проектного подхода при ведении деятельности организацией. Во-вторых, государственные структуры являются менее гибкими и склонными к изменениям, их можно охарактеризовать консервативностью и традиционностью. В связи с этим переход с традиционной функциональной деятельности на проектную представляет некоторую сложность и с ментальной точки зрения. Для устранения этих проблем очень важно распространять лучшие практики по управлению проектами, для того чтобы наглядно показать преимущества данного подхода на реальных организациях. Примером решения данной задачи можно назвать проведение конкурсов и тематических конференций по управлению проектами с участием органов государственной власти.

Несмотря на все трудности проектного управления в государственном секторе, в течение последних лет выделились свои герои проектного

менеджмента. Среди них нельзя не назвать Белгородскую, Ярославскую, Тульскую и Томскую области. Безусловно, это связано с тем, что они были выбраны Минэкономразвития России в качестве пилотных субъектов. Но тот факт, что внедрение проектной деятельности приносит для этих регионов свои положительные результаты, явно способствует тому, что и другие регионы России будут брать пример и перенимать опыт этих самых героев. Названные субъекты уже не только активно внедряют проектную деятельность в подразделениях городской и областной администрации, но и активно развиваются в данном направлении, постоянно обучаясь и участвуя в конкурсах по проектному менеджменту национального уровня. Успехи ведущих органов государственного сектора в этой области способствуют развитию и продвижению данного вида деятельности среди других субъектов госструктур, а значит, способствуют повышению государственного регулирования проектного менеджмента на документальном уровне.

2014 год, как уже было сказано, стал значимым годом в сфере проектного управления в государственном секторе, благодаря разработке национальных стандартов. В 2015 году тенденция продолжает набирать обороты. На данный момент уже прошел один национальный конкурс по проектному управлению «Лучший проект года-2015», в котором органы государственной власти приняли активное участие и представили свои проекты на высоком уровне. Более того, в июне 2015 года стартовал прием заявок на специализированный для госсектора всероссийский конкурс «Проектный Олимп – 2015» [3].

Все эти события говорят о том, что область управления проектами активно развивается, набирает обороты и все больше и больше рассматривается как эффективный способ ведения дел, как в частном бизнесе, так и в органах государственной власти.

#### **Использованные источники:**

1. Руководство по проектному менеджменту, ГОСТ Р ИСО 21500 – 2014. Москва.: стандартиформ, 2015
2. <http://www.pmtoday.ru/project-management/other-topics/importance-of-pm.html>
3. <http://www.pmpractice.ru/news/2015/3183/>
4. <http://www.sovnet.ru/about/news-blog/2939/>
5. <http://www.gost.ru/>
6. <http://www.academy.it.ru/courses>

*Ермоченко О.Н., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра теории финансов, кредита и налогообложения  
ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»*

*Россия, г. Волгоград*

## **НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Рост цен на сельскохозяйственную продукцию является постоянным явлением для российской экономики, но после того как были введены санкции против России для потребителей произошел ещё более резкий скачок цен на данный вид продукции. Связано это было с тем, что с рынка была снята продукция иностранных товаропроизводителей, восполнить которую отечественными товарами российская экономика не смогла. Это подтверждается и статистическими данными. Так в среднем динамика выборочных цен в период с января 2014г по февраль 2015г на основные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия составила 5-6% в месяц на отдельные виды товаров (по данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации) [2].

Для стабилизации ситуации в сельском хозяйстве органам государственной власти просто необходимо ввести ряд мер стимулирующего характера для поддержки отечественных сельскохозяйственных предприятий. Это должны быть не только меры прямого воздействия такие как предоставление субсидий, но и меры косвенного регулирования. Среди этих мер особая роль должна принадлежать именно мерам налогового регулирования, поскольку изменение налогового администрирование будет соответствовать мерам косвенного воздействия, не требующего вложений государственных средств.

Налоговая нагрузка на сельскохозяйственные предприятия является минимальной по сравнению со всеми другими видами экономической деятельности. Несмотря на это необходимо понимать, что сейчас налоговая политика государства должна быть направлена не только на минимизацию налогового бремени сельскохозяйственных предприятий, но и на развитие и расширение их воспроизводства. Для выполнения этой задачи необходимо учесть не только существующую налоговую систему, но и специфику их деятельности, размеры компаний, их целевую аудиторию и т.д.

При рассмотрении систем налогообложения сельскохозяйственных предприятий была выявлена закономерность между режимом налогообложения и объемом производства организации. Чем больше по объему производство, тем больше вероятность того, что организация на общем режиме налогообложения. Соответственно, чем ниже объем производства, тем выше вероятность того, что организация находится на специальном налоговом режиме.

Предприятия на общем режиме в основном взаимодействуют с предприятиями оптовой торговли, для которых принципиальным встает

вопрос по поводу получения вычета по налогу на добавленную стоимость (далее НДС) на свою продукцию. В связи с этим могут возникать конфликтные ситуации между контрагентами по поводу цены товара в случае применения поставщиками специальных налоговых режимов, предусматривающих полное освобождение от уплаты НДС. Возможны ситуации занижения цены на 10% и 18% в счет суммы НДС, что приводит к уменьшению прибыли поставщиков. В связи с этим, для избегания такого рода конфликтных ситуаций в основном крупные товаропроизводители находятся на общей системе налогообложения.

Предприятия, которые имеют небольшой оборот и нацеленные на розничных покупателей, как правило выбирают специальный налоговый режим. Эти организации обязуются оплатить только минимальный налог, соответствующий выбранному специальному налоговому режиму, а также транспортный и земельный налог.

С одной стороны, ввод специальных налоговых режимов вне зависимости от сферы деятельности преследовал своей целью увеличить собираемость налога с тех предприятий, по которым тяжело отследить объем предоставленных услуг и проданных товаров т.е. для предприятий розничной торговли. Таким образом, когда были введены данные специальные налоговые режимы, была решена проблема не только собираемости налогообложения с данных предприятий путем введения минимального налога, но и улучшились экономические условия для всех предприятий малого бизнеса.

Оба режима имеют как свои преимущества, так и недостатки для предприятий сельскохозяйственной направленности. Именно поэтому реформация налогового регулирования должны идти по двум направлениям:

1. Совершенствования налогового регулирования предприятий на общей системе налогообложения;
2. Совершенствования налогового регулирования предприятий на специальных налоговых режимах.

В области налогового регулирования общей системы налогообложения необходимо разобраться с вопросами возмещения НДС у сельскохозяйственных предприятий, а также правилами особого порядка взыскания налога на прибыль в данной сфере.

Поскольку ставка НДС устанавливается в зависимости от товара или оказываемой услуги, то возникают ситуации, когда одно сельскохозяйственное предприятие специализируется только на товарах по 10% ставке, а их поставщики на 18% ставки. В данном случае такое предприятия будет постоянно возмещать разницу из бюджета, что является достаточно трудоемким процессом и требует определенного времени со стороны налоговых органов для проведения камеральных проверок и подтверждения данного возмещения. Ряд авторов предлагают выход из данного положения путем полной отмены перечисления НДС



сельскохозяйственными предприятиями в соответствующие бюджеты субъектов Российской Федерации.

Доктор экономических наук Гетьман В.Г. предлагает разрешить сельскохозяйственным предприятиям полученный НДС к уплате направлять не в бюджет, а на собственные расходы организации, имеющие целевое значение. К данным расходам он относит затраты предприятий, связанные с их развитием. Кроме того, при исчислении налога на прибыль Гетьман В.Г. предлагает для сельскохозяйственных предприятий ввести нормирование рентабельности. В этом случае организации, которые войдут в список предприятий с минимальной рентабельностью, смогут быть освобождены от налогообложения, что увеличит их собственные источники для дальнейшего расширения воспроизводства продукции.

В области налогового регулирования специальных налоговых режимов необходимо особую роль уделить системе налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (далее ЕСХН). Объектом налогообложения для данного налога является величина доходов, уменьшенная на величину понесенных расходов т.е. фактически он определяется с полученной прибыли сельскохозяйственного предприятия. В отличие от общей системы ставки составляет 6%, а не 20%, что безусловно снижает налоговое бремя организации.

В рамках совершенствования данной системы предлагается также, как и при общей системе налогообложения, использовать метод резервирования части прибыли на развитие сельскохозяйственной организации. В этом случае необходимо будет ввести обязательную норму распределения прибыли (например, от 1% до 20%), которая будет направляться только на развитие.

Безусловно методы налогового регулирования не должны быть единственными в стимулировании деятельности сельскохозяйственных производителей. Прямая государственная поддержка в виде выделения субсидии в 2015 году для сельскохозяйственных предприятий в размере 35,731 млрд. рублей безусловно является несомненным толчком в их развитии, но постоянно рассчитывать на такие безвозмездные поступления от государства рассчитывать нельзя.

#### **Использованные источники:**

1. Гетьман, В.Г. Резервы дальнейшего совершенствования бухгалтерского учета в управлении экономикой [Текст]/ В.Г. Гетьман// Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2014. - №4. – С.32-39
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/169.htm>

*Ермошина Л.Ю.  
студент 3 курса  
Шигабетдинова Г.М., к.п.н.  
доцент*

*кафедра "Политология, социология и связи с общественностью"  
Ульяновский Государственный Технический Университет  
Россия, г. Ульяновск*

## **ВЛИЯНИЕ КРИТИКИ НА ПСИХИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЛИЧНОСТИ**

Аннотация: Данная работа посвящена критике и ее влиянию на психическое состояние личности. Критика вызывает страх у человека и возникновение этого страха трудно определить, но он присутствует и сидит глубоко в сознании у человека. И именно этот страх заставляет человека оправдывать свои действия путем критики других людей.

Ключевые слова: критика, страх, психическое состояние личности.

В повседневной жизни человек на многие события, явления имеет свой собственный взгляд, и нередко такие ситуации, когда мнение одного человека не совпадает с мнением другого, когда есть несогласие с решением, поведением и действиями другого человека. Необходимость в критике возникает по многим причинам.

Критика (от греч. *kritike* - искусство разбирать, судить) - это:

- разбор (анализ), обсуждение чего-либо с целью дать оценку;
- отрицательное суждение о чем-либо (в науке, искусстве, общественной жизни и т. д.), указание недостатков;
- исследование, научная проверка достоверности, подлинности чего-либо (например, критика текста, критика исторических источников).

Общение является для человека важной жизненной потребностью. В общении человек осваивает нормы, правила, ценности общества, обменивается информацией, эмоциями, чувствами. Специалисты отмечают преобладание прагматических мотивов в общении, утрату способности к пониманию, сопереживанию и простому человеческому общению. Нередко в погоне за славой, за большим богатством, люди переживают чувство злости, ненависти, зависти, боязни того, что у кого-то будет лучше, чем у них, и вследствие этого, они сами того не замечая, начинают критиковать всех и вся, стараясь задеть как можно больше. Это обуславливает актуальность избранной темы.

Объектом данного исследования является критика, предметом - влияние критики на психическое состояние личности. Цель работы - выявить особенности влияния критики на психическое состояние личности.

Результаты теоретического анализа показали: в обществе увеличивается количество людей, которые пытаются унижить других, чтобы скрыть свои промахи и провалы, ведь гораздо проще унижить и выставить на посмешище окружающих людей, чем самому признаться в собственных

ошибках. И самым страшным в этой ситуации является то, что в большинстве случаев окружающие люди встают на сторону критикующего, чтобы не оказаться униженным самому. У человека из-за этой критики может развиваться так называемый комплекс неполноценности - психопатологический синдром, выражающийся совокупностью психологических и эмоциональных ощущений человека, выражающихся в чувстве собственной ущербности и иррациональной вере в превосходство окружающих над собой, и ведущий к невротическим отклонениям.

Нами было проведено эмпирическое пилотное исследование в виде анкетного опроса среди студентов, целью которого стало изучение отношения к критике. Нами получены следующие данные:

- 45% опрошенных людей спокойно относятся к критике, признавая свои ошибки и промахи, стараясь извлечь из критики пользу;

- 50% опрошенных, терпимо относятся к критике, считая ее допустимым элементом жизни, однако при случае, у них может возникнуть желание насолить критикам;

- 5% опрошенных негативно воспринимают любую критику в свой адрес.

Полученные данные показывают, что студенты обладают достаточной рефлексивностью, чтобы использовать критические замечания в свой адрес продуктивно, извлекая из них пользу для себя. Способность анализировать критические замечания без аффективного к ним отношения характеризует зрелость личности, наличие у нее коммуникативной культуры.

Критикующему полезно думать о последствиях его замечаний и облекать критику в соответствующую, принятую в обществе, приемлемую форму.

*Ермошина Т.В., к.э.н.*

*доцент*

*Бибанина Ю.М.*

*студент 3 года обучения*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»*

*Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

## **РОЛЬ ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ**

*Аннотация: В статье рассмотрена роль досудебного урегулирования налоговых споров, выделены преимущества и недостатки. Проанализированы итоги обязательной процедуры досудебного урегулирования налоговых споров. Рассмотрены основные интерактивные сервисы, которые созданы для совершенствования информационного взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.*

*Ключевые слова: досудебное урегулирование налоговых споров, налоговое законодательство, обжалование актов, апелляция, жалоба, совершенствование механизмов.*

В настоящее время каждый налогоплательщик имеет право обжаловать любые акты налоговых органов, а также действия (бездействие) их должностных лиц, если, по его мнению, такие акты или действия нарушают его права.

Досудебное урегулирование налоговых споров представляет собой процедуру, применение которой позволяет оперативно урегулировать возникающие конфликты, не доводя разрешение спора до судебного разбирательства.

Налоговое законодательство Российской Федерации гарантирует юридическим и физическим лицам право на отстаивание своих законных прав и интересов в случае их нарушения должностными лицами налоговых органов. Порядок досудебного урегулирования налоговых споров предусмотрен в главах 19, 20 Налогового кодекса Российской Федерации.

Досудебное обжалование актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц в вышестоящих налоговых органах было установлено более 10 лет назад – с момента принятия части первой НК РФ. Стоит отметить, что данную процедуру налогоплательщики применяли редко, так как предпочитали ей обжалование решений в судебном порядке.

1 января 2009 года появился институт обязательного досудебного урегулирования налоговых споров по решениям налоговых органов, вынесенных по результатам налоговых проверок, в вышестоящих органах с возможностью последующего судебного контроля.

Досудебное урегулирование налоговых споров имеет определённые преимущества по сравнению с судебным разбирательством:

1. Представляет собой более простую и менее формализованную процедуру обращения; меньшие сроки рассмотрения жалобы; отсутствие расходов, которые связаны с оплатой государственной пошлины и других судебных издержек;

2. Введение обязательного порядка досудебного обжалования актов налоговых органов привело к попыткам разрешения споров посредством подачи апелляционных жалоб. Это означает, что увеличилась ответственность налоговых органов, и произошло сокращение налоговых споров в судах различных инстанций.

В процедуре досудебного урегулирования существуют следующие минусы:

1. Вышестоящий налоговый орган имеет право приостановить исполнение обжалуемых решений (за исключением жалоб на решения, вынесенные по результатам налоговых проверок), не уточняя сроки и основания данного решения;

2. Время, потраченное на разрешение спора, так как оно

включает в себя время, необходимое суду на разрешение спора и время, требующееся вышестоящему налоговому органу;

3. Пени в любом случае будут рассчитаны за все календарные дни, когда обязанность по уплате налога была просрочена и за налогоплательщиком числилась недоимка. Поэтому отсрочка исполнения не всегда может быть в пользу заявителя.

К минусам можно отнести и то, что вышестоящие налоговые органы не всегда бывают объективны.

Акт ненормативного характера - документ, поименованный в Налоговом кодексе Российской Федерации и касающийся конкретного налогоплательщика (например, требование об уплате налогов, решение о взыскании налогов, решение об отказе полностью или частично в возмещении налога на добавленную стоимость и т.д.).

Жалобой признается обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование вступивших в силу актов налогового органа ненормативного характера, действий или бездействия его должностных лиц, если, по мнению этого лица, обжалуемые акты, действия или бездействие должностных лиц налогового органа нарушают его права.

Апелляционной жалобой признается обращение лица в налоговый орган, предметом которого является обжалование невступившего в силу решения налогового органа о привлечении или об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, вынесенного по результатам проведения камеральной или выездной налоговой проверки, если, по мнению этого лица, обжалуемое решение нарушает его права.

Наиболее типичные претензии о нарушении прав лица, рассматриваемые в жалобах:

1. Нарушение сроков исчисления имущественного налога;
2. Требование об уплате налога, пени или штрафа;
3. Отказ в предоставлении налоговых вычетов;
4. Вынесение решения о приостановлении операций по банковским счетам;
5. Отказ в возврате налога.

Налоговым законодательством закреплён обязательный досудебный порядок урегулирования налоговых споров, в соответствии с которым решения налоговых органов, вынесенные по результатам камеральных и выездных налоговых проверок, могут быть обжалованы в судебном порядке только после их обжалования в вышестоящем налоговом органе.

Жалоба (апелляционная жалоба) подается в вышестоящий налоговый орган через налоговый орган, акты ненормативного характера, действия или бездействие должностных лиц которого обжалуются.

Задачами налоговых органов являются формирование единой правоприменительной практики и создание условий для защиты интересов



налогоплательщиков, которая решается с помощью института досудебного урегулирования споров.

В целом в результате деятельности налоговых органов по направлению досудебного урегулирования достигается снижение количества налоговых споров, рассматриваемых в арбитражных судах, что является одним из преимуществ административного порядка обжалования. Рассмотрим некоторые итоги.

В 2,5 раза увеличилось число желающих использовать досудебный порядок урегулирования споров в сфере регистрации. Таковы итоги опроса представителей предпринимательского сообщества, проведенного Агентством стратегических инициатив (АСИ) по продвижению новых проектов.

До введения обязательной процедуры досудебного урегулирования всех налоговых споров только 18% предпринимателей выбирали такой способ разрешения споров. Благодаря активной разъяснительной работе ФНС России предприниматели оценили преимущества досудебного способа урегулирования конфликтов с регистрирующим органом, среди которых оперативность, прозрачность и отсутствие дополнительных затрат.

По результатам исследования 47% предпринимателей при отказе в государственной регистрации выберут в качестве способа урегулирования спорной ситуации обжалование решения в вышестоящем налоговом органе.

ФНС России отмечает, что количество отмененных судами решений об отказе в государственной регистрации в 2014 году по сравнению с 2013 годом стало меньше в 1,6 раза.

Более двух миллионов человек посетили в 2014 году интерактивный сервис ФНС России «Узнать о жалобе», который создан для совершенствования информационного взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

С помощью этого сервиса любой налогоплательщик может получить информацию о ходе рассмотрения жалобы, поданной им в Федеральную налоговую службу или управление Федеральной налоговой службы по субъекту Российской Федерации, как в письменном, так и в электронном виде. Из сервиса «Узнать о жалобе» мы можем получить следующую информацию: дата поступления обращения в налоговый орган, его статус, сроки рассмотрения, результаты рассмотрения обращения, включая реквизиты ответа.

Кроме того, на официальном сайте Службы с декабря 2013 года действует интернет-сервис «Решения по жалобам», который содержит важные решения вышестоящих налоговых органов и правовую позицию по многочисленным вопросам в налогообложении.

Опыт в рассмотрении жалоб других налогоплательщиков показал, что пользователи сервиса могут оценивать налоговые риски и скорректировать свои обязательства перед налоговыми органами еще до подачи налоговой декларации. Что в дальнейшем поможет избежать налоговых споров.

Изучение правовой позиции вышестоящих налоговых органов также поможет оценить перспективность обращения с жалобой.

Интернет-сервис «Решения по жалобам» простой в использовании и не требующий регистрации, доступен всем посетителям официального сайта ФНС России. Информация, содержащаяся в сервисе, ежемесячно актуализируется и пополняется новыми решениями.

Сервис является уникальным и достаточно информативным, поэтому пользуется особой популярностью у налогоплательщиков. Об этом свидетельствует число обращений к нему, которое с каждым месяцем увеличивается в среднем на 15-20%. За год существования этого сервиса было зарегистрировано более 100 тысяч обращений.

Положительным моментом является введение ускоренной процедуры рассмотрения жалобы на иные акты налоговых органов (за исключением решений по результатам налоговых проверок), а также действия (бездействие) их должностных лиц – в течение 15 рабочих дней со дня получения.

Порядок досудебного обжалования доказал свою эффективность и позволил существенно сократить количество налоговых споров в суде.

Можно сделать вывод, что процедура досудебного урегулирования налоговых споров является необходимой в работе ФНС России, и поэтому не стоит отказываться от ее использования. Но для дальнейшего повышения качественного осуществления мероприятий досудебного урегулирования налоговых споров необходимо совершенствование его механизмов. Это позволит исключить имеющиеся пробелы и неясности в законодательной базе, а их действенное применение участниками налоговых правоотношений позволит достичь высокой эффективности правосудия.

#### **Использованные источники:**

1. №146-ФЗ (НК РФ) [Электронный ресурс] : ( с изм. и доп.) // КонсультантПлюс : [сайт информ.-правовой компании].
2. Федеральный закон от 2.07.2013 №153-ФЗ "О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации"
3. Досудебное урегулирование налоговых споров / брошюра. Режим доступа: [http://www.nalog.ru/files/broshura/dosud\\_brochure\\_final\\_i.pdf](http://www.nalog.ru/files/broshura/dosud_brochure_final_i.pdf)
4. Официальный сайт УФНС России по Республике Мордовия [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.nalog.ru/rn13/apply\\_fts/pretrial/](http://www.nalog.ru/rn13/apply_fts/pretrial/)
5. Ермошина Т.В., Егорцева Ю.Ю. Об эффективности досудебного разрешения налоговых споров / Т.В.Ермошина, Ю.Ю.Егорцева // Финансы.– 2015. – №1.С.49-52
6. Предприниматели стали более информированными в вопросах законодательства о досудебном урегулировании. Официальный сайт УФНС России по Республике Мордовия [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: [http://www.nalog.ru/rn13/apply\\_fts/pretrial/5410253/](http://www.nalog.ru/rn13/apply_fts/pretrial/5410253/)

*Ермошина Т.В., к.э.н.*

*доцент*

*Николаева М.О.*

*студент 3 года обучения*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»*

*Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

***Аннотация:** В статье разработаны стратегии по реформированию системы налогообложения в Республике Мордовия, предложены мероприятия для формирования эффективной налоговой системы. Рассмотрены основные мероприятия по улучшению условий жизни налогоплательщика.*

***Ключевые слова:** стратегии по реформированию системы налогообложения, поступления в региональный бюджет, совершенствование системы.*

В настоящее время тема налогов и налогового законодательства является наиболее актуальной и значимой, поскольку, все страны заняты поиском лучшей системы налогообложения.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что налоговая система является наиболее важным экономическим регулятором в условиях рыночных отношений, а также основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. С налоговой политикой тесно связаны как интересы государства и всего общества, так и интересы всех слоев населения, организаций и предприятий. Следовательно, от того, насколько правильно построена налоговая система, зависит социально-экономическое развитие, как отдельных регионов страны, так и страны в целом. На сегодняшний день, именно, налоговая система играет важную роль в регулировании экономики. Наиболее важные направления государственного развития невозможны без соответствующего финансирования, таким образом, необходима развитая экономика для выполнения государством своих функций. Как известно, развитая экономика возможна лишь при развитой системе органов государственной власти и грамотно-продуманной налоговой политике

Для того что бы разработать стратегии по реформированию системы налогообложения республики, необходимо определиться с критериями оценки эффективности налоговой системы.

Основными критериями оценки эффективности налоговой системы являются:

- Справедливость взимания налогов по отношению ко всем налогоплательщикам;
- Однозначность и определенность налогового законодательства, которое позволяет одинаково понимать и толковать

его, как налогоплательщику, так и налоговому инспектору.

- Удобство уплаты налогов для налогоплательщиков.
- Эффективность, предполагающая как обеспечение государственного бюджета стабильными поступлениями доходов.
- Стабильность, которая позволяет прогнозировать финансовые результаты, влияющие на изменение экономической ситуации.

Таким образом, на основании этих критериев, для достижения поставленных задач необходимо осуществить следующее мероприятия:

- ✓ проведение политики обоснованности и эффективности предоставления налоговых льгот, осуществление мероприятий по оптимизации налоговых льгот;
- ✓ налоговое стимулирование инновационной деятельности и поддержка инноваций; совершенствование налогового администрирования, повышение ответственности бизнеса при выполнении обязанностей по уплате налогов;
- ✓ принятие определенных мер, направленных на эффективное управление и распоряжение в сфере имущественных и земельных отношений на территории Мордовии;
- ✓ введение специальных акцизов на загрязняющие окружающую среду энергоносители и социально опасные виды товаров;
- ✓ усиление контроля в отношении организаций, снижающих налогооблагаемую базу или имеющих недоимку по налогам, а также выплачивающих заработную плату с нарушением трудового и налогового законодательства.

Предложенные стратегии по реформированию системы налогообложения республики Мордовия, на наш взгляд, создадут условия для формирования эффективной налоговой политики и построения налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс.

Следует также, улучшить ситуацию с администрированием налога на имущество организаций в Мордовии, здесь поможет инвентаризация имущества организаций. При этом, основными целями инвентаризации должны быть: выявление фактического наличия имущества и неучтенных объектов, подлежащих налогообложению, а также сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета и проверка полноты отражения в учете обязательств.

Для того чтобы, улучшить ситуацию со сбором транспортного налога в республиканский бюджет поможет сбор информации о владельцах транспортных средств, которые владеют ими на основании доверенностей. На наш взгляд это обеспечит привлечение указанных лиц к уплате налога. В свою очередь, налоговым органам республики Мордовия необходимо наладить тесное взаимодействие с органами ГИБДД и обеспечить технические возможности использования информационных баз по

транспортным средствам для формирования базы по транспортному налогу.

Предложенные стратегии по реформированию системы налогообложения республики Мордовия, создадут условия для формирования успешной налоговой политики и построения эффективной налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс.

В целях обеспечения эффективности налогового контроля за правильностью исчисления и своевременностью уплаты налога на имущество организаций в Республике Мордовия необходимо улучшить информационное взаимодействие налоговых органов со службами БТИ. В свою очередь, важно обеспечить формирование достоверных данных в БТИ.

Исходя из значимости и сложности задач, стоящих сегодня перед республикой, налоговая политика, должна служить эффективным инструментом обеспечения последовательного развития экономики республики, стимулирования инвестиционной деятельности и спроса на инновации.

Также, осуществление предложенных мероприятий обеспечит улучшение условий жизни человека. Основным целевым ориентиром в данном направлении остается повышение уровня и качества жизни людей, и, следовательно, повышение качества оказываемых социальных, медицинских и образовательных услуг, рост заработной платы и денежных доходов населения, адресное решение социальных проблем.

Реформирование регионального налогообложения должно происходить с учетом опыта зарубежных стран, в которых система региональных налогов предусматривает пониженные и дифференцированные ставки. Если следовать этому опыту, то в России расширение перечня региональных налогов позволит существенно увеличить налоговый потенциал территорий, а более низкие ставки создадут более благоприятный режим для налогоплательщиков.

#### **Использованные источники:**

1. Доходы проекта федерального бюджета. [Электронный ресурс] / [http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/04-tree\\_files-fl-177.pdf](http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/04-tree_files-fl-177.pdf)
2. Информационно – правовой портал. Гарант. [Электронный ресурс] / Постановление Правительства РФ от 26 сентября 2012 г. № 981. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70135312>
3. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития / Левчаев П.А., Залогов Н.А., Ермошина Т.В., Гаврюшин С.А., Осипов В.И., Массеров Д.А. монография / Саранск, 2009.
4. Указ Главы республики Мордовия [Электронный ресурс] / Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики республики Мордовия на 2013 - 2015 годы. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW314;n=5275>
5. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс] / Распоряжение от 21 августа 2012 г. №1495-р. Режим доступа: <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/results/20233/>



*Ермошина Т.В., к.э.н  
доцент  
Святкина Е.А.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»  
Россия, г. Саранск*

## **ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

### **Аннотация**

На сегодняшний день остается актуальной проблема финансовой обеспеченности бюджета муниципального образования. В процессе своей деятельности, местное самоуправление должно в первую очередь основываться на бюджете, который состоит из доходов местных бюджетов. Таким образом, встают две серьезные проблемы, такие как: низкая финансовая обеспеченность муниципальных образований и не совершенные межбюджетные отношения.

### **Ключевые слова**

Дефицит местного бюджета, доходы и расходы местного бюджета, налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления

На сегодняшний день одной из важнейших проблем муниципальных органов власти является проблема сбалансированности местного бюджета.

Решение данной проблемы требуется в соответствии с таким принципом бюджетной системы Российской Федерации как принцип сбалансированности бюджетов, который означает то, что объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из источников финансирования его дефицита. Так, в соответствии с данным принципом, муниципальные органы власти должны стремиться к построению эффективной системы расходования средств бюджета и к системе сбалансированности бюджета.

Общеэкономическая эффективность местных бюджетов в первую очередь зависит от роста экономической базы муниципальных образований, который должен опережать экономический рост государства, тем самым, доходы муниципальных образований должны расти быстрее, чем доходы государства. Все это объясняется выполнением муниципалитетами своих полномочий.

Дефицит местного бюджета не должен превышать 10 процентов утвержденного общего годового объема доходов местного бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений.

Следует отметить, что завышение плановых доходов бюджетов муниципальных образований и занижение их плановых расходов не решает проблемы дефицита бюджета, так как это приводит к систематическому невыполнению плана как по доходам, так и по расходам. В результате

постоянно возрастает задолженность местных бюджетов.

Таким образом, не допускается планирование в бюджете в качестве источников покрытия его дефицита каких-либо доходов (за исключением доходов от продажи имущества и изменение остатков средств на счетах местного бюджета), в том числе предусмотренных в плане мероприятий по повышению доходов бюджета или снижению его расходов [2].

Как показывает практика, дефицит местного бюджета преобладает в большинстве муниципальных образованиях как в целом по РФ, так и в Республике Мордовия.

Невозможность достижения сбалансированности бюджета кроется в ряде факторов, среди которых:

- рост расходов, без соответствующих поступлений; решение острых социально-экономических проблем;

- невозможность мобилизации необходимых доходов, в результате снижения темпов производства;

- низкая производительность труда и другие.

Как показывают данные, в 2014 году бюджеты муниципальных образований были исполнены с дефицитом [1].

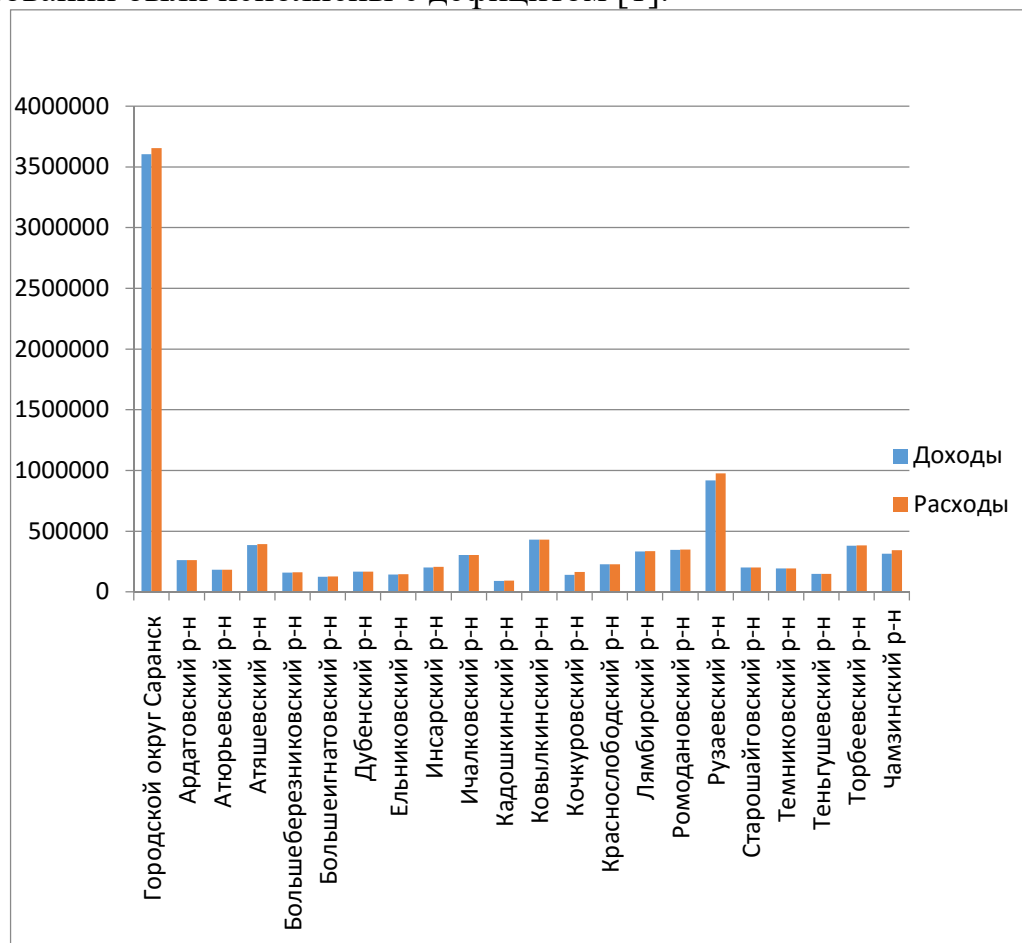


Рисунок 1- Динамика доходов и расходов бюджетов муниципальных образований Республики Мордовия за 2014 год, тыс.руб.

Анализ доходов и расходов бюджета подтверждает правильность

сделанного вывода о недостаточности доходной базы бюджета для целей выполнения возложенных на местные органы власти полномочий.

Источниками внутреннего финансирования дефицита бюджета муниципальных районов являются:

- изменение остатков средств на счетах по учету средств бюджета муниципального района в течение соответствующего финансового года;

- разница между полученными и погашенными муниципальным районом в валюте Российской Федерации кредитами кредитных организаций;

- разница между средствами, полученными от возврата предоставленных из районного бюджета другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации бюджетных кредитов, и суммой предоставленных из районного бюджета другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации бюджетных кредитов в валюте Российской Федерации;

- разница между полученными и погашенными муниципальным районом в валюте Российской Федерации бюджетными кредитами, предоставленными бюджету муниципального района другими бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;

- иные источники внутреннего финансирования дефицита.

Доходные источники местного бюджета включают доли федеральных и региональных налогов, местные налоги и трансферты. Структуру доходов бюджетов представляют собой соотношение налоговых и неналоговых поступлений и безвозмездных поступлений. Главная доходная статья – безвозмездные поступления.

Проведенный анализ формирования и исполнения доходной базы бюджетов Республики Мордовия позволяет выделить следующие основные проблемы формирования бюджета:

1. Низкая доля местных налогов в доходной базе местного бюджета;
2. Нехватка собственных финансовых ресурсов местного бюджета;
3. Высокая дотационность бюджета.

Так доля собственных доходов местного бюджета в общем объеме доходов за период 2012-2014 гг. снижается с 16,1% до 12,7%.

Высокая зависимость бюджета в первую очередь определяется тем, что не хватает собственных доходных источников бюджета. Доля безвозмездных поступлений увеличивается с 83,9% за 2012 год и до 87,3% в 2014 году.

Как говорилось выше, местные бюджеты муниципальных районов высокодотационны, то есть находится почти в полной зависимости от вышестоящего бюджета. Данная финансовая помощь складывается из субсидий, субвенций и дотаций.

Анализ объема и структуры безвозмездных поступлений показал, что величина безвозмездных поступлений снизились за 2012-2014 годы на 49534,3 тыс. руб.

В структуре доходов местного бюджета доля безвозмездных

поступлений составляет - 59,1%, 60,2%, 80% соответственно за 2012, 2013, 2014 годы. Они были предоставлены на обеспечении: общеобразовательных расходов; на оплату жилищно-коммунальных услуг; на осуществление полномочий по первичному воинскому учету на территориях, где отсутствуют военные комиссариаты; прочие субвенции (выплаты компенсаций инвалидам, выплаты).

Значительная доля финансовой помощи из вышестоящих бюджетов в доходах местного бюджета приводит к негативным последствиям, а в частности, снижается ответственность органа местного самоуправления в процессе решения вопросов местного значения, формируются условия для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов.

Эти факторы приводят к снижению заинтересованности муниципального образования к поиску внутренних источников доходов, появляется искушение увеличивать объем расходов и дефицит местных бюджетов, что подтверждается не только российской бюджетной практикой, но и опытом других стран.

Таким образом, для преодоления проблемы не сбалансированности местных бюджетов необходимо создать условия, стимулирующие органы местного самоуправления муниципальных районов к развитию собственной доходной базы и, в первую очередь, к росту налогового потенциала своей территорий, к повышению собираемости местных налогов посредством включения в систему оценки эффективной деятельности органов местного самоуправления соответствующих показателей [3].

На сегодняшний день, в целях повышения объемов доходных источников местных бюджетов можно предложить:

- стимулирование инвестиционной деятельности и поддержка инноваций путем участия района в реализации целевых программ и проектов развития экономики;
- с 1 июля 2015 года муниципальные образования могут ввести торговый сбор. Торговый сбор представляет собой платеж за право ведения торговли любыми товарами на объектах осуществления торговли;
- повышение неналоговых источников, за счет эффективного использования муниципального имущества.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Министерства Финансов Республики Мордовия- <http://minfinrm.ru>
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"
3. Письмо Минфина РФ от 15 декабря 2006 г. № 06-04-08/01-161 "Методические рекомендации по организации мероприятий, направленных на обеспечение сбалансированности местных бюджетов"

*Ермошина Т.В., к.э.н.*

*доцент*

*Николаева М.О.*

*студент 3 года обучения*

**ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»**

*Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

***Аннотация:** В статье разработаны стратегии по реформированию системы налогообложения в Республике Мордовия, предложены мероприятия для формирования эффективной налоговой системы. Рассмотрены основные мероприятия по улучшению условий жизни налогоплательщика.*

***Ключевые слова:** стратегии по реформированию системы налогообложения, поступления в региональный бюджет, совершенствование системы.*

В настоящее время тема налогов и налогового законодательства является наиболее актуальной и значимой, поскольку, все страны заняты поиском лучшей системы налогообложения.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что налоговая система является наиболее важным экономическим регулятором в условиях рыночных отношений, а также основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. С налоговой политикой тесно связаны как интересы государства и всего общества, так и интересы всех слоев населения, организаций и предприятий. Следовательно, от того, насколько правильно построена налоговая система, зависит социально-экономическое развитие, как отдельных регионов страны, так и страны в целом. На сегодняшний день, именно, налоговая система играет важную роль в регулировании экономики. Наиболее важные направления государственного развития невозможны без соответствующего финансирования, таким образом, необходима развитая экономика для выполнения государством своих функций. Как известно, развитая экономика возможна лишь при развитой системе органов государственной власти и грамотно-продуманной налоговой политике

Для того что бы разработать стратегии по реформированию системы налогообложения республики, необходимо определиться с критериями оценки эффективности налоговой системы.

Основными критериями оценки эффективности налоговой системы являются:

- Справедливость взимания налогов по отношению ко всем налогоплательщикам;
- Однозначность и определенность налогового законодательства, которое позволяет одинаково понимать и толковать



его, как налогоплательщику, так и налоговому инспектору.

- Удобство уплаты налогов для налогоплательщиков.
- Эффективность, предполагающая как обеспечение государственного бюджета стабильными поступлениями доходов.
- Стабильность, которая позволяет прогнозировать финансовые результаты, влияющие на изменение экономической ситуации.

Таким образом, на основании этих критериев, для достижения поставленных задач необходимо осуществить следующее мероприятия:

- ✓ проведение политики обоснованности и эффективности предоставления налоговых льгот, осуществление мероприятий по оптимизации налоговых льгот;
- ✓ налоговое стимулирование инновационной деятельности и поддержка инноваций; совершенствование налогового администрирования, повышение ответственности бизнеса при выполнении обязанностей по уплате налогов;
- ✓ принятие определенных мер, направленных на эффективное управление и распоряжение в сфере имущественных и земельных отношений на территории Мордовии;
- ✓ введение специальных акцизов на загрязняющие окружающую среду энергоносители и социально опасные виды товаров;
- ✓ усиление контроля в отношении организаций, снижающих налогооблагаемую базу или имеющих недоимку по налогам, а также выплачивающих заработную плату с нарушением трудового и налогового законодательства.

Предложенные стратегии по реформированию системы налогообложения республики Мордовия, на наш взгляд, создадут условия для формирования эффективной налоговой политики и построения налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс.

Следует также, улучшить ситуацию с администрированием налога на имущество организаций в Мордовии, здесь поможет инвентаризация имущества организаций. При этом, основными целями инвентаризации должны быть: выявление фактического наличия имущества и неучтенных объектов, подлежащих налогообложению, а также сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета и проверка полноты отражения в учете обязательств.

Для того чтобы, улучшить ситуацию со сбором транспортного налога в республиканский бюджет поможет сбор информации о владельцах транспортных средств, которые владеют ими на основании доверенностей. На наш взгляд это обеспечит привлечение указанных лиц к уплате налога. В свою очередь, налоговым органам республики Мордовия необходимо наладить тесное взаимодействие с органами ГИБДД и обеспечить технические возможности использования информационных баз по

транспортным средствам для формирования базы по транспортному налогу.

Предложенные стратегии по реформированию системы налогообложения республики Мордовия, создадут условия для формирования успешной налоговой политики и построения эффективной налоговой системы, обеспечивающей экономический прогресс.

В целях обеспечения эффективности налогового контроля за правильностью исчисления и своевременностью уплаты налога на имущество организаций в Республике Мордовия необходимо улучшить информационное взаимодействие налоговых органов со службами БТИ. В свою очередь, важно обеспечить формирование достоверных данных в БТИ.

Исходя из значимости и сложности задач, стоящих сегодня перед республикой, налоговая политика, должна служить эффективным инструментом обеспечения последовательного развития экономики республики, стимулирования инвестиционной деятельности и спроса на инновации.

Также, осуществление предложенных мероприятий обеспечит улучшение условий жизни человека. Основным целевым ориентиром в данном направлении остается повышение уровня и качества жизни людей, и, следовательно, повышение качества оказываемых социальных, медицинских и образовательных услуг, рост заработной платы и денежных доходов населения, адресное решение социальных проблем.

Реформирование регионального налогообложения должно происходить с учетом опыта зарубежных стран, в которых система региональных налогов предусматривает пониженные и дифференцированные ставки. Если следовать этому опыту, то в России расширение перечня региональных налогов позволит существенно увеличить налоговый потенциал территорий, а более низкие ставки создадут более благоприятный режим для налогоплательщиков.

#### **Использованные источники:**

1. Доходы проекта федерального бюджета. [Электронный ресурс] / [http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/04-tree\\_files-fl-177.pdf](http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/04-tree_files-fl-177.pdf)
2. Информационно – правовой портал. Гарант. [Электронный ресурс] / Постановление Правительства РФ от 26 сентября 2012 г. № 981. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70135312>
3. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития / Левчаев П.А., Залогов Н.А., Ермошина Т.В., Гаврюшин С.А., Осипов В.И., Массеров Д.А. монография / Саранск, 2009.
4. Указ Главы республики Мордовия [Электронный ресурс] / Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики республики Мордовия на 2013 - 2015 годы. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW314;n=5275>
5. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс] / Распоряжение от 21 августа 2012 г. №1495-р. Режим доступа: <http://xn--80aealotwbjpid2k.xn--p1ai/gov/results/20233/>

*Ерыхайлова А.М.  
студент 4 курса  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **РАЗВИТИЕ КРЫМА. ИГОРНАЯ ЗОНА, КРЕМНИЕВАЯ ДОЛИНА... КАК РАЗВИВАТЬ НОВЫЙ СУБЪЕКТ РФ?**

Аннотация: Туристический бизнес, расширение санаторно – курортной инфраструктуры, а также топливно – энергетические ресурсы полуострова, тяжелая промышленность и сельскохозяйственные угодья способствуют развитию Крыма. Но возможны ли иные направления развития нового региона. Какие трудности могут возникнуть?

Ключевые слова: Крым, Игровая зона, Кремниевая долина, развитие региона

После проведения референдума о присоединении Крыма к России 16 марта 2014 г.[1] основной задачей встало включение Крымского федерального округа в экономическое пространство России и модернизация структуры региона. Для развития Крыма предлагают множество мер, в том числе создание Игровой зоны и Кремниевой долины. Кроме этого, 11 августа была принята федеральная целевая программа «Социально – экономическое развитие Республики Крым и г.Севастополя до 2020» [2]. В работе будут рассмотрены идеи и программа развития Крыма и с возможными последствиями.

Программа включает в себя мероприятия по:

- Развитию энергетического комплекса - устранение сетевых ограничений, обеспечение надежного и бесперебойного электроснабжения потребителей Крымского полуострова;
- Развитию инженерной инфраструктуры и водообеспечения - обеспечение водоснабжения, водоотведения, берегоукрепления и теплоснабжения, обеспечение обращения твердых бытовых отходов;
- Развитию транспортного комплекса - строительство транспортного перехода через Керченский пролив, реконструкция аэропорта г. Симферополя и аэропорта Бельбек, строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры и др;
- Развитию социальной сферы - строительство и реконструкция объектов здравоохранения и образования;
- Формированию промышленного комплекса - создание индустриальных парков;
- Формированию туристско-рекреационных кластеров – создание инфраструктуры для развития туристско-рекреационных кластеров;
- Обеспечению межнационального единства

По словам экспертов, экономика Крыма характеризуется двумя особенностями. Во – первых, она диверсифицированная, во – вторых, там

хорошо развит малый и средний бизнес. Еще в марте Дмитрий Медведев заявлял [3], что Крыму может быть предоставлен статус свободной экономической зоны с налоговыми преференциями для высокотехнологичных стартапов, чтобы ведущим корпорациям было выгодно делать свои небольшие дочерние компании, специализирующиеся на коммерциализации НИОКРов. А это служило бы основой для создания Кремниевой долины. Кроме этого, стоит отметить, что Фонд развития интернет – инициатив (ФРИИ) планирует открыть новый акселератор, который помог бы обеспечить предпринимателям локальную и федеральную экспертизу, рабочее пространство, персонального профессионального трекера и возможность по итогам акселерации получить инвестиции не только от Фонда, но и инвесторов извне.

Не стоит забыть о том, что Южный берег Крыма уникальное туристическое место. Он расположен на широте Лазурного Берега во Франции и Италии, имея невысокую влажность. Вхождение Крыма в состав России дает мощный импульс развитию курортов, их круглогодичной работе, увеличению рабочих мест и повышению заработной платы работников. А создание игровой зоны привлекло бы больше туристов.

Естественно, есть свои трудности при выполнении поставленных задач. Как минимум, инфраструктурные, промышленные и транспортные проекты требуют больших вложений [4]. Создание игровой зоны также требует вложений, если создавать в соответствии с порядком, предусмотренным российским законодательством, то есть выделением земельного участка с определенной территорией, расположенной за пределами населенного пункта. Есть альтернативный способ – открытие заведений в гостиничных комплексах на конкурсной основе.

У крымского экономического кластера большие перспективы. Речь идёт о развитии туризма, портового хозяйства, логистики, сопутствующих сервисов и услуг, реализации проектов по добыче углеводородов на шельфе, прокладка газопровода. Крым может стать регионом – донором, а не регионом – реципиентом уже в ближайшем будущем.

#### **Использованные источники:**

1. Присоединение Крыма [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://ria.ru/trend/Krim\\_annexation\\_18032014/](http://ria.ru/trend/Krim_annexation_18032014/) - Дата размещения 09/07/2014
2. Федеральная целевая программа «Социально - экономическое развитие Республики Крым и г.Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_167252/?frame=2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167252/?frame=2) - Дата размещения 31/07/2014
3. В Крыму может появиться своя Кремниевая долина [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/news/economics/144344539.html> - Дата размещения 16/04/2014 - Дата размещения 16/04/2014
4. Крым может стать игровой зоной [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ab14.ru/tag/Крым/> - Дата размещения 31/03/2014

*Есина К. С.  
студент 4 курса  
направление подготовки «ГМУ»  
Карачурина Р. Ф., к.э.н.  
доцент  
кафедра «ГМУ и права»  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Финансовой основой социально-экономического развития муниципального образования выступает местный бюджет.

Конституция Российской Федерации в статье 132 закрепила за муниципальными образованиями право самостоятельно управлять муниципальной собственностью, формировать, утверждать и исполнять местные бюджеты [1].

С принятием Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» значительно изменились принципы организации местного самоуправления в Российской Федерации, полномочия органов МСУ, принципы формирования доходов местных бюджетов, а также предоставления финансовой помощи местным бюджетам из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ [3].

Но, независимо от совместно реализуемых целей и оптимизации межбюджетных отношений, в системе регионального управления существуют проблемы в виде несовершенства правовой базы межбюджетного характера, слабой доходной базы местных бюджетов, низкой эффективности бюджетных расходов, высокой дотационности, бюджетной устойчивости, без дефицитности и т. д. Следовательно, доходная часть местного бюджета и будет являться тем элементом, который синтезирует и собирает экономическую и финансовую базу бюджета муниципального образования.

Известно, что в 2012 году дефицит бюджета имели 55 % муниципальных образований, в 2013 году их количество увеличилось и составляло 64 %. На 2014 год 77 % муниципальных образований утвердили свои бюджеты с дефицитом, причем некоторые из них имеют дефицит, превышающий предельно допустимый уровень [5]. Согласно Бюджетному кодексу РФ размер дефицита местного бюджета, утвержденный нормативным актом представительного органа местного самоуправления о бюджете на соответствующий год, не может превышать 10 % объема доходов местного бюджета без учета финансовой помощи из федерального бюджета и бюджета субъекта РФ [2].

Специалисты, изучающие вопросы формирования местных бюджетов, считают, что местные налоги не служат основополагающими и их недостаточно для покрытия всех расходов муниципального образования.



Анализируя состояние муниципальных образований, выяснено, что существует в основном проблема недостаточности собственных источников налоговых доходов и проблема неэффективных межбюджетных отношений, что вызывает дотационность муниципальных образований. Это в свою очередь ликвидирует стимулы для роста собственных доходных источников бюджетов.

Показатели поступлений в местный бюджет недостаточно высокие (в городских округах – 13,9, в поселениях – 40,1), но можно сделать вывод, что местные налоги играют важную роль в формировании бюджетов муниципальных образований [4].

Чтобы стать более самостоятельными и независимыми муниципальным образованиям необходимо модернизировать и расширять систему источников, формирующих доходы местных бюджетов.

Одной из мер, которая приведет к росту доходов в бюджет за счет местных налогов, может выступить усиление контроля за соблюдением учета объектов имущества и земель со стороны государства в лице органов государственной власти, имеющих компетенции в данной сфере.

Следующей мерой может являться повышение информационной осведомленности населения в части налогообложения, что может напрямую повысить долю доходов в бюджеты муниципалитетов. Для этого необходимо на сайтах компетентных органов предоставлять актуальную информацию об формировании, исполнении и расходовании бюджетов муниципальных образований.

В настоящий момент контрольные и надзорные функции за местными налогами осуществляют территориальные подразделения Федеральной налоговой службы. Данные полномочия необходимо передать органам местного самоуправления, так как они более заинтересованы в формировании местного бюджета.

Также к доходам местного бюджета относятся неналоговые доходы, к которым относят доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, доходы от платных услуг, оказываемых муниципальными казенными учреждениями и доходы от продажи материальных и нематериальных активов, административные платежи и сборы, штрафные взыскания, плата за нанесенный ущерб и т.д.

Особенностями формирования местного бюджета за счет неналоговых доходов заключаются в проблеме сбора этих доходов, так как их поступления неравномерны и многие источники являются разовыми, что не дает гарантии в стабильности формирования бюджета

Таким образом, можно отметить, что муниципальные образования имеют достаточно ресурсов для формирования бюджета. Но основным препятствием для эффективного формирования местного бюджета является незаинтересованность местных властей в сокращении средств дотационного характера из вышестоящих бюджетов Российской Федерации.

### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации : от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ [Электронный ресурс] : Принят Гос. Думой 17 июля 1998 г. : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 22.10.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 06.10.2003 года № 131-ФЗ : принят Гос. Думой 16.09.2003 года : одобр. Советом Федерации 24.09.2003 года (ред. от 03.02.2015) // СПС «Консультант плюс».
4. Печенкина, В. В. Проблема формирования бюджетов муниципальных образований и оценка их самодостаточности [Текст] / В. В. Печенкина, Е. Е. Лялина // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – № 5. – 2012. – С. 123-129.
5. Кожанова, К. Е. Проблемы формирования местных бюджетов и возможные пути их решения [Электронный ресурс] / К. Е. Кожанова, Е. А. Чепкасова // XVIII студенческая международная заочная научно-практическая конференция «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. – Режим доступа : <http://http://nauchforum.ru/ru/node/4981>. – 25.04.2015.

*Ессина Л.Ю.  
студент 3 курса  
Якушева А.А.  
студент 3 курса  
Елабужский институт  
Казанский федеральный университет  
Россия, г. Елабуга*

### **УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Аннотация. Одним из решающих условий проводимых в России экономических реформ является развитие малого предпринимательства. Поступательное движение малого предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения таких задач, как содействие конкуренции, развитие цивилизованных рыночных отношений, привлечение личных средств населения для развития производства, создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы и других.

Ключевые слова. Упрощенная система налогообложения (УСН), индивидуальные предприниматель (ИП), налог, доход.

Упрощенная система налогообложения (УСН) — специальный налоговый режим, при котором в течение определенного периода времени налогоплательщик исчисляет и уплачивает налоги и сборы в особом порядке (ст. 18 НК РФ).

УСН применяется организациями и индивидуальными предпринимателями наряду с общей системой налогообложения. Применение УСН организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций. Организации, применяющие УСН, не признаются налогоплательщиками НДС, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией [1].

Применение УСН индивидуальными предпринимателями (ИП) предусматривает их освобождение от обязанности по уплате НДФЛ, налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности). ИП, применяющие данный спецрежим, не признаются налогоплательщиками НДС, за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Для перехода на УСН в 2015 году и работы на УСН для предпринимателей действуют лимиты доходов.

Существуют два лимита доходов: 1) для применения УСН и 2) для перехода на УСН.

Для перехода на УСН предприниматели ИП лимиты не применяют, эти лимиты введены только для организаций. Соответственно для ИП есть только лимиты для применения УСН. В 2013 году этот лимит равен 60 млн. руб. (коэффициент-дефлятор на 2013 г. установлен в размере 1). В 2014 году — 64,02 млн. руб. (коэффициент-дефлятор на 2014 г. установлен в размере 1,067). Индивидуальные предприниматели переходят на УСН независимо от их доходов. Поэтому ИП не применяет лимиты по доходам для перехода на УСН.

#### Критерии для перехода на УСН в 2015

Показатель	Предельное значение показателя, при котором компания может перейти на «упрощенку» с 2015 года
1. Сумма дохода, полученного за 9 месяцев 2014 года	Не более 45 000 тыс.руб. X 1,147
2. Средняя численность работников за 9 месяцев 2014 года	Не более 100 человек
3. Остаточная стоимость основных средств по состоянию 1 октября 2014 года	Не более 100 млн. руб.
4. Доля уставного капитала, принадлежащая другим юридическим лицам на дату подачи заявления о переходе на УСН	Не более 25 процентов Примечание: Данное ограничение не касается организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, некоммерческие организации, хозяйственные общества и некоторые другие, перечисленные в подпункте 14

	пункта 1 статьи 346.12 НК РФ.
5. Наличие филиалов и представительств по состоянию на дату подачи заявления о переходе на УСН	Не должно быть филиалов и представительств
6. Виды деятельности компании	Компания не должна заниматься видами деятельности, при которых применение упрощенки невозможно (см. п. 3 ст. 346.12 НК РФ).

Не могут применять упрощенку казенные и бюджетные учреждения, а также иностранные организации.

Вновь созданные организации могут применять «упрощенку» с момента постановки на учет в налоговой инспекции (абз. 1 п. 2 ст. 346.13 НК РФ).

Только что созданная организация может подать заявление о переходе на «упрощенку» УСН одновременно с заявлением о госрегистрации. Или подайте заявление в течение 30 календарных дней с даты постановки на налоговый учет и применяйте УСН с момента регистрации. Если срок пропущен, в применении УСН будет отказано, и перейти на упрощенку вы сможете, лишь со следующего года (подп. 19 п. 3 ст. 346.12 НК РФ).

На 1 января 2015 г. предельный размер доходов, при превышении которого налогоплательщики утрачивают право на применение УСН, был равным 60 млн. руб. Лимит доходов для перехода на УСН не должен был превышать 45 млн. руб. за девять месяцев. Коэффициент-дефлятор для УСН на 2015 год установлен в размере 1,147. Годовой размер доходов за 2015 год, который позволит применять УСН, составит: 68 820 тыс. руб. (60 млн. руб. x 1,147). А для перехода на УСН-упрощенку с 2015 года доходы компании за 9 месяцев 2014 г. не должны превышать: 51 615 тыс. руб. (45 млн. руб. x 1,147).

Таким образом, положительными сторонами для предпринимателей от применения УСН являются:

1. Упрощение системы налогового администрирования:

1.1. Сокращение количества уплачиваемых налогов.

Происходит уплата единого налога вместо четырех налогов, которые доставляют предпринимателям немало проблем и сложностей (налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, единый социальный налог, налог на добавленную стоимость).

1.2. Упрощение организации и ведения учета.

1.3. Упрощение процедуры заполнения налоговой декларации.

1.4. Возможность прогнозировать и планировать налоговую нагрузку за счет вариативности объекта налогообложения и добровольного характера выбора самой упрощенной системы налогообложения.

1.5. Налоговая отчетность предоставляется реже — не ежеквартально, а только один раз в год — по итогам налогового периода.

1.6. Сокращение количества налоговых проверок.

1.7. Подготовка к налоговым проверкам становится менее затратным мероприятием.

1.8. Сокращение документооборота.

1.9. Появление возможности применения кассового метода учета доходов и расходов.

2. Снижение налоговой нагрузки.

Актуальность применения УСН особенно усиливается в период кризиса. Действительно, в ситуации массовых сокращений работников и падения оборотов предприятий, налоговые льготы от применения УСН могут стать той «подушкой безопасности», которая сохранит социальную стабильность и обеспечит рабочими местами высвобождающийся персонал.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015).

2. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» : федерал. закон от 29.12.1995 № 222-ФЗ.

3. Федеральный закон от 25.11.2014 № 317-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации по вопросам охраны здоровья граждан в Российской Федерации».

4. Налогообложение: планирование, анализ, контроль: учебное пособие/ кол. авторов, под общей ред. Л.Е. Голицевой. – М.: КНОРУСС, 2009. – 272с.

5. Федеральная налоговая служба – [электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.nalog.ru/rn16/>

*Ессина Л.Ю.*

*студент*

*Сазанов О.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра экономики и менеджмента  
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
Россия, г. Елабуга*

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Бухгалтерский учет является основным результирующим моментом деятельности любой организации. Выполнение главной задачи бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, другими словами, финансовой отчетности, должно быть своевременным, точным и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета. С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета



претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений.

Помимо того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям.

Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности — определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, считается достаточной потенциальным партнерам, инвесторам и т. д. для принятия ими экономических решений в отношении организации.

Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России с 1998 года. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Внедрение новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация)
2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов
3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д.

В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160 по введению МСФО в Российской Федерации.

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо отметить, что МСФО представляют собой стандарты, основанные на определенных принципах. Среди используемых принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Этот принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Данный принцип не используется в том случае, если руководство компании намеревается прекратить ее деятельность по собственной инициативе, либо если руководство вынуждено ликвидировать свою фирму из-за отсутствия каких-либо альтернатив, осторожности, уместности и ряд других.

Также применяется принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная

операция была произведена. Причем момент получения или выплаты денежных средств не принимается во внимание.

Кроме того, применяются принципы уместности, осторожности и т. д. Данные принципы не являются жестко прописанными правилами, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Это позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно духу принципов.

Можно сказать, что введение МСФО считается неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм — расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем:

- Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО.

Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из основных моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета (доходы, капитал, активы и т. д.);

- Проблемы адаптации МСФО к российской экономике;

- Необходимость обучения и переподготовки персонала;

- Значительные затраты;

- Нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе;

- Муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые непосредственно не связаны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок.

Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами. Но, по мнению некоторых экспертов, запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, введившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 г., вытеснение зарубежных конкурентов, а как следствие, расширение рынка сбыта может положительно повлиять на развитие российских компаний. Так как производство в России в сентябре 2014 г. возросло на 2,8 %, отдельно отмечается рост отраслей сыра и мяса. Поэтому, в связи с последними событиями на политической арене, так же

возникает вопрос о целесообразности внедрения стандартов МСФО.

Таким образом, внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

#### **Использованные источники:**

1. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)/Петров А. М. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. — 398 с.
2. Министерство Финансов Российской Федерации: международные стандарты финансовой отчетности. URL: [http://minfin.ru/ru/accounting/mej\\_standart\\_fo/](http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/) \_ Дата обращения (29.10.14)
3. Коробкова М. Основные проблемы перехода России на МСФО — Аудиторско-консалтинговая группа ias. URL: [http://i-ias.ru/publikacia/problemi\\_perehoda\\_msfo.html](http://i-ias.ru/publikacia/problemi_perehoda_msfo.html) Дата обращения (29.10.14)

*Ефимов О.Н., к.ф.н.*

*доцент*

*Закиров А.Р.*

*студент 4го курса*

*БашГАУ*

*Россия, г. Уфа*

### **МЕТОДЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МУСП «УРТАКУЛЬ»**

Страхование дебиторской задолженности позволяет повысить финансовую независимость предприятия, однако стоимость такого вида страховая достаточно большая (страховой взнос составляет 0,9-9% от застрахованного объема продаж с рассрочкой платежа) [1].

Для того, чтобы осуществить страхование дебиторской задолженности, организация обязана застраховать всех своих покупателей, которые приобретают у нее продукцию на условиях отсрочки платежа. Страховая компания в свою очередь вначале анализирует кредитные риски контрагентов предприятия, страхующего свою дебиторскую задолженность, выбирает из них тех, с которыми максимально безопасно работать на условиях отсрочки платежа и определяет для каждого из них кредитный лимит. После этого определяются конкретные условия страхования: величина страховых взносов, а также наличие франшизы.

Для предприятий страхование дебиторской задолженности стало достаточно актуальным в последнее время, поскольку в России участились случаи, когда банкротство одного крупного покупателя стало причиной банкротства ряда его поставщиков, которые работали с ним на условиях отсрочки платежа[2]. Также организации, которые застраховали свою дебиторскую задолженность, обычно имеют возможность получить

банковский кредит на более выгодных условиях, причем залогом для банка служит именно застрахованная дебиторская задолженность.

При страховании дебиторской задолженности страховым случаем является просрочка покупателем платежа по оплате поставленной продукции или банкротство покупателя. Организация, застраховавшая свою дебиторскую задолженность должна в течение месяца с момента возникновения таковой сообщить страховщику о том, что имеет место просроченная дебиторская задолженность по застрахованным покупателям, и направить письменное требование относительно компенсации убытков, а также их подробное описание [4].

Привлекательность страхования дебиторской задолженности состоит в том, что такое страхование позволяет получить дополнительные преимущества при ведении бизнеса, а именно, обезопасить себя от возможных финансовых потерь в результате неспособности контрагента заплатить за поставленный товар или предоставленные услуги. Также страхование дебиторской задолженности позволяет увеличить список клиентов, за счет бывших клиентов компаний-конкурентов, которые сейчас выдвигают условия предоплаты.

Основными аспектами страхования дебиторской задолженности являются такие:

- система оценки рисков;
- расчет кредитных лимитов;
- наличие квот на поставку;
- единичные риски и портфель контрагентов;
- условия действия страхового покрытия при изменении уровня риска (снижение или аннулирование кредитного лимита на контрагента);
- история убытков страхователя за последние годы;
- кредитная политика компании и методики работы с дебиторской задолженностью [3].

Страхование дебиторской задолженности согласно со статьями 929 и 933 Гражданского Кодекса Российской Федерации представляет собой страхование «риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов – предпринимательский риск».

Преимущества страхования дебиторской задолженности состоят в осуществлении обоснованной оценки по кредитным средствам компании и обеспечении страховой компенсации при наступлении страхового случая.

Страхование дебиторской задолженности имеет такие основные условия как франшиза, минимальная гарантированная премия страховщика, период ожидания страховых выплат, а также тариф. Следует отметить, что страхование дебиторской задолженности является дорогостоящим (величина страховой премии может достигать 9% от общего объема застрахованного

имущественного интереса страхователя), что обусловлено тем, что такое страхование относится к видам страхования повышенного риска[5].

#### **Использованные источники:**

1. Григорьев А.В. Оценка финансово экономического состояния предприятия // Финансы. – 2014.- № 4.
2. Грищенко Н.В. Основы страховой деятельности: Учебное пособие – Барнаул: Издательство Алтайского государственного университета, 2013.- 270
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебное пособие для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 207 с.
4. Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ДИС – 2013. – 301
5. Ефимов, О. Н. Новейшее страхование в законах [Электронный ресурс] : монография / О. Н. Ефимов. - Yelm, WA, USA : Science Book Publishing House, 2013. - 485 с.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.  
доцент*

*Саянова Л.И.  
студент 5 курса  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Для обеспечения своей деятельности коммерческие банки должны располагать определенной суммой денежных средств, т.е. ресурсами, от объема которых зависят масштабы их деятельности.

Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов, выпуска собственных долговых обязательств (облигаций), а также путем заимствования у других кредитных учреждений посредством межбанковского кредита и ссуд ЦБ РФ.

Важнейшей составляющей всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы. Формирование ресурсной базы в процессе осуществления банком пассивных операций играет определяющую роль по отношению к его активным операциям. Такое положение обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсов. Таким образом, в современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов приобретает особую остроту и актуальность.

Ресурсы коммерческих банков представляют собой их собственные капиталы и фонды, а также средства, привлеченные банками в результате проведения пассивных и активно-пассивных операций и используемые для



активных операций банка.

Операции, посредством которых коммерческие банки формируют свои ресурсы, называют пассивными. Суть пассивных операций заключается в привлечении различных видов вкладов в рамках депозитных сберегательных операций, получении кредитов от других банков, эмиссии различных ценных бумаг, а также проведении других операций, в результате которых увеличиваются денежные средства в пассиве баланса коммерческих банков [2].

По способу образования ресурсы коммерческого банка подразделяются на собственные и привлеченные средства.

Собственные средства - средства, полученные от акционеров (участников) банка при его создании и образованные в процессе его деятельности. Они находятся в распоряжении банка без ограничения сроков.

Собственные средства (капитал) обеспечивают банку экономическую самостоятельность и стабильность функционирования. Собственный капитал считается в банковской практике резервом ресурсов, позволяющим поддерживать платежеспособность банка даже при утрате им части своих активов.

Собственные средства коммерческих банков состоят из уставного фонда, а также образующихся в процессе банковской деятельности резервного и других фондов. К собственным средствам приравнивается прибыль, которая до ее распределения находится в обороте коммерческого банка и используется в качестве банковского ресурса.

Собственные ресурсы – лишь отправная точка для организации банковского дела и их роль в большей мере сводится к гарантированию прибыльности и финансовой устойчивости коммерческого банка.

Источниками собственного капитала банка являются:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный фонд банка;
- нераспределенная прибыль отчетного года и прошлых лет.

Привлеченные средства - средства клиентов, полученные на определенный срок или до востребования. К заемным средствам относят средства, полученные от кредитных организаций.

Коммерческий банк имеет возможность привлекать денежные средства предприятий, организаций, учреждений и населения. Появление второго вида ресурсов связано с вовлечением банков в новые для них сферы деятельности – операции с ценными бумагами, факторинговые, лизинговые и другие операции. Это повлекло за собой включение в состав банковских ресурсов не только денежных средств в национальной и иностранной

валюте, но и ценных бумаг, имущества и связанных с ним имущественных прав.

В настоящее время большая часть операций коммерческих банков основывается на привлеченных ресурсах, что не снижает роли собственного капитала.

Основной источник ресурсов коммерческого банка - привлеченные средства (70-80% всех банковских ресурсов). По характеру образования их разделяют на средства, полученные от клиентов банка и заимствованные в банковском секторе. На долю собственных средств банка приходится 22-30%, что в целом отвечает сложившейся мировой банковской практике.

Привлеченные средства формируются при помощи следующих банковских операций:

- открытие и ведение счетов юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов;
- привлечение во вклады денежных средств физических лиц;
- выпуск банком собственных долговых обязательств [1].

Центральный Банк для поддержания коммерческими банками своей ликвидности, т.е. способности своевременно, полностью и бесперебойно производить платежи по своим обязательствам, устанавливает обязательные соотношения между собственными средствами банка и привлеченными ресурсами.

Важным банковским ресурсом являются средства клиентов на счетах в коммерческом банке и средства в расчетах: остатки средств и текущих счетах предприятий, организаций и учреждений всех форм собственности; средства, депонированные с целью обеспечения гарантий платежа при аккредитивной форме расчетов, расчетах чеками акцептованными платежными поручениями; средства в расчетах между учреждениями одного коммерческого банка; средства бюджетных и общественных организаций; средства специальных кредитно-финансовых институтов.

К банковским ресурсам относятся денежные сбережения населения, которые формируются за счет сокращения текущего личного потребления и предназначаются для обеспечения его потребностей в будущем.

Коммерческие банки кредитные ресурсы могут пополнять посредством привлечения временно свободных денежных средств других банков, т.е. за счет межбанковского кредита (МБК).

Межбанковский кредит – это кредит, предоставляемый одним банком другому. Основным кредитором на рынке является Центральный Банк. Коммерческие банки выступают в роли заемщиков и кредиторов других коммерческих банков. Обычно заимствование средств осуществляется на основе разовых кредитных договоров или посредством размещения депозитов в других банках.

Цель межбанковского кредита для заемщика – получить ресурсы для последующего предоставления ссуды своему клиенту. Цель межбанковского кредита для кредитора – разместить на определенный срок временно

свободные ресурсы [3].

Наконец, к ресурсам коммерческих банков относятся прочие денежные средства, которые образуются в результате проведения ими других видов пассивных операций.

Таким образом, ресурсная база банка имеет важнейшее значение и является основополагающим фактором успешной его деятельности, так как формирование ресурсов и предоставление кредитов находятся в тесной взаимосвязи.

#### **Использованные источники:**

1. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст] : учебник / Е.Ф. Жуков. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 783 с.
2. Лаврушина, О.И. Банковское дело [Текст] : учебник / О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и кредит, 2012. - 672 с.
3. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 575 с.

*Ефимов О.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Ахунова Г.И.*

*студент 4го курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

*Россия, г. Уфа*

### **УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

**Аннотация:** В статье рассматривается управление себестоимостью на предприятии во время финансового кризиса. Также рассматриваются пути решения снижения себестоимости на предприятии.

**Ключевые слова:** Себестоимость продукции, затраты, издержки, управление затратами.

Причинами финансового кризиса на предприятии могут стать и общий спад рынка, и неправильно выбранная стратегия развития, и неэффективная работа менеджмента. Независимо от этого для вывода компании из кризиса можно использовать универсальные инструменты: снижение затрат, стимулирование продаж, оптимизацию денежных потоков, работу с дебиторами и реструктуризацию кредиторской задолженности.[2].

В связи с ухудшением финансово-экономического положения на предприятиях, обострившегося в связи с проявлением воздействий негативных тенденций мирового финансового кризиса, перешедшего уже в разряд экономического кризиса, многие компании начинают панически снижать свои расходы. В снижении расходов руководство компаний видит один из главных рецептов выживания в период кризиса. Решения, конечно, нужно, в таких ситуациях принимать очень быстро, практически, мгновенно. А решения, касающиеся затрат и расходов — это одни из самых легких

решений, которые руководству предстоит принять, так как они касаются того, чем предприятие в реальности владеет, денежными средствами, в отличие от принятия, например, стратегических, маркетинговых, инновационных решений, принятие которых, из-за роста неопределенности, стало еще более сложными. Однако необдуманное уменьшение расходов, может привести к негативным стратегическим последствиям и тактическим потерям. При принятии скороспешных решений по уменьшению объема затрат часто также упускаются из виду категории «хороших» или высокопродуктивных расходов, приносящих компании огромный мультипликационный экономический эффект. Бороться нужно за снижение не всех, а только непродуктивных, неэффективных, нерациональных затрат.

**СЕБЕСТОИМОСТЬ** - денежное выражение затрат на производство и реализацию единицы продукции. Выступает качественной характеристикой деятельности производителя, показателем конкурентоспособности. Включает в себя: затраты на сырье и материалы; оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизацию основных фондов; прочие расходы.[2]

Объектом изучения темы является сельскохозяйственное предприятие ООО «Ирек» Кармаскалинского района.

Наиболее полно об экономической деятельности предприятия можно судить исходя из структуры денежной выручки от реализации продукции, которая является основным экономическим показателем специализации. Результаты деятельности во многом зависят от уровня специализации производства.

Структура товарной продукции в ООО «Ирек» в среднем за 2011-2013гг. проводится в таблице 1.

Таблица 1. Структура денежной выручки от реализации продукции, тыс. руб.

Виды продукции	Выручка от реализации продукции			Выручка в среднем за 3 г., тыс. руб.
	2011г.	2012г.	2013г.	
Сахарная свекла	2253	871	1671	1598
Зерновые и зернобобовые (озимые и яровые) без кукурузы	123	13	50	62
в том числе: яровые зерновые	123	13	50	62
Всего	2376	884	1721	1660

В таблице 1. Приведена денежная выручка по основным видам продукции, которые показали, что основной отраслью агрофирмы является производство сахарной свеклы. На ее долю в структуре товарной продукции приходится самый больший процент.

Рассмотрим структуру себестоимости реализованных работ и услуг ООО «Ирек» в таблице 2.

Таблица 2. Структура себестоимости услуг ООО «Ирек» в 2012-2013 г.г. тыс.руб.

Статьи затрат	2012 г.		2013 г.	
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %
Материальные затраты	2190	58,8	2455	70,7
Амортизация основных средств	647	17,4	318	9,2
Заработная плата	168	4,2	196	5,6
Отчисления на социальные нужды	49	1,3	44	1,3
Прочие затраты	673	18,1	460	13,2
Итого	3727	100	3473	100

Как видно из приведенных данных, затраты на оплату труда в 2013 году составили 196 тыс. руб., что составляет 5,6 % в структуре себестоимости реализованных услуг. Отчисления на социальные нужды в 2013 г. составили 1,3 % всех затрат ООО «Ирек», что в абсолютном выражении составило 4 тыс. руб.

Удельный вес материальных затрат имеет тенденцию к увеличению – с 58,8 % в 2012 году до 70,7 % в 2013 году. Удельный вес прочих расходов в структуре себестоимости услуг ООО «Ирек» составляет 13,2 % в 2013 году.

По итогам изучения структуры себестоимости услуг можно сделать вывод, что производство услуг в условиях ООО «Ирек» является трудоемким. Структура затрат данного предприятия может быть охарактеризована как стабильная.

Таблица 3. Динамика себестоимости услуг ООО «Ирек» в 2012-2013 г.г.

тыс.руб.

Статьи затрат	2012 г.	2013 г.	2013 г. К 2012 г.	
			Абсолютное отклонение, +/-	Темп роста, %
Материальные затраты	2190	8455	+265	112,1
Амортизация основных средств	647	318	-329	49,1
Заработная плата	168	196	+28	116,7
Отчисления на социальные нужды	49	44	-5	89,8
Прочие затраты	673	460	-213	68,4
Итого	3727	3473	-254	93,2

Как видно из приведенных данных, затраты ООО «Ирек» на оказание



услуг в 2013 году составили 3473 тыс. руб. По сравнению с прошлым годом себестоимость услуг уменьшилась на 254 тыс. руб. .

**Использованные источники:**

1. Булгакова С.В. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]: Учеб. пособие / С.В. Булгакова. – Воронеж, 2006 – 32с.
2. Ефимов О.Н. Экономика предприятия: Учеб.пособие/Ефимов О.Н.- Уфа,2008 г.

*Ефимов О.Н., к.ф.н.  
доцент  
Гарифуллин Р.М.  
студент 4 курса  
Башкирский ГАУ  
РФ, г. Уфа*

**СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА  
МАТЕРИАЛАХ ГУСП БАШСЕЛЬХОЗТЕХНИКА)**

**Аннотация:** В предлагаемой статье автором была исследована сущность унитарных сельскохозяйственных предприятий и особенности страхования финансовых потоков в условиях кризиса, а также проведена оценка финансового состояния ГУСП «Башсельхозтехника» на основании данных бухгалтерской отчетности за последние три года. Сформулированы возможные риски. По результатам проведенного анализа, выявлены проблемы, характерные для предприятий данного типа. Как результат проведенного исследования предложена схема страхования финансовых потоков в условиях кризиса.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, муниципальные унитарные сельскохозяйственные предприятия, финансовые риски, финансовый поток, страхование.

В ситуации финансового кризиса, в условиях нехватки наличности и политики государства очень важно максимально оптимизировать финансовые потоки предприятия. Как их оптимизировать, какие при этом возникают риски, как эти риски минимизировать, становится задачей если не выживания ряда предприятий, то по крайней мере задачей снижения потерь (кадровых, финансовых, производственных и т. д.).

Анализ современной научной литературы показывает, что в области управления финансами предприятий, относительно государственных унитарных сельскохозяйственных предприятий (ГУСП) данному вопросу уделено не достаточно должного внимания.

Сложившаяся ситуация объясняется особым статусом, который занимает данный тип хозяйствующих субъектов в экономике нашей страны.

Более того, многие предприятия данного типа, сохраняют до настоящего времени командно-административную систему хозяйствования,

что в свою очередь мешает эффективному функционированию особенно в условиях кризиса из-за постоянных столкновений с организационными проблемами при осуществлении своей финансово-хозяйственной деятельности.

Целью данной работы является показать возможные варианты страхования финансовых потоков ГУСП в условиях кризиса.

## 1. Финансовые потоки унитарных предприятий

На современном этапе развития экономики унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделённая правом собственности на имущество, закреплённое за ней собственником. В форме унитарных предприятий создаются только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Все унитарные предприятия в России функционируют в условиях рынка, соответственно основным показателем их конкурентоспособности выступают финансы.

Финансы унитарных предприятий – это финансовые или денежные отношения, которые возникают в процессе формирования, распределения и использования собственного капитала, целевых фондов денежных средств и т.п. Они функционируют в сфере материального производства, где в основном создаются совокупный общественный продукт и национальный доход.

В качестве примера структуры процесса управления финансовыми потоками унитарных предприятий можно рассмотреть схему управления финансовыми потоками, предложенную И.А. Бланком (рис.1) [2].

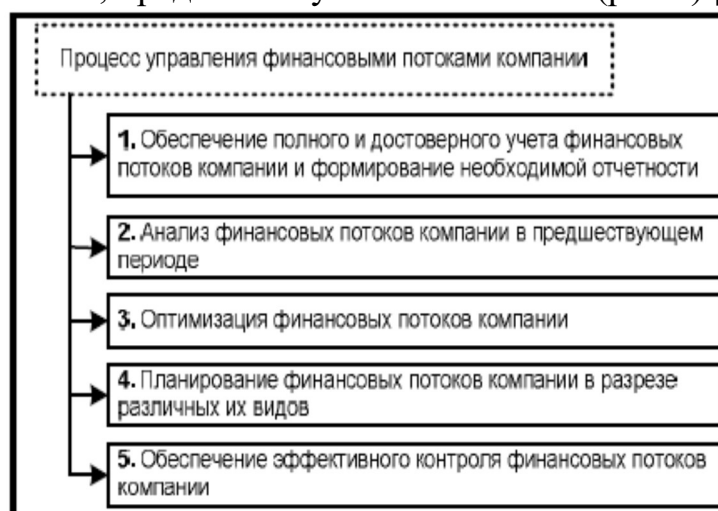


Рисунок 1. Схема процесса управления финансовыми потоками

Главная задача предприятий в условиях кризиса - обеспечивать эффективность своей деятельности как за счет производства, так и в финансовом аспекте.

Финансовые потоки представляют собой главный объект исследования финансов унитарного предприятия. Управление финансовыми потоками унитарного предприятия – это совокупность целенаправленных методов, операций, рычагов, приёмов воздействия на разнообразные виды финансов для достижения определённого результата [3].

Решая задачи по управлению финансами унитарных предприятий в условиях кризиса, а именно в условиях нестабильного социально-экономического окружения, ГУСП стремятся к реализации системного подхода.

При этом перед унитарными сельскохозяйственными предприятиями ставится задача выделения ключевых, системообразующих факторов финансовой политики, таких как: ликвидность, финансовая устойчивость предприятия и др.

## 2. Анализ финансового состояния ГУСП

Оценка финансового состояния представляет собой метод анализа как ретроспективного, так и перспективного финансового состояния организации на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Важным является тот факт, что в первую очередь в такой оценке непосредственно заинтересованы государство, как собственник и главный заказчик, и руководители унитарных предприятий, несущие персональную ответственность перед государством за результаты их работы. Следует отметить, что результаты оценки и анализа финансового состояния становятся базой при разработке стратегий финансового оздоровления, предотвращения банкротства и обосновании перспектив развития унитарных предприятий.

На примере оценки финансового состояния ГУСП «Башсельхозтехника» рассмотрим вероятные риски данного предприятия и его финансовую устойчивость.

Оценка показателей финансово - хозяйственной деятельности ГУСП «Башсельхозтехника» за 2012-2014 гг. представлена в табл.1.

Таблица 1. - Оценка показателей финансово - хозяйственной деятельности

Наименование показателя	31.12.2012 г.	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.
1. Объем продаж	877245,0	707945,0	1021082,0
2. Прибыль от продаж	-4764,0	-30473,0	-6325,0
3. Амортизация	0,0	0,0	0,0
4. ЕВITDA	-4764,0	-30473,0	-6325,0
5. Чистая прибыль	6392,0	308,0	558,0
6. Рентабельность продаж, %	-0,54%	-4,30%	-0,62%
7. Чистые активы	631053,0	678544,0	777007,0
8. Оборачиваемость чистых активов, %	139,01%	104,33%	131,41%
9. Рентабельность чистых активов, %	-0,75%	-4,49%	-0,81%
10. Собственный капитал	718887,0	678544,0	777007,0

11. Рентабельность собственного капитала, %	0,89%	0,04%	0,08%
12. Кредиты и займы	846249,0	694028,0	646465,0
13. Финансовый рычаг	3,4	3,2	2,3
14. Реинвестированная прибыль	0,0	0,0	0,0
15. Коэффициент реинвестирования	0,0	0,0	0,0
16. Экономический рост предприятия	0,0	0,0	0,0
17. Сумма процентов за кредиты	0,0	0,0	0,0
18. Средневзвешенная стоимость капитала	5,3%	5,3%	4,7%
Формула оценки ФХД предприятия			
	<i>Вар_3</i>	<i>Вар_3</i>	<i>Вар_3</i>

Согласно данным таблицы 1 имеем оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия по *Варианту 3*. Это означает, что у предприятия могут возникнуть сложности с привлечением нового капитала.

Рейтинговая экспресс-оценка финансового состояния представлена на рис. 1.

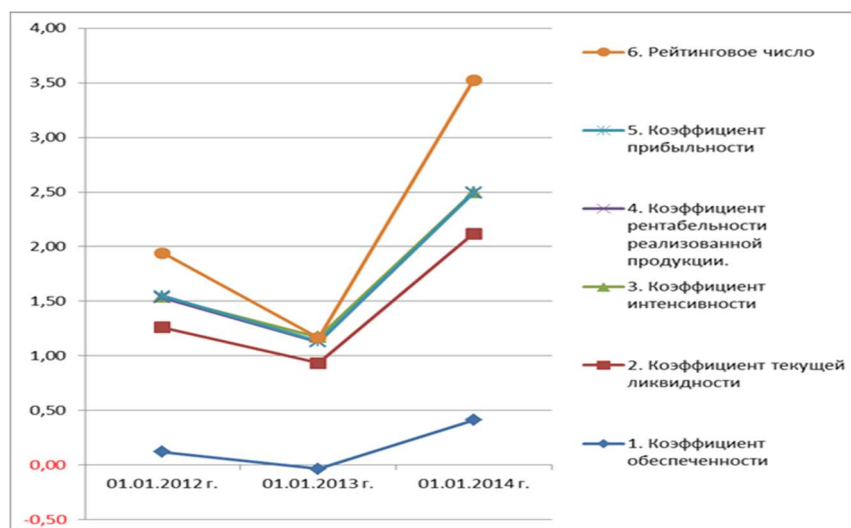


Рис. 1. Рейтинговая экспресс-оценка финансового состояния ГУСП «Башсельхозтехника»

Из графика видно, что рост рейтингового числа за период 2013-2014гг. свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия, а его снижение в 2012 году о плохой тенденции. Стоит обратить внимание на то, что практически значение всех показателей коэффициентов ниже нормативных. Это говорит о кризисно неустойчивом состоянии предприятия.

### 3. Оценка рисков и схема страхования финансов

Оценку рисков целесообразно проводить каждому предприятию, исходя из вероятности наступления страхового события и из составляющих звеньев, на которых может возникнуть ущерб. Для нашего предприятия вероятности возникновения ущерба может возникнуть в случаях:

- при погрузке товара при передаче транспортной компании;
- при доставке товара транспортной компанией на железнодорожную станцию;

- при перегрузке товара с автомобильного транспорта на железнодорожный транспорт;
- при доставке железнодорожным транспортом до станции места назначения;
- при перегрузка товара при передаче с железнодорожного транспорта на автотранспорт;
- при доставке товара автотранспортом до получателя;
- при оплате готовой продукции конечным потребителем.

Следовательно, при расчете рисков ГУСП «Башсельхозтехника» должны учитывать 7 коэффициентов: K1, K2, K3, K4, K5, K6, K7 [5].

Вероятность наступления страхового события P может быть рассчитана по формуле:

$$P = \sum K_i$$

В зависимости от характера риска коэффициенты  $K_i$  рассчитываются индивидуально. Например:

$$K_i = F \cdot \frac{n}{m} \cdot \frac{\sum \gamma_i \cdot n}{M}$$

где:  $\gamma_i$  - стоимость каждого  $i$ -го убытка,  $n$  - количество случаев,  $M$  - масса груза за какой-либо определенный период,  $n$  – среднестатистическое количество случаев по подобным объектам,  $m$  - общая масса груза за выбранный период,  $F$  - поправочный коэффициент (страховочный), учитывающий вероятность попадания значения случайной величины в заданный интервал. Появление коэффициента  $F$  связано с тем, что андеррайтеры не используют расчеты функции Лапласа [1].

В данной статье были определены основные направления страхования финансовых потоков ГУСП.

Преобладающая коммерческая структура современной экономики методично вытесняет государственные унитарные предприятия с конкурентного рынка. Однако не следует оставлять без внимания тот факт, что многие унитарные предприятия, являясь монополистами, целенаправленно финансируются, плодотворно функционируют и полноценно выполняют свою экономическую и социальную роль в экономике всей страны и каждого региона в отдельности.

#### **Использованные источники :**

- 1 Биргер Н.Б. Модели и методы оценки финансовой устойчивости федеральных государственных унитарных предприятий: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2003.
- 2 Ефимова, О.В. Финансовый анализ. [Текст]: учеб. пособие / О.В. Ефимова– М.: Бухгалтерский учет, 2009. – 435 с.
- 3 Лощенок М.В. Проблемы совершенствования процесса управления финансовыми потоками унитарных предприятий // Аудит и финансовый анализ – 2009 -№2 – С. 1 -3.
- 4 Рогова, Е. М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. — М. : Издательство Юрайт, 2011. — 540 с.



*Ефимов О.Н., к.ф.н.  
доцент  
Гаффаров Р.Д.  
студент 4 курса  
Башкирский ГАУ  
РФ, г. Уфа*

## **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА**

Аннотация: В данной статье рассмотрены способы использования оценки стоимости бизнеса и страхования в антикризисном управлении. И было доказано, что оценка стоимости бизнеса может с достаточно высокой степенью точности определить, насколько успешно предприятие в своей деятельности, а страхование имущества предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки и повысить стоимость предприятия.

Ключевые слова: Страхование, Антикризисное управление, Оценка бизнеса.

В современных реалиях с развитием рыночных отношений и увеличением динамики изменений, которые происходят в экономике возрастает значимость оценки стоимости компании, в последнее время имеет место повышенное внимание к такой вид антикризисного управления, как оценка стоимости предприятия. Это сравнительно новое направление использования оценки стоимости, имеющее отличительные особенности, которые обусловлены спецификой антикризисного управления.

Антикризисное управление — это совокупность методов, приемов, позволяющих распознавать кризисы, осуществлять их профилактику, преодолевать их негативные последствия, сглаживать течение кризиса.

Оценка стоимости бизнеса, может с достаточно высокой степенью точности определить, насколько успешно предприятие в своей деятельности. К примеру, снижение рыночной стоимости предприятия является признаком неблагоприятного состояния предприятия (предкризисного состояния, банкротства). Таким образом принятие верных управленческих решений невозможно без информации о стоимости бизнеса.

Из всей совокупности основных направлений оценки предприятия в процессе антикризисного управления является получение информации о его стоимости. Оценка бизнеса, проводимая при антикризисном управлении, выполняет ряд функций, а именно:

- а) эффективность мер применяемых антикризисным управляющим;
- б) для принятия определенных решений в ходе антикризисного (арбитражного) управления, служит исходной информацией, в том числе:

- определения стоимости имущества, включаемого в объект оценки;
- при передаче в аренду объект недвижимости;
- при определении налоговой базы на имущество;
- для получения кредита; и т.д.

Именно в таком варианте использования оценки стоимости на нынешнем этапе оценочной деятельности.

В этом случае оценка стоимости выступает в качестве инструмента антикризисного управления, применив который управляющий получит так нужную объективную информацию об отдельных элементах, так и в целом об объекте управления. Все данные используются для внесения изменений и корректировок для разработки стратегии выхода из кризиса.

Оценка имущества предприятия в целях антикризисного управления предполагает расчет различных видов стоимости, в том числе рыночной стоимости, стоимости при существующем использовании, ликвидационной и утилизационной стоимости, инвестиционной, стоимости с ограниченным рынком. Таким образом, один и тот же объект в конкретный момент времени может быть оценен по-разному и иметь неодинаковую стоимость.

К примеру рыночная стоимость функционирующего предприятия будет иметь значительные отличия от ликвидационной стоимости того же предприятия (при успешном функционировании на рынке). В первом варианте стоимость компонентов определяется на основе их вложений в общее предприятие, получается бизнес оценивается как одно целое, с предположение получения прибыли в будущем. Во втором варианте происходит реализация отдельных видов активов предприятия по цене значительно ниже которая существует на рынке, поскольку в большинстве случаев использование метода ликвидационной стоимости предполагает продажу активов в короткие сроки.

Антикризисное (арбитражное) управление, в силу своей специфики, ограничивает оценщиков в выборе отдельных видов стоимости.

К примеру балансовая и остаточная стоимости, в основе которых только данные баланса, не показывают реальной стоимости предприятия и именно поэтому не используются в качестве критерия эффективности антикризисного управления.

Стоимость действующего предприятия целесообразно рассчитывать для целей антикризисного управления в том случае, если предприятие находится в состоянии начальной формы развития кризиса, поскольку именно в этом случае предприятие реально функционирует на рынке и приносит собственнику доход.

Если же ситуация в режиме сокращенного воспроизводства или в его отношении осуществляется процедура внешнего управления или наблюдения, то стоимость действующего предприятия имеет условное определение стоимости, так как предприятие является, в большинстве случаев, убыточным. При отсутствии предприятий-аналогов сравнительный подход использовать невозможно.

Таким образом, в распоряжении антикризисного управляющего остается в основном затратный подход, с помощью которого стоимость действующего предприятия может быть определена с использованием в его рамках метода чистых активов и метода ликвидационной стоимости.

В ситуации когда предприятие находится на стадии процедуры банкротства, целесообразно сразу рассчитывать ликвидационную стоимость объекта.

В наше время страхование имущества предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки. Имущественное страхование представляет собой систему отношений страхователя и страховщика по оказанию последним страховой услуги, когда защита имущественного интереса связана с владением, пользованием или распоряжением имуществом. Экономическое назначение имущественного страхования заключается в возмещении ущерба, возникшего вследствие страхового случая.

На примере ОАО «Нижекамскшина», затратным подходом, методом накопления активов определим стоимость. Методика скорректированной балансовой стоимости (или методика чистых активов предприятия) предполагает анализ и корректировку всех статей баланса предприятия, суммирование стоимости активов и вычитание из полученной суммы скорректированных статей пассива баланса в части долгосрочной и текущей задолженностей.

Формула расчета собственного капитала:

$$СК=(ВОА+ОА)-(ДО+КО)$$

При страховании имущества страховая сумма может устанавливаться в размере страховой оценки, то есть полное страхование или страхование в меньшем размере от страховой суммы (90%, 40%, 1/3 часть, 1/2 часть оценки). Этот вид страхования называется страхование «в части».

Произведем расчет на основе всего вышесказанного:

1. Страховая сумма рассчитывается как 70% от страховой оценки:

$$CC = Ц \times d = 267\,492 \times 0,7 = 187\,244,4 \text{ тыс.руб.}$$

Ц – действительная цена имущества на момент заключения договора,  
d – страховая сумма.

2. Страховое возмещение по системе пропорциональной ответственности рассчитывается по формуле:

$$CB = Y \times \frac{S}{O}; \quad CB = \frac{CC}{Ц} \times Y$$

$$CB = 211100 \times 187244 / 267492 = 147769 \text{ т.р.}$$

Y- убыток,

CC - страховая сумма.

Страховое возмещение определяется на основе ущерба и системы страхового обеспечения и является частью или полной суммой ущерба,

причитающейся к выплате страхователю в соответствии с условиями страхования. Выплата страхового возмещения производится в срок, указанный в договоре страхования.

Таким образом стоимость застрахованного имущества выше, чем имущества без. В следствии этого делаем вывод, что страхование является одним из наилучших способов повышения стоимости имущества объекта оценки

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс РФ, часть 1, 2, 3 (по сост. На 15 февр. 2004 г.). - М.: Юрайт-Издат, 2004. - 478 с.
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" (с изменениями от 31 декабря 1997 г., 20 ноября 1999 г., 21 марта, 25 апреля 2002 г., 8, 10 декабря 2003 г., 21 июня, 20 июля 2004 г., 7 марта, 18, 21 июля 2005 г.) // Система Гарант
3. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса [Учебник] / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой - Москва: Финансы и статистика, 2011. - 736 с.
4. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография / О.Н. Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. - 484 с.
5. Ефимов О.Н. Страховое дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Ефимов О.Н. — Электрон, текстовые данные, — Саратов: Вузовское образование, 2014. — 177 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23088>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю

*Ефимов О.Н., к.ф.н.  
доцент  
Фирсова А.М.  
студент 4го курса  
БГАУ  
Россия, г. Уфа*

#### **О ПРОБЛЕМЕ БАНКРОТСТВА ДОЛЖНИКА – ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)**

Проблемы несостоятельности или по другому банкротства должника, который не может исполнить свои долговые обязательства, становится одной из наиболее актуальных проблем гражданского права. На сегодняшний день банкротство, является переходом от теорий к практики, поэтому нуждается как в теоретическом изучении, так и в практическом совершенствовании.

В настоящее время кризис в экономике значительно поменял финансовое положение населения страны и привел его к дисбалансу в банковском секторе. Большое количество кредитования физических лиц в 2013 г. способствовало, по данным Банка России, росту объемов выданных кредитов на 33,5%. Но так же остается проблемой рост просроченной задолженности, которая только на конец 2014 г. увеличилась на 50%.

Во многом остаются вопросы в сфере банковского кредитования,

которые напрямую связаны с погашением физическими лицами кредиторской задолженности.

Постоянный финансовый кризис при этом поднимает острую проблему защищенности субъектов кредитных отношений, которая должна регулироваться в кредитных договорах. Между тем как заемщики, так и кредитные организации не получили необходимые инструменты для урегулирования экономических взаимоотношений. Ключевой проблемой в сфере потребительского кредитования стал вопрос практического разрешения ситуаций, связанных с возникновением задолженности у граждан перед кредитными организациями.

Таким образом, действующая финансовая ситуация лишь подтолкнула законодателя к скорейшей разработке необходимой нормативной базы, способствующей урегулированию заемно-кредитных обязательств, а вслед за ними отношений по уплате обязательных платежей в бюджет, задолженности перед ЖКХ и т.п.

Все вышеизложенное говорит об актуальности выбранной нами темы.

Объектом исследования являются закономерности гражданско-правового регулирования складывающихся общественных отношений в сфере банкротства физических лиц.

Предметом исследования выступают нормы законодательства, регулирующие правовой институт банкротство граждан.

В настоящее время общая процедура банкротства граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц регламентируется, и критерии несостоятельности определяются федеральным законом от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» **(действующая редакция от 29.12.2014).**

Возможность банкротства граждан (физических лиц) предусмотрена действующим законодательством, но в связи с отсутствием нормативно определённой процедуры реально не применяется.

Для возбуждения дела о банкротстве необходимо, чтобы должник (юридическое лицо либо индивидуальный предприниматель) обладал признаками банкрота. Для предпринимателя такими признаками является неудовлетворение указанных в законе требований кредиторов в течение трёх месяцев со дня, когда он должен был их удовлетворить, при этом сумма его обязательств должна превышать стоимость принадлежащего ему имущества и должна быть более 10 000 рублей. Для юридических лиц таким признаком является только неудовлетворение своих обязательств в течение трёх месяцев. При этом сумма обязательств должна быть более 100 000 рублей.

Процесс банкротства начинается с подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом. Заявление может быть подано кредитором, уполномоченным органом или самим должником.

В отношении должника может быть введена одна из предусмотренных законом процедур, которые приведены в схеме 1.



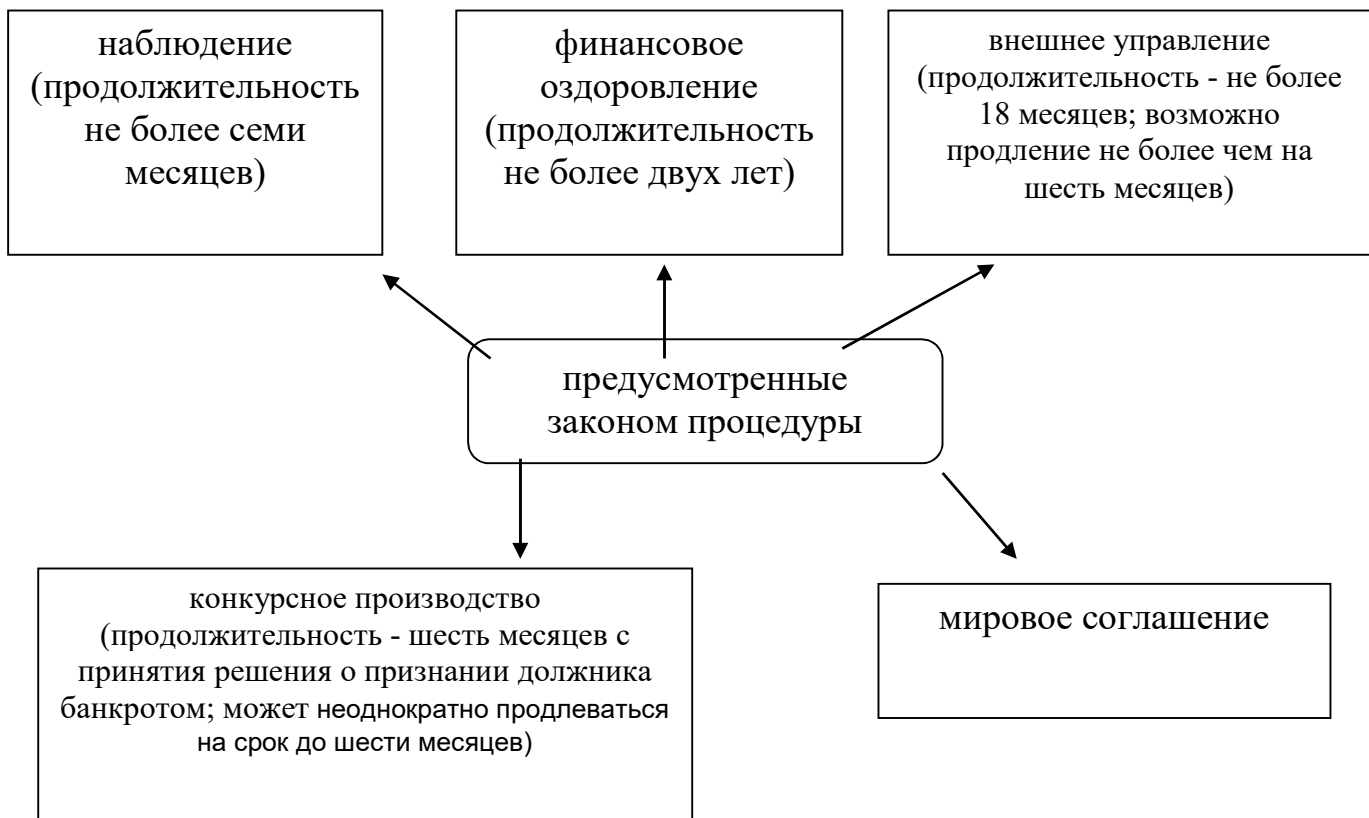


Схема 1 «Предусмотренные законом процедуры в отношении должника».

Для контроля за проведением процедуры банкротства создается собрание кредиторов и, при определённых условиях, комитет кредиторов, назначается арбитражный управляющий. Составляется реестр требований кредиторов должника.

Процесс банкротства завершается либо ликвидацией должника-юридического лица, либо удовлетворением требований кредиторов.

Преднамеренное банкротство и фиктивное банкротство в Российской Федерации являются преступлениями.

Существенным пробелом законодательства о банкротстве в отношении как физических, так и юридических лиц является отсутствие норм, регулирующих досудебное удовлетворение требований кредиторов, а имеющиеся нормы в части предупреждения банкротства весьма скудно отражают все существующие для этого в гражданском законодательстве инструменты. Вместе с тем гражданским законодательством предусмотрены способы удовлетворения требований кредиторов, реализуемые без судебного вмешательства.

Применительно к делам о банкротстве физических лиц можно использовать реструктуризацию задолженности, которая включает такие методы, как новация, рефинансирование, изменение отдельных элементов договора. Юридическим выражением соглашения о реструктуризации задолженности является мировое соглашение. Заключенное до начала процедур банкротства мировое соглашение носит статус мировой сделки и

направлено на устранение возможности наступления состояния неплатежеспособности. В то же время такое соглашение, заключенное после подачи заявления о банкротстве, но до начала судебных процедур также, по нашему мнению, может носить статус акта досудебного удовлетворения кредиторов.

С учетом того что данные процедуры имеют большое значение для предупреждения банкротства, считаем необходимым дополнить гл. II "Предупреждение банкротства" Закона "О несостоятельности" нормами о возможном досудебном удовлетворении требований кредиторов, направленными на применение реструктуризации задолженности и мирового соглашения.

#### **Использованные источники:**

- 1.Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
- 2.ФЗ от 26 октября 2002 года №127 «О несостоятельности (банкротстве)» (действующая редакция от 29.12.2014) [Электронный ресурс]
- 3.Ефимов, О.Н.Новейшее страхование в законах. Монография / О.Н.Ефимов.-Science Book Publishing House, Yebm, UA, USA, 2013.-484с.

*Ефремова М.М.*

*экономист*

*Департамент надзора за системно значимыми кредитными  
организациями Банка России  
Россия, г. Москва*

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

В статье ставится задача проанализировать факторы, влияющие на управление капиталом коммерческого банка, оценить значимость стратегического планирования управления банком, выделить основные процедуры управления капиталом и на этой основе дать рекомендации по управлению капиталом банка.

Ключевые слова: коммерческий банк; кредитная организация; управление капиталом; стратегия.

Необходимость управления капиталом коммерческого банка возрастает в условиях наблюдаемых в последнее время кризисных явлений в экономике, нестабильности на финансовых рынках и возрастающих объемах рисков, принимаемых кредитными организациями. В связи с тем, что капитал составляет основу всей деятельности банка, эффективное управление собственным капиталом является решающим для выживания банка и дальнейшего его развития и повышения конкурентоспособности. От величины располагаемого капитала зависят объемы активных и пассивных операций банка.

Управление капиталом заключается в прогнозировании его величины, необходимой для покрытия принимаемых банком рисков и учитывающей

риск-аппетит банка, соблюдении нормативных значений достаточности капитала, а также соотношения между различными элементами капитала, достижении заданного уровня рентабельности [1]. Таким образом, конечная цель управления капиталом – это достижение и поддержание его адекватного уровня и структуры.

Объекты управления капиталом могут отличаться в зависимости от задач, которые ставит перед собой кредитная организация. Объектами управления капиталом банка являются:

- абсолютная величина капитала;
- структура элементов капитала и их соотношение;
- источники капитала и затраты на его формирование.

Вместе с тем управление величиной собственного капитала и его структурой само по себе бессмысленно без соотнесения его с уровнем рисков. Поэтому неотъемлемой частью управления капиталом банка является управление его достаточностью, которая всегда находится под пристальным вниманием со стороны надзорных органов.

При организации управления капиталом следует исходить из масштабов деятельности кредитной организации и ее организационной структуры, характера и сложности осуществляемых операций, перспектив и стратегии деятельности. Также следует учитывать, что в условиях консолидации и интеграции финансового и банковского бизнеса, в настоящее время многие кредитные организации являются головными участниками банковских групп, что влечет за собой необходимость управления капиталом на консолидированной основе в рамках всей группы.

С учетом мнений некоторых экспертов (Р.Г. Ольхова, Н.В. Кошель), в целом, можно выделить три уровня факторов, влияющих на управление капиталом:

- факторы макросреды (внешние факторы), к которым можно отнести природные, политические, социально-культурные, технологические и экономические факторы;

- факторы мезоуровня (отраслевые факторы), под которыми понимаются степень конкуренции внутри банковской отрасли, особенности нормативно-правового регулирования, порядок налогообложения и иные;

- факторы микросреды (внутренние факторы), влияющие на конкретный банк в отдельности и включающие в себя влияние трех рыночных сил на банк: конкурентов, клиентов и контактных групп [2].

Вместе с тем, по мнению автора, с практической точки зрения к наиболее существенным факторам, влияющим на управление собственным капиталом банка, можно отнести следующие:

- масштабы бизнеса банка;
- структура собственности банка;
- система банковского регулирования и надзора.

Масштабы деятельности банка являются значимым фактором при

управлении собственным капиталом, поскольку, чем крупнее банк, тем больше у него возможностей по привлечению капитала. Во-первых, крупные банки являются, в основном, акционерными обществами, поэтому могут привлекать средства путем выпуска акций. Во-вторых, это касается привлечения средств через субзаймы и выпуск облигаций. А для небольших банков при недостаточном уровне капитала часто единственной возможностью остается слияние и поглощение.

Структура собственности банка также является одним из важнейших факторов управления собственным капиталом. На практике, как правило, выделяют банки с государственным участием, банки с иностранным капиталом и банки с частным капиталом (такая практика применяется, в том числе, органами надзора). Так, банки, контролируемые государством, могут в большей степени рассчитывать на помощь государства. Иностранные банки – на помощь материнских компаний. Также особенностью иностранных банков является то, что управление банком, в основном, должно осуществляться согласно стандартам, установленным в материнском банке. В отношении банков с частным капиталом особенности управления капиталом выражены не так четко, для таких банков ключевые решения в области управления собственным капиталом зависят, в большей мере, от намерений конечного бенефициара

Существенным, и, пожалуй, преобладающим образом на управление капиталом оказывает система банковского регулирования и надзора, поскольку именно регулятор задает все параметры в области управления собственным капиталом (требования к минимальному размеру капитала, его структуре, достаточности и другие, которые косвенно связаны с капиталом). В условиях перехода к Базелю III перед российскими кредитными организациями встала непростая задача приведения капитала в соответствие с новыми требованиями. Таким образом, нормативно-правовое поле, в условиях которого функционирует банк, является очень важным при управлении капиталом банка, поскольку кредитные организации обязаны учитывать все требования, предъявляемые регулятором.

Управление капиталом банка, в первую очередь, должно осуществляться исходя из установленной стратегии, которая должна не только учитывать необходимость выполнения обязательных нормативов, но также и способствовать принятию оптимальных управленческих решений для достижения кредитной организацией собственных целей. Именно стратегия является одним из главных элементов управления капиталом кредитной организации, поскольку она определяет систему критериев оценки капитала и факторов, на него влияющих, а также приоритеты в управлении капиталом и мероприятия активного менеджмента.

Значимость управления капиталом на основе долгосрочных интересов бизнеса банка и стратегического планирования впервые была документально отражена во втором базельском соглашении. Согласно Базелю II банки должны разработать серьезную, эффективную и полную стратегию и

процессы для оценки и постоянного поддержания сумм, типов и распределения внутреннего капитала, которые они считают адекватными для характера и уровня рисков [3]. В России указанные требования находятся пока на рекомендательном уровне и зафиксированы в Письме Банка России от 29.06.2011 № 96-Т «О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала», но предполагается, что в ближайшее время данные требования будут переведены на обязательный уровень. При этом стоит отметить, что процесс бизнес-планирования кредитной организацией и процедуры управления капиталом тесно связаны между собой: с одной стороны, результаты оценки и планирования капитала влияют на принятие решений по развитию бизнеса банка, а, с другой стороны, управление капиталом должно учитывать стратегию и характер деятельности банка.

Стратегия должна быть направлена на достижение определенного роста рыночной стоимости банка, его акций, или роста рентабельности капитала (ROE), рентабельности активов (ROA) и включать в себя стратегические планы по всем направлениям деятельности, а также заданные показатели достаточности капитала и уровень риск-аппетита банка. Однако практика показывает, что даже крупные банки далеко не всегда имеют четко прописанные стратегии по управлению собственным капиталом, которые содержали бы конкретные методы достижения целей банка по управлению капиталом. Иногда стратегии носят формальный характер. Однако в рамках Базеля II было обращено внимание на формальность многих документов, вследствие чего были предъявлены требования к банкам касательно необходимости уделения банками внимания на разработку эффективной стратегии. Изучение стратегий банков, опубликованных на официальных сайтах, показало, что в российских кредитных организациях стратегия управления капиталом, как правило, прописывается в общей стратегии развития банка. При этом банки ограничиваются только установлением ряда финансовых показателей, таких как планируемый уровень достаточности капитала и рентабельность собственного капитала. Например, в ОАО «Сбербанк России» принята стратегия развития на период 2014-2018, согласно которой ОАО «Сбербанк России» планирует удвоить показатели чистой прибыли и активов, повысить показатель достаточности капитала первого уровня до уровня свыше 10%, а рентабельность собственного капитала до 18-20%. Для решения этих целей банк предполагает перейти на «продвинутые» подходы «Базель 2» для оценки активов, взвешенных с учетом риска, с расчетом на то, что это окажет положительное влияние на уровень достаточности капитала, а также улучшить показатели эффективности управления расходами [4].

В целях успешного и эффективного управления собственным капиталом, с точки зрения автора, в стратегии банка по управлению капиталом должны учитываться следующие ключевые моменты:

1. Стратегия банка по управлению собственным капиталом должна



быть зафиксирована в отдельном документе, корректироваться при необходимости, все сотрудники банка должны быть ознакомлены с указанной стратегией, отчеты о ходе реализации стратегии должны регулярно представляться руководству банка.

2. В стратегии должны быть установлены целевые ориентиры по величине капитала, его структуре и достаточности, рентабельности капитала, а также по темпам прироста капитала. Также необходимо указать сроки реализации стратегии или предусмотреть разбиение достижения целей на этапы.

3. Стратегия должна включать в себя способы, механизмы и инструменты достижения целей.

После выбора стратегии банка и определения степени влияния тех или иных факторов на процесс управления капиталом необходимо разработать механизм управления капиталом и определить инструменты и методы реализации выбранной стратегии, причем в соответствии с требованиями органов надзора.

По мнению автора, процесс управления капиталом коммерческого банка включает в себя совокупность ряда этапов:

- планирование капитала;
- организация управления капиталом;
- анализ и оценка капитала;
- контроль (мониторинг) и регулирование капитала.

Отправной точкой процесса управления капиталом банка является планирование. В задачи планирования входит определение как оптимального объема капитала банка, так и оптимального уровня достаточности капитала. Однако при планировании уровня капитала возникает дилемма между риском и доходностью, поскольку собственники банка и органы надзора имеют различные цели. Собственники хотят получить прибыль и повысить доходность капитала, поэтому они предпочли бы установить меньшие нормативы капитала и направить средства на рост активов. В свою очередь, органы надзора требуют роста капитала в целях обеспечения устойчивости банка и защиты интересов кредиторов и вкладчиков, что снижает рентабельность операций.

Размер требуемого капитала отличается в зависимости от нормативных или экономических подходов. Существуют две главные причины таких различий. Во-первых, методы и приемы, используемые для оценки и измерения нормативных требований к капиталу, определяются органом надзора и регулирования, в то время как методология измерения необходимого экономического капитала основывается на внутренних моделях конкретного банка. Во-вторых, нормативными правилами точно определяются риски, в отношении которых должен рассчитываться необходимый регулятивный капитал, но это не относится к оценкам экономического капитала, рассчитанного в порядке, установленном самим

банком. Таким образом, экономический капитал охватывает более широкую сферу рисков, в том числе те, которые являются значительными, но не включаются в регулятивный капитал.

Планирование капитала должно осуществляться с учетом достижения соответствия между объемами привлекаемого капитала и формируемых активов. Размер собственного капитала выступает в виде балансирующего показателя при стратегическом планировании деятельности банка и определении уровня риска. Согласно Письму Банка России № 96-Т, при планировании капитала банку требуется (пока на рекомендательной основе) осуществлять внутренние процедуры оценки достаточности капитала (ВПОДК) для оценки достаточности имеющегося в распоряжении банка капитала. Данная процедура имеет очень важное практическое значение, поскольку требует детальной оценки риск-профиля банка и основывается на установленной стратегии банка.

Таким образом, при планировании капитала банка необходимо:

- 1) идентифицировать риски банка;
- 2) определить риск-аппетит банка;
- 3) с учетом уровня принятых и возможных рисков определить текущую и возможную потребность в капитале;
- 4) определить уровень достаточности капитала;
- 5) определить соотношение структуры капитала.

Организация управления капиталом предполагает учреждение такой формализованной структуры в банке, как комитет по правилам управления капиталом. Возглавлять его должен член высшего руководства, который обладает соответствующим опытом, а отвечать этот орган должен за обеспечение общего руководства и формулирование рекомендаций по вопросам, связанным с капиталом. Комитет должен подготавливать планы мероприятий по управлению капиталом в целях достижения промежуточных целей по капиталу, осуществлять анализ и оценку уровня капитала, подготавливать на регулярной основе отчеты и представлять их Правлению банка. Организация управления капиталом включает в себя разработку общего финансового плана банка, оценку и выбор наиболее адекватного потребностям и целям банка источника капитала и соответствующих инструментов финансирования, которые могут быть как внутренними, так и внешними.

Следует отметить, что, согласно Указанию Банка России от 12.11.2009 № 2332-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации», кредитные организации на полугодовой основе должны раскрывать информацию о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом.

Для проверки адекватности принимаемых решений по управлению капиталом следует проводить оценку структуры капитала и анализ достаточности капитала, поскольку эффективность функционирования

капитала зависит от соотношения между его структурными элементами (уставным капиталом, нераспределенной прибылью, специальными фондами и другими собственными средствами, свободными от обязательств) и качества их использования. Требуется тщательный анализ влияния динамики каждого из элементов капитала на формирование капитала и эффективность его использования. В целях анализа достаточности капитала следует проанализировать профиль рисков банка, а также сопоставить величину капитала с объемом имобилизованных активов. Комплексный анализ капитала включает в себя и оценку его рентабельности. Ключевым показателем здесь служит отношение чистой (остающейся после уплаты налогов) прибыли банка к его собственному капиталу. Основные показатели оценки капитала приведены в Указании Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков». Согласно Указанию, при оценке капитала рассчитываются показатели достаточности собственных средств (капитала), общей достаточности капитала и оценки качества капитала банка.

Чтобы обеспечить выполнение стратегии банка по управлению капиталом и поставленных в соответствии с ней задач, банку необходимо осуществлять на постоянной основе контроль (мониторинг) действий, связанных с управлением капиталом банка. В частности, в соответствии с Письмом Банка России от 29.12.2012 № 193-Т «О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости» кредитные организации должны разработать планы самооздоровления и индикаторы, свидетельствующие об ухудшении финансового состояния кредитной организации и нарастании рисков в ее деятельности. В первую очередь, в банке должны быть установлены внутренние лимиты или пороговые значения достаточности капитала и разработан план действий по восстановлению капитала. Для того чтобы предупредить срабатывание плана, рекомендуется установить индикаторы раннего предупреждения по каждому из нормативов достаточности капитала, которые должны отслеживаться на постоянной основе.

При принятии управленческих решений по управлению и регулированию капитала банка следует использовать результаты стресс-тестирования, а также составлять прогноз по нормативам достаточности собственных средств банка с целью исключения временных задержек, приводящих к ситуации, когда количественные индикаторы указывают на уже реализовавшуюся стрессовую ситуацию в кредитной организации.

Таким образом, управление капиталом коммерческого банка включает в себя комплекс взаимосвязанных процедур, зависит от размера банка, структуры владения, а также от нормативно-правовой базы. При этом залогом успешного управления собственным капиталом банка является наличие четкой стратегии по управлению капиталом, которая должна быть документально зафиксирована, содержать целевые ориентиры по величине

капитала, его структуре и достаточности, рентабельности капитала, по темпам прироста капитала, а также включать методы достижения целей. По результатам анализа стратегий ряда кредитных организаций автором был сделан вывод о недостаточной проработке банками стратегии по управлению капиталом, в связи с чем представляется возможным рекомендовать банкам уделить большее внимание данному документу.

#### **Использованные источники:**

1. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. — М.: КНОРУС, 2014. — 456 с.
2. Диссертация Коробко Е.А. Капитальная база российского коммерческого банка: формирование и управление.
3. Письмо Банка России от 29.06.2011 № 96-Т «О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала».
4. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 <http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/SberbankDevelopmentStrategyFor2014-2018.pdf>.
5. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 193-Т «О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости».

*Жамбаева А.К.  
преподаватель  
КГУ имени А. Байтурсынова  
Казахстан, г. Костанай*

### **ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аннотация: Рассмотрены основные возможности использования современных ИКТ в проектной деятельности, их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: ИКТ, проектная деятельность, метод проектов

Современные ИКТ сильно изменили педагогические технологии обучения и возможности организации коллективной проектной деятельности. Чтобы это аргументировать, проанализируем те плюсы, которые пришли в нашу жизнь с широким распространением компьютеров и разнообразный сетевых сервисов и определим специфику проектной деятельности с использованием ИКТ [1].

Многokrатно сократилось время, необходимое для поиска информации и повысилась эффективность работы, за счет доступности огромных информационных ресурсов сети Интернет и мощных поисковых сервисов.

Это сделало возможным организовывать проектную деятельность по любой, педагогически целесообразной теме, учитывая при этом личностные предпочтения и интересы участников проектной деятельности. В сети

Интернет существуют как детские порталы, созданные для самых маленьких, еще не умеющих читать детей, так и сайты проектов и организаций, занимающихся работой над решением сложнейших научных задач. Среди всего этого множества информации действительно ценной, оригинальной и достоверной может быть достаточно малое количество. Поэтому навыки поиска необходимой информации в сети Интернет с помощью составления продуманных поисковых запросов позволяют не заблудиться в огромном массиве данных и отсеять именно ту информацию, удовлетворяющей конкретному запросу, среди действительно полезных информационных ресурсов от информационного «мусора» или заведомо ложной информации.

С развитием сети Интернет в ее недрах стали появляться различные электронные библиотеки и энциклопедии, имеющие ряд преимуществ перед традиционными библиотеками. На этих Интернет-ресурсах не придется ожидать, когда вернет необходимую книгу предыдущий читатель; в этих электронных источниках информации, как правило, имеется поиск по нескольким параметрам, позволяющий быстро отыскать необходимую информацию, как в конкретной книге, так и среди нескольких источников. Информацию можно всегда скопировать, чтобы детально и основательно проработать позже, в удобное время; информацию можно быстро переработать и изменить под требования проекта [2].

Еще одной возможностью использования Интернета в проектной деятельности являются базы данных, банки данных, помогающие обучающимся в поиске материала для исследовательской работы, различные онлайн ресурсы, хранящие оцифрованную периодику разных лет.

Более современной формой заочного обучения в наше время стала дистанционная форма обучения - получение знаний без посещения высшего учебного заведения, с помощью современных информационно-образовательных технологий и систем телекоммуникации, таких как электронная почта, телевидение и Интернет.

Дистанционное образование дает возможность учиться удаленно от места обучения в удобное для себя время и в привычном темпе, находясь практически в любой точке земного шара, где есть компьютер и Интернет. Это позволяет современному человеку учиться практически всю жизнь, без специальных командировок, отпусков, совмещая учебу с основной деятельностью. Кроме того, студенту для поступления не требуется определенного образовательного уровня, и каждый может учиться столько, сколько ему необходимо для освоения предмета и получения зачетов.

Подобные образовательные порталы нередко абсолютно бесплатны, где зарегистрироваться и начать заниматься самостоятельно не вызывает каких-либо трудностей. В то же время, занимаясь онлайн, обучающийся не только имеет возможность использовать онлайн лекции в разработке проекта, но и приобретает, необходимую для дальнейшей его защиты, эрудицию и самостоятельность.



На уровне повседневности в нашу жизнь вошли также Интернет-коммуникации, мобильные средства связи, легко стыкуемые с ними универсальные накопители информации, что принципиально изменило потенциально-возможную коммуникационную структуру коллективной проектной деятельности.

Стали широко доступны инструменты и технологии мультимедийной обработки информации (текст, графика, анимация, звук, видео) в интерактивном режиме; это взаимодействие визуальных и аудиоэффектов под управлением интерактивного программного обеспечения. В связи с этим технологии мультимедиа идеально подходят для обучения с использованием компьютерных технологий в научно-просветительской и образовательной сферах. Обучающиеся могут использовать технологию мультимедиа, для представления результатов собственного проекта используя творческий подход.

И, наконец, ИКТ позволяют без дополнительных затрат легко тиражировать продукт коллективной проектной деятельности, а Интернет становится союзником в публикации результата деятельности, делая потенциальную аудиторию проекта практически безграничной.

Работа над проектом, используя последние достижения информационных технологий, обучающиеся усваивают учебную информацию с большим интересом и отдачей, идя в ногу со временем, что положительно влияет на развитие у обучающихся навыков общения со всеми участниками проекта, дает дополнительную мотивацию к изучению предмета, а также формирует творческие способности.

Доступность для образовательных целей всего многообразия информационных технологий позволяет не только продуктивно и с отдачей обучать школьников, но и поощрять их старания, публикуя их работы в сети Интернет. Ведь размещение работы в сети Интернет дает возможность представить результат проекта обучающихся для открытого доступа всем желающим, что весьма вероятно приведет к дальнейшему развитию проекта.

На основе представленной информации можно вывести специфику использования информационно-коммуникационных технологий: [2].

- Доступ к мощному информационному ресурсу через удобный, быстрый поисковый сервис, что предоставляет удобство поиска, просмотр больших массивов данных, экономия времени. Положительным эффектом является свобода выбора тем проектов и отсутствие проблем с иллюстрированием. Однако наряду с положительными моментами, наблюдается и ряд проблем, к которым несомненно можно отнести верификацию и выбор критерий отбора достоверного материала, информационная избыточность, риски открытого доступа;

- Работа с мультимедиа дает возможность красочного и эстетичного оформления проектов, наглядность. К положительным моментам можно отнести эффективность подачи мысли и высокую эмоциональную включенность, однако данная работа требует время, ресурсы и

вычислительные мощности, высокий уровень владения мультимедиа приложениями

- Обширные коммуникационные сервисы, что дает возможность обмена информационными материалами, непосредственного и опосредованного, очного и удаленного взаимодействия. К преимуществам можно смело отнести оперативность, коммуникационную свободу выбора и дистанционность, что влечет за собой и негативные моменты, такие как обезличенность ряда форм коммуникаций и альтернативность коммуникаций.

- Электронное копирование цифровых данных без потерь, что позволяет не ограничиваться в тиражировании, публикации работы и ее итогов в сети Интернет и обратной связи. К недостаткам можно отнести, к примеру, низкую защиту авторского права, или несовместимость некоторых форматов, либо же возможную невостребованность,

Таким образом, можно сделать вывод, что современные информационные технологии позволяют значительно повысить уровень компьютерной грамотности, мотивацию к самостоятельности, уровень толерантности, а также общее интеллектуальное развитие, при этом метод проектов целесообразно применять при преподавании дисциплин компьютерного цикла.

#### **Использованные источники:**

1. Загорулько, Р. В. Педагогические системы и технологии: практический аспект: Курс лекций / Р. В. Загорулько, Н. А. Ракова, Л. И. Шевцова. – Витебск: Издательство УО «ВГУ им. П. М. Машерова», 2009. – 194 с.

2. Полат Е.С., Бухаркина М.Ю. и др. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учебн. пособие для студ. пед. вузов и системы повыш. квалиф. пед. кадров - М.: Академия, 2002 – 272 с.

*Жарлыгасова Э.З.*

*старший преподаватель*

*Сакенов О.*

*студент*

*Пазак Е.*

*студент*

*специальность Математика*

*КГУ им. А. Байтурсынова*

*Казахстан, г. Костанай*

### **РАЗВИТИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Аннотация: В данной статье проведен анализ использования информационно-коммуникационных технологий при обучении по дисциплине «математика».

Ключевые слова: мотивация, информационно-коммуникационные технологии.

Согласно Б.И. Додонову, суть мотивации заключается в том, что учащийся в процессе обучения получает «удовольствие от самой деятельности, значимости для личности непосредственно ее результата». Формирование у студентов мотивации к обучению будет реализовано в необходимом объеме только при условии наличия у учащегося интереса к учебной деятельности за счет использования определенных стимулов к обучению.

В настоящее время применение информационно-коммуникационных технологий при изучении дисциплин естественнонаучного цикла в учебных заведениях различного уровня является актуальной и перспективной задачей. В рамках реализации данной задачи необходима разработка концепции и входящей в ее состав различных методик применения информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения.

Основным критерием применения информационно-коммуникационных технологий в рамках учебной деятельности является организация оптимальных схем интеграции информационно-коммуникационных технологий с различными стандартными методиками реализации предметного обучения и самостоятельной деятельности студентов, при этом основной упор осуществляется на интеграцию информационных знаний и различных учебных предметов естественнонаучного цикла (математика, физика и т.д.).

Идеальным учебным предметом, с точки зрения, применения информационно-коммуникационных технологий в обучении является математика в силу большого количества вычислительных и логических операций, а также необходимости проведения сравнительного анализа и наглядной визуализации получаемых промежуточных и итоговых результатов на основе варьирования значений определенного набора исходных данных.

Использование информационно-коммуникационных технологий в обучении математике должно преследовать решение следующих необходимых дидактических задач:

1. Математические (исследование функциональных зависимостей; освоение численных методов решения математических задач; сравнительный анализ эффективности вычислительных процедур; геометрическая интерпретация полученных результатов вычислений).

2. Информационные (освоение функциональных возможностей различных видов информационно-коммуникационных технологий; получение навыков создания алгоритмов, блок-схем и программ в рамках различных сред программирования для реализации решения математических или прикладных задач, базирующихся на интеграции соответствующих арифметических и логических операций).

3. Личностные (повышение мотивации и интереса к изучению математических и информационных дисциплин; развитие математической, информационной и алгоритмической культуры студентов; творческая активность; коммуникативная и ролевая деятельность студентов в процессе интеграции знаний, умений и навыков на примере изучения математики в малых группах с использованием информационно-коммуникационных технологий).

4. Профессионально-ориентированные (наглядное моделирование и фундирование реальных объектов и процессов при решении математических и прикладных задач; визуализация итерационных процессов; интеграция математических и информационных процессов; управление процессами познавательной деятельности учащихся).

Дидактическая интегративная система математического и информационного образования студентов вузов с использованием различных средств информатизации должна быть основана на реализации следующих принципов:

1. Принцип эффективного интегративного взаимодействия математических и информационных знаний на основе информационной насыщенности образовательной среды. В данном случае осуществляется выбор и реализация сложных вычислительных и прикладных математических задач, требующих применения для моделирования объектов и процессов математической и прикладной природы составных информационных алгоритмических структур, с целью создания соответствующих трудоемких расчетных проектов в рамках использования различных ИКТ в обучении математике.

2. Принцип оперативного включения различных категорий информационных знаний в решение проблем понимания, коммуникации и освоения математических знаний и на основе имитационного моделирования реальных процессов и явлений. Подразумевается оперативное включение информационно-коммуникационных технологий в процессе обучения математике непосредственно при проведении аудиторных занятий (лекционных, практических и лабораторных) с целью визуализации изучаемых математических объектов, явлений и процессов.

3. Принцип наглядного моделирования математических объектов, реальных процессов и явлений посредством оперативного и интегративного взаимодействия математических и информационных знаний. Суть принципа состоит в использовании малых средств информатизации для реализации полноценного наглядного моделирования математических объектов и процессов через призму непосредственного визуального интегративного взаимодействия математических и информационных структур. Наглядное моделирование в данном случае рассматривается в ракурсе применения оптимизационных методов решения прикладных математических задач в рамках реализации соответствующих расчетных проектов.

4. Принцип фундирования и становления личностного опыта студента

на основе поэтапного развертывания знаниевых, процедурных и компетентностных структур. Информационно-коммуникационные технологии целесообразно использовать при решении задач, требующих реализацию иерархических логических математических структур с последовательным переходом от рассмотрения элементарных математических задач, изучаемых в школьном курсе математики, к более сложным алгоритмическим и структурированным задачам, требующим визуального представления рассматриваемых математических или реальных процессов объектов, явлений и процессов, с точки зрения статических и динамических составляющих.

5. Принцип реализации исследовательского подхода в формировании творческой активности студентов в процессе освоения математических и информационных структур через призму рефлексивного подхода. Применение различных ИКТ необходимо для реализации полноценного исследовательского учебного процесса при решении сложных математических проектов в силу анализа получаемых промежуточных и итоговых результатов на основе вариативности значений исходных данных. Стоит отметить, что реализуемые студентами учебные расчетные проекты проводятся как в индивидуальном порядке, так и в рамках малых исследовательских групп с целью обучения студентов как индивидуальной, так и групповой работе для раскрытия внутренних индивидуальных психологических составляющих.

При проведении лекционных и практических аудиторных занятий по математике применение информационно-коммуникационных технологий может подразумевать использование разработанного и широко используемого стандартного прикладного программного обеспечения, в том числе различные компьютерные математические системы (Mathcad, Maple и т.д.), которые позволяют реализовать решение большинства стандартных математических задач в сопровождении необходимой геометрической интерпретации.

В настоящее время при организации дистанционной учебной деятельности для проверки знаний применяются различные системы дистанционного обучения, доступ к содержимому которых осуществляется через глобальную сеть Интернет или в рамках локальных сетей с отображением информации непосредственно на локальном компьютере пользователя, подключенного к данным видам сетей.



*Жарникова Е. Ю.*  
*магистрант 2 года обучения*  
*Ивановский государственный университет*  
*Россия, г. Иваново*

## **СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Российская банковская система на современном этапе стоит на пороге больших изменений, необходимость которых обусловлена текущей экономической ситуацией в РФ и мире [3]. Прежде всего сложившаяся ситуация очевидно связана, с геополитическими причинами, вызванными включением в состав РФ Республики Крым и города федерального значения Севастополя, а также военным конфликтом в Украине. В этом проявляется высокая зависимость в нынешней ситуации между геополитическими рисками и стабильностью функционирования не только банковской, но и экономической системы страны в целом. Санкции, принятые Европейским союзом и США обострили внутренние проблемы в экономике страны, в том числе в финансовом и банковском секторе. Среди них наиболее чувствительными оказались следующие:

а) Запрет предприятиям и гражданам США и ЕС покупать (продавать) долговые бумаги российских эмитентов со сроком погашения свыше 90 дней;

б) Замораживание активов, корреспондентских счетов и транзакций ряда банков в странах-членах ЕС, большой восьмерки, а также других стран, присоединившихся к пакету санкций;

в) Введение эмбарго на отдельные виды товаров, как со стороны РФ, так и со стороны ЕС и стран-членов большой восьмерки;

г) Падение мировых цен на нефть, вызванное сланцевой революцией в США и войной нефтяных картелей.

Конечной целью санкций является ограничение доступа к долгосрочным ресурсам, в которых нуждается российская экономика и коммерческие банки из-за отсутствия возможности получения долгосрочного финансирования внутри страны. Естественно, что запрет распространяется только на крупные банки с государственным участием - именно они являются кредиторами крупным секторам отечественной промышленности. Что касается средних и малых банков, то на них сказывается общее ухудшение макроэкономической ситуации в РФ.

В виду преобладания сырьевого сектора в экономике РФ падение цен на нефть существенным образом отразилось на социально-экономической ситуации в стране. Снижение цен привело к необходимости проведения сокращения расходов бюджета на сумму более 1 трлн. руб. Однако с учетом инфляции и поправкой на обесценивание национальной валюты итоговая сумма сокращения расходов составит 298 млрд. руб. Доходы в новой редакции бюджета 2015 года сокращаются значительно: на 2,6 трлн. руб. Возникающий дефицит бюджета (3,8% ВВП) будет закрыт средствами

Резервного фонда, который в результате сократится в 10 раз. Наполняться Резервный фонд будет в случае, если цена на нефть поднимется до 70\$ США за баррель[6].

Все эти факторы привели к образованию неблагоприятной среды, в которой на сегодняшний день функционируют коммерческие банки, – к финансовому кризису.

Текущую ситуацию в банковской сфере можно охарактеризовать следующими параметрами:

- опережающие темпы роста просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам (трехкратное увеличение темпов прироста: 10% на 01.01.2014 против 30% на 01.01.2015) по сравнению с ростом объемов кредитования по банковской отрасли в целом (16% на 01.01.2014 против 22% на 01.01.2015) (рассчитано автором по [3]);
- значительный рост просроченной задолженности (1% на 01.01.2014 против 25% на 01.01.2015) по кредитам нефинансовому сектору при увеличении корпоративного портфеля ссуд (11% на 01.01.2014 против 24% на 01.01.2015) в условиях дефицита надежных заемщиков (рассчитано автором по [3]);
- более чем двукратный рост заимствований (в 2,1 раза на 01.1.2015 по сравнению с данными на 01.01.2014[4]) у Банка России, обусловленный проблемами с ликвидностью (рассчитано автором по [3]).

Анализ ситуации на внутреннем российском рынке позволяет выделить, что условия, оказывающие наиболее существенное влияние на принятие решений в области управления рисками в коммерческих банках, которыми являются:

- удорожание и ограничение фондирования, что приводит к росту процентных ставок для заемщиков, что в свою очередь приводит к сокращению кредитования и инфляции издержек;
- высокая волатильность на внутреннем валютном рынке, рынке капиталов, фондовом рынке, что порождает неопределенность и сложность планирования и прогнозирования деятельности банков;
- высокие темпы инфляции;
- снижение качества заемщиков вследствие ухудшения макроэкономической ситуации;
- снижение доверия населения к банковской системе.

Таким образом, представляется логичным говорить об управлении рисками коммерческого банка при управлении кризисом.

Различают три вида управления: общий или регулярный менеджмент, антикризисное управление и управление кризисом. Общий менеджмент – это традиционное управление организацией. Антикризисное управление отличается от обычного, так как в трудной внешней ситуации нужны

абсолютно другие подходы, дающие максимально быстрый результат. Управление кризисом представляет собой более широкое понятие, чем просто сиюминутное принятие мер. Оно включает как вывод организации из трудной ситуации, так и дальнейшее ее развитие[2].

Основные задачи по управлению кризисом включают в себя отладку бизнес-процессов; повышение производительности труда; увеличение продаж; сплочение команды работников.

Вследствие сложившейся кризисной ситуации управление рисками коммерческих банков в РФ должно быть адаптировано новым реалиями ведения бизнеса и должно быть встроено в систему управления кризисом организации.

В этой системе управление рисками должно преследовать следующие первоочередные цели:

- повышение качества анализа кредитоспособности заемщиков и выдаваемых кредитов и изменение подходов при управлении рисками корпоративного кредитования. Ухудшающаяся макроэкономическая среда сказывается на финансовом состоянии заемщиков банка, при этом являющихся как постоянными, так и потенциальными клиентами. Однако потребность предприятий в получении кредитных средств не только не сокращается, но и увеличивается, при этом способность этих организаций генерировать стабильный денежный поток не снижается существенно, однако по формальным признакам существующие модели оценки кредитоспособности без проведения их калибровок могут относить организацию к группе с более высоким уровнем риска. В этой связи существует необходимость пересмотра сложившихся подходов к оценке;

- совершенствование методов снижения риска, в частности применение инструментов, ранее не использовавшихся в практике управления рисками. Очевидно, что в российской практике не используется ряд широко распространенных методов снижения риска в развитых странах (напр. использование кредитно-дефолтных свопов для снижения кредитного риска), что связано как с отсутствием законодательной базы для применения подобных инструментов, так и с недостаточным опытом их использования и технологической трудностью реализации соответствующих механизмов. Однако ясно, что пути разрешения кризиса лежат не в оптимизации расходов, а в улучшении функционирования банков и банковской системы в целом, из чего следует необходимость поиска новых путей, позволяющих повысить эффективность направлений деятельности организаций;

- проведение оценки бизнес-активности контрагентов кредитной организации. В условиях сложившейся неопределенности банковским организациям необходимо умерить риск-аппетит и сосредоточиться на всестороннем управлении существующими

портфелями, а также на работе с текущей и надежной клиентской базой, ведь в погоне за прибылью и ростом портфелей многие банки забыли о необходимости анализировать качественную информацию, концентрируя свое внимание на количественной;

– создание методик, позволяющих оперативно учитывать изменяющийся рисковый профиль в продуктовом предложении банка. От качества и продуманности продуктового предложения банка напрямую зависит его доходность. При этом продуктовая политика не должна становиться камнем преткновения в работе банков, а быть инструментом снижения уровня рисков и повышения прибыли;

– оптимизация внутренних процессов при управлении рисками для более эффективной деятельности риск-менеджеров. Стрессовые ситуации выявляют проблемы и «слабые места» в структуре организации процесса управления рисками, поэтому в банке необходимо проводить процедуры по оптимизации и улучшению деятельности подразделений риск-менеджмента;

– агрегирование рисков. Термин «агрегирование рисков» означает определение, сбор и обработку данных о рисках в соответствии с требованиями к составлению банками отчетности по рискам, позволяющие банкам оценивать свою деятельность с учетом риск-аппетита. В 2007 году глобальный финансовый кризис, показал, что информационные технологии и архитектуры данных не способны обеспечить надлежащее управление рисками. У многих банков не было возможности агрегировать весь объем рисков и быстро и точно установить степень концентрации риска на уровне банковской группы, направлений деятельности банка и на уровне участников группы. Некоторые банки оказались неспособны управлять собственными рисками должным образом, имея в своем распоряжении лишь ограниченные средства агрегирования рисков и несовершенные методы представления отчетности по рискам. Эти факторы имели тяжелые последствия как для самих банков, так и для стабильности финансовой системы в целом[1];

– утверждение стандартов и процедур управления рисками во внутренних нормативных документах банка, а также при необходимости осуществление их пересмотра для адаптации к изменившимся условиям.

Таким образом, система управления рисками преобразуется в подсистему управления кризисом коммерческого банка. Она должна быть интегрирована в процессы управления с учетом кризисной составляющей, должна соответствовать общей стратегии и миссии банка, внутренним документам, а также исходить из стандартов Банка России и международных организаций.

Однако не секрет, что и существующие модели управления рисками в

условиях общего менеджмента во многих коммерческих банках РФ далеки от совершенства, в особенности на уровне средних и мелких банков. Среди них, по мнению автора, возможно выделить основные:

- недостаточное и несовершенное нормативно-правовое обеспечение процесса управления рисками коммерческих банков (как в отношении документов регулятора, так и внутрибанковских);
- несовершенная методическая и информационно-аналитическая база процесса управления рисками в коммерческих банках;
- игнорирование Базельских рекомендаций в области совершенствования управления рисками и корпоративного управления;
- недостаточный практический опыт риск-менеджеров и отсутствие разграничения полномочий между бизнес-подразделениями, несущими ответственность за контроль банковских продуктов на этапе их разработки, внедрения, сопровождения и модификации (или вывода из продуктовой линейки);
- отсутствие или несовершенство систем управления рисками, содержащих эффективные инструменты анализа и снижения рисков, оценка которых носит качественный характер, в особенности на уровне средних и мелких банков;
- отсутствие полноценной системы управления рисками в региональных филиалах крупных коммерческих банков, что влечет за собой недостаточно полное понимание риск-менеджерами всей картины социально-экономического положения региона, что в свою очередь влияет на эффективность оценки рисков и выбора инструментов их снижения.

Таким образом, перед банками стоит задача совершенствования управления рисками не только в плане приведения его в соответствие отечественными и международными стандартами, но и адаптация системы управления рисками к складывающейся макроэкономической ситуации для поддержания стабильности работы организации и изыскании внутренних и внешних резервов для роста.

#### **Использованные источники:**

1. Письмо Банка России от 27.05.2014 №96-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы агрегирования рисков и предоставления отчетности по рискам». Доступ из справ.-правовой сис-мы «КонсультантПлюс».
2. Абалакина Т. В., Алиева Н. В. Управление рисками в условиях кризиса [Электронный ресурс]: Управление экономическими системами. 2013.URL: [www.uecs.ru](http://www.uecs.ru). (Дата обращения: 18.03.2015).
3. Амосова Н.А. Банковское дело России: адаптация к новым условиям или смена парадигмы развития? // Банковские услуги , 2015. – № 3.-С.2-6.



4. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели. 2015. №149. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 02.03.2015).

5. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в 2014 году. Информационно-аналитические материалы Банка России. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 03.03.2015).

*Железнов Н.А.  
студент 4 курса  
ИЭМиП МГУПП*

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** В этой статье рассматривается вопрос конкуренции пищевых предприятий, рассматриваются принципы и функции конкурентоспособности и даются краткие рекомендации для успешного конкурирования на рынке.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, система управления, борьба с конкурентами

Конкурентоспособность - это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, экономическим, техническим, эстетическим, эргономическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (сроки поставки, цена, каналы сбыта, сервис, реклама).

Обеспечение выпуска высококачественной и конкурентоспособной продукции (услуг) во всем мире рассматриваются как важная проблема национальной экономики, от которой зависят темпы развития страны и ее национальный престиж.

В рыночной экономике основным фактором коммерческого успеха предприятия с любой формой собственности является конкурентоспособность его продукции, т.е. насколько лучше она аналогов-продукций (услуг) выпускаемой конкурирующими предприятиями.

Повышение уровня конкурентоспособности предприятий любой формы собственности, оптимизация их функционирования и элементарное выживание в рыночной среде – фундаментальная проблема современной экономики. От ее решения во многом зависит качество воспроизводственных процессов, доходность предприятий, их адаптация к рыночным условиям и последующий экономический рост. Конкуренция представляется, с одной стороны, эффективным механизмом естественного регулирования рыночной экономики и отбора, наиболее устойчивых с финансовой точки зрения предприятий, способных функционировать в условиях рынка, а с другой, - это легализованная форма экономической борьбы самостоятельных хозяйствующих субъектов, выпускающих однородную продукцию, за ее рынки сбыта с целью получения более высоких доходов.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от

развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. Конкурентоспособность предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Часто категорию "конкурентоспособность товара" приравнивают к категории "конкурентоспособность предприятия". Например, Константинова И. В. дает следующее определение: "Под конкурентоспособностью предприятия понимается его реальная и потенциальная способность, в реальных условиях, проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов".

Можно выделить следующие основные отличия между понятиями конкурентоспособности товара и предприятия.

1. Оценка конкурентоспособности товара применяется к каждому конкретному его виду, а конкурентоспособность предприятия охватывает всю номенклатуру и ассортимент, а также все виды производственно-экономической деятельности, осуществляемые предприятием (финансовую, инвестиционную деятельность).

2. Признание конкурентоспособности и товара, и предприятия осуществляется на рынке. В то же время в отличие от оценки конкурентоспособности товара оценку конкурентоспособности предприятия дает не только потребитель, но и сам производитель. Именно предприятие решает вопрос о целесообразности выпуска данной продукции в конкретных условиях.

3. Товар и предприятие имеют разные временные периоды своего жизненного цикла. Если предметом исследования является текущая оценка конкурентоспособности, то фактор времени не имеет определенного значения, но когда речь заходит о долговременном аспекте, то следует учитывать, что жизненный цикл предприятия, как правило, более продолжителен – за период его функционирования может сменяться несколько поколений изделий. Вместе с тем, иногда жизненный цикл продукции превышает период функционирования предприятия (например, при производстве базовых товаров сырьевой группы, в случае банкротства и реорганизации предприятия и т. д.).

Существует множество методов оценки конкурентоспособности организации, но все их можно разделить на два:

1) аналитические – рейтинговая оценка; оценка на основе доли рынка; оценка на основе потребительской стоимости; оценка на основе теории эффективной конкуренции; МКОТС;

2) практические – матрица БКГ; модель "привлекательность рынка – преимущества в конкуренции"; матрица Портера; многоугольник конкурентоспособности предприятия.

Нужно подчеркнуть, что предложенная классификация не является полной, а представляет лишь основные методики, чаще применяемые на практике.

#### **Использованные источники:**

1. Еленева Ю.К. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / Ю.К. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2012 – №6. – С. 9-11.
2. Мошнов, В.Е. Комплексная оценка конкурентоспособности / В.Е. Мошнов // Корпоративный менеджмент. - 2011. - №10.- С. 26-30.
3. Черкасов, В.А. Теоретические основы конкурентоспособности. - 2010

*Жеребцов А.А.  
студент  
Походяева Н.И.  
студент  
Погорелая Т.А., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО КузГТУ  
Россия, г. Кемерово*

### **ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Кемеровская область является одним из лидеров по объему инвестиций, вложенных в экономику региона. В 2014 г., несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию в мировой и национальной экономике, в т. ч. последствия от использования странами Запада многоуровневых экономических санкций, инвестиции в Кузбассе превысили показатель почти на 8% по сравнению с 2013 г. В целом за 2014 г. в экономику региона государством вложено 233 млрд руб. инвестиций [1]. Для сохранения и увеличения инвестиционной активности в Кемеровской области органы региональной власти формируют необходимые условия для реализации комплекса стратегических проектов и программ, для обеспечения ресурсами базового сектора экономики, для развития энерго-комплекса на базе модернизации угольных предприятий, для развития инновационного центра национального уровня и т.д.

Важным элементом повышения привлекательности инвестиционного климата в нашем регионе должны стать регулярные мониторинги состояния инвестиционной сферы. Для этого в Кузбассе формируется самая современная информационная инфраструктура: для получения инвесторами подробной информации (какие объекты необходимо строить, какие дороги и инженерные сети должны быть проложены) создан специальный интернет-портал; в 2014 г. создано агентство по привлечению и защите инвестиций (инвесторам оказывают юридическую и консультационную помощь); формируется эффективная региональная законодательная база.

В регионе действует комплекс региональных законов (Основные

законы Кемеровской области о государственной поддержке инвестиционной и инновационной деятельности) [5], направленных на повышение инвестиционной привлекательности Кемеровской области. В целях эффективной реализации инвестиционной и инновационной политики в Кемеровской области создан совет по инвестиционной и инновационной деятельности при Губернаторе Кемеровской области. По его решению 70 проектов включены в перечень инвестиционных проектов, а также в перечни (реестры) участников зон экономического благоприятствования, товаропроизводителей, резидентов технопарка [7].

Одновременно, проекты, имеющие инновационную и социальную направленность, получают серьезную государственную поддержку, предусматривающую предоставление их участникам льгот по региональным налогам. Пример вышеупомянутых проектов: строительство «Губернский центр горнолыжного спорта и сноуборда» предусматривает частичное финансирование из местного бюджета, а также финансирование из федерального и областного бюджета; строительство обогатительной фабрики «Селезень» в п. Алтамаш, осуществляется на земельных участках, предоставленных администрацией города; строительство фанерного комбината в г. Анжеро-Судженск (проект включен в перечень приоритетных проектов Кемеровской области), под которое выделены финансовые средства из местного бюджета и т.д. [6].

Помимо этого государство также заинтересованно в развитии метаноугольной отрасли региона. В перспективе развитие данной отрасли должно обеспечить получение нового источника энергии, одновременно обеспечивая повышение безопасности шахтерского труда. Компания ООО «Газпром добыча Кузнецк», которая является резидентом ОАО «Кузбасский технопарк», реализует проект по организации промышленной добычи метана, запасы которого в Кузбассе составляют 13 триллионов кубометров (9% общемировых и 26% российских разведанных запасов газа). К 2020 г. объемы добычи газа составят 4 млрд куб. м в год [9].

Важные перспективы связываются в регионе и с развитием нефтеперерабатывающей отрасли, с целью снижения зависимости Кузбасса от поставок моторного топлива из других регионов. Уже началась реализация нового важного инвестиционного проекта – строительства Яйского нефтеперерабатывающего завода, окончание которого планируется на 2017 г. Мощность завода составит 6 млн тонн нефти в год с глубиной переработки до 93%. Проект строительства Яйского НПЗ позволит создать в регионе не только новую отрасль, но и создаст новые рабочие места, уменьшит зависимость от поставок продуктов переработки нефти. Этот перспективный проект одобрен Правительством РФ и администрацией Кемеровской области, а строительство ведется при поддержке и под личным контролем губернатора Кемеровской области А. Тулеева. Инвестиционная фаза проекта рассчитана на восемь лет — с 2009 по 2017 г., общий объем инвестиций за этот период составит около 57 млрд руб. [8].

В целом по СФО произошло увеличение показателя «Динамика инвестиций в основной капитал», прирост которого в 2014 г. составил около 6%, по сравнению с 2013 г. В целом, тенденция роста общих объемов инвестиций характеризует развитие большинства федеральных округов и отдельным регионам. Они составили 11% из федерального бюджета, что является хорошим показателем [3]. Такому увеличению в большей степени способствовал Инвестиционный фонд РФ, благодаря деятельности которого государственную поддержку получили 55 проектов, из которых 16 проектов имеют общегосударственное значение, 39 – региональные инвестиционные проекты. Их общая стоимость составляет более 1 трлн 264 млрд руб. Общий объем государственной поддержки проектов составляет 334,04 млрд руб (из них средства фонда – 301 млрд руб), а объем частных инвестиций – 931 млрд руб. Что касается Кемеровской области, то по итогам 2014 года инвестиции в экономику в целом составили 232 млрд рублей, что 7,6% больше, чем годом ранее, когда было вложено 215,6 млрд. Данные инвестиции необходимо направить на развитие обогащения угля. До конца года планируется построить две обогатительные фабрики «Карагайлинская» (УК «Заречная») и «Калтанская» (компания «Кузбассразрезуголь») [10].

Отметим, что тенденция к росту инвестиций в основной капитал связана не только с наличием на территории области привлекательных объектов для инвестирования, но и богатым природно-ресурсным потенциалом региона. Благодаря активной поддержке государства, в регионе развивается агропромышленный комплекс, торговля, транспорт, связь, а в последнее время – и индустрия туризма и отдыха.

По оценке агентства стратегических инициатив Кемеровская Область попала в ТОП-5 лучших для инвестиций регионов Сибирского федерального округа на 2014 г. По оценке агентства статус внедрения стандарта в Кемеровской области: 15/15. Региональный инвестиционный стандарт - ключевой проект Агентства стратегических инициатив по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Стандарт включает 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами [3].

Несмотря на благоприятный предыдущий год в сфере инвестиционной активности, наш регион продолжает работать над совершенствованием экономической ситуации в Кузбассе. Господдержка инвестиционной деятельности предоставляется в следующих формах:

1) льготы по налогам и сборам в пределах предоставленных субъекту Российской Федерации полномочий и в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и Кемеровской области;

2) изменение срока уплаты налогов и сборов в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации и Кемеровской области;

3) предоставление государственных гарантий Кемеровской области в качестве обеспечения исполнения обязательств по банковским кредитам,



привлекаемым в процессе реализации инвестиционных проектов;

4) предоставление субсидий для компенсации части процентной ставки по банковским кредитам, полученным инвесторами на реализацию проектов;

5) участие субъектов Кемеровской области в открытых акционерных обществах;

6) разработка и (или) экспертиза приоритетных инвестиционных проектов Кемеровской области [7].

Именно предоставление государственных гарантий по банковским кредитам и осуществляет государство, в частности, в качестве главной формы поддержки строительства Яйского нефтеперерабатывающего завода. Понимая значимость проекта, власти региона предоставили бюджетную гарантию на кредитную линию Сбербанка России и предложили инвесторам максимально удобное место под строительство завода - в непосредственной близости к магистральному нефтепроводу, железнодорожной магистрали и автомобильным трассам.

Такой комплексный подход обеспечит целенаправленное и планомерное развитие инвестиционной деятельности в Кемеровской области. В результате разработки и реализации инвестиционных отраслевых стратегий Кемеровской области будет создана эффективная система привлечения и использования максимальных источников внутренних и внешних долгосрочных инвестиций. Это должно стать важным фактором выравнивания темпов развития различных секторов экономики ресурсодобывающего региона в ближайшем будущем.

#### **Использованные источники:**

1. Седьмой день - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sedmoyden.ru/news/kuzbass/583229-investitsionnyj-klimat-v-kuzbasse-krpchaet>

2. Долгосрочная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности Кемеровской области» на 2012 - 2014 годы - [Электронный ресурс] – Режим доступа: [keminvest.ru/attaches/126/word\\_doklinv.doc](http://keminvest.ru/attaches/126/word_doklinv.doc)

3. Социальный атлас российских регионов – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social\\_sphere/kris.shtml](http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml)

4. Инвестиции в Кузбассе. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.resfo.ru/social/10-events/1316-investitsii-v-kuzbasse.html>

5. Закон кемеровской области «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в кемеровской области» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.technopark42.ru/article/42/>

6. Инвестиционный портал Кемеровской Области - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://keminvest.ru/ru/projects>

7. Распоряжение от 30 января 2013 г. N 68-р «О стратегии привлечения инвестиций в кемеровскую область на период до 2030 года» - [Электронный ресурс] – Режим доступа:

[http://keminvest.ru/ru/projectsris.extech.ru>docs/docs/rtf/kemerovo\\_strat3](http://keminvest.ru/ru/projectsris.extech.ru>docs/docs/rtf/kemerovo_strat3)

8. Яйский Нефтеперерабатывающий завод - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nhs-kuzbass.ru/yaya/>

9. Инвестиционный портал Сибирского Федерального округа - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.invsib.ru/kmrv/informaciya-o-prioritetnyh-otraslyah-i-sferah-ekonomiki-kemerovskoi-oblasti/>

10. Портал правительства РФ - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/>

*Жилина Н.В.*

*старший преподаватель*

*Гусарова Е.В.*

*студент 2го курса*

*Колпакова К.В.*

*студент 2го курса*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»*

*Россия, г. Саранск*

## **ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ**

Аннотация: логистика влияет почти на каждый аспект счета прибылей и убытков фирм. Поэтому соответствующие изменения в логистической стратегии воздействуют на финансовые результаты деятельности фирм.

Ключевые слова: конкурентоспособность, логистика, инвестиционный капитал, фирма, социально-экономическое развитие, прибыль.

В связи с переходом от рынка продавца к рынку покупателя все большее значение фирмы стали уделять повышению конкурентоспособности. Целью развития конкурентоспособности предприятия должно стать достижение устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе, обеспечивающих устойчивое социально-экономическое развитие ОАО «Ламзурь» в будущем.

Одним из факторов, повышающих конкурентоспособность фирмы, является построение эффективной логистической системы. Каждая компания – это сложный механизм со своими особенностями, целями и средствами. И при построении системы эффективного функционирования на рынке, необходимо учитывать множество различных факторов, таких как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации, источники трудовых ресурсов, а также наука, культура, состояние общества и природные явления. [4].

Логистика позволяет существенно сократить временной интервал между покупкой сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю, способствует резкому сокращению материальных запасов, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса.

В настоящее время на рынке редко встречаются фирмы, которые

предоставляли своим потребителям только товары или оказывающие только услуги в чистом виде. Чтобы продать товар необходимо придать ему свойства, отвечающие потребностям покупателя и отличающие его от конкурентов.

Исследования показывают, что привлекать новых потребителей обходится фирме дороже, чем удержание уже имеющихся, поэтому современные фирмы направляют свои силы на поддержание лояльности потребителя, используя различные мероприятия, в том числе и развитие логистического сервиса, расширение объема предоставляемых услуг, повышение качества обслуживания.

Предоставление комплекса услуг в процессе совершения купли-продажи предусматривает доведение приобретенных товаров до потребителей. И чем больше при этом будет предоставлено различных услуг, тем выше будет потребительная стоимость товара. Это направлено на модификацию товарного предложения, без чего современная торговля не может успешно функционировать на конкурентном рынке. Все это предопределяет успешное развитие различного рода услуг [5].

Под логистическим сервисом понимается совокупность нематериальных логистических операций, обеспечивающих максимальное удовлетворение спроса потребителей в процессе управления материальными и информационными потоками, наиболее оптимальным, с точки зрения затрат, способом [6]

Применение логистики напрямую связано с быстро развивающимся научно-техническим прогрессом. Внедрение новых технологий ведет к более динамичному выпуску современных товаров и услуг. Потребители быстро реагируют на последние предложения рынка, поэтому главной задачей и для оптово-посреднических фирм, и для производителей становится систематизация процессов товарообращения, а также поддержание текущего потребительского спроса.

Исследования показывают, что фирмы, которые принимают логистическую концепцию и строят свою стратегию на ее основе, имеют лучший показатель, отражающий отношение прибыли, полученной от продажи товаров или услуг, к инвестированному капиталу.

Логистика влияет на расходы, связанные с продажей товаров. К таким расходам относят издержки по выполнению заказов, которые включают затраты на их обработку, перевозку, складирование грузов, управление запасами, а также на упаковку грузов, обеспечение рынка и потребителей запасными частями, послепродажный сервис и другая подобная деятельность. Логистика также влияет на улучшение положения фирм на рынке, из чего следует увеличение их доли на нем.

Логистика влияет на инвестиционный капитал через основные элементы активов и пассивов баланса фирм и предприятий. Так как в наше время многие фирмы сталкиваются с дефицитом наличности, «такие элементы, как «наличность и счета дебиторов» являются решающими, с

точки зрения ликвидности фирмы», и являются наиболее важными [2].

Цель логистики выходит за рамки сокращения издержек и увеличения прибыли. Поэтому на данном этапе концепция конкурентоспособности фирмы заключается в получении конкурентного преимущества за счет предложения дополнительных услуг и повышения их качества.

В дальнейшем, по мере применения данной концепции большинством фирм, снижение издержек вновь может оказаться первоочередным делом, но уже на другой основе. Следовательно, повышение конкурентоспособности фирм за счет логистики – процесс непрерывный и адаптивный [3].

Рассмотрим логистику как фактор повышения конкурентоспособности фирмы на примере ОАО «Ламзурь».

ОАО «Ламзурь» является одним из ведущих предприятий в отрасли пищевой промышленности Республики Мордовия и представляет собой высокотехнологичную кондитерскую фабрику с ассортиментом более 450 наименований кондитерских изделий: карамель, ирис, драже, восточные сладости, печенье, вафли, торты, зефир, мармелад, пралиновые и помадные конфеты.

Для оценки конкурентоспособности ОАО «Ламзурь» для начала проанализируем основные показатели деятельности предприятия за 2011-2013 гг. (Таблица 1).

Как видно из таблицы, за анализируемый период ОАО «Ламзурь» улучшило показатели своей деятельности. Следует отметить, что данное изменение произошло в том числе за счет эффективной организации логистических потоков. Наибольший интерес для рассмотрения представляет организация сбытовой логистики на предприятии. Сбытовая логистика ОАО «Ламзурь» предполагает обеспечение физического продвижения продукции к потребителю.

Главное в сбытовой логистике - улучшение процесса физического распределения товаров от производителя к потребителю в соответствии с его интересами и требованиями.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности предприятия за 2011-2013 гг.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение 2013г. от 2011г., тыс. руб.	Темп роста 2013г. к 2011г. , %
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных	2221960	2089773	2408375	186415	108

обязательных платежей), тыс. руб.					
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	- 2081452	1826822	2124581	43129	- 102,0 7
Валовая прибыль, тыс. руб.	140508	262951	283794	143286	201,9 8
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-38603	54743	7729	-30874	-20,02
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	361	2750	3424	3063	948,4 8
Среднесписочная численность работников, т.ч. промышленно-производственный персонал (чел.)	389	416	451	62	115,9 4
Средняя заработная плата работников, руб.	14650	15321	18387	3737	125,5 1
Краткосрочная кредиторская задолженность всего, тыс. руб. в т.ч.	605177	643493	684608	79431	113,1 3
Поставщики и подрядчики	579996	523822	550291	29705	94,87

Логистическая цепь ОАО «Ламзурь» характеризуется как вертикальная традиционная структура, состоящая из прямых и коротких непрямых каналов. Логистическая цепь ОАО «Ламзурь» представлена на рисунке. Достоинством данной логистической цепи служит присутствие на всех традиционных рынках сбыта представительств предприятия, что повышает эффективность продвижения на местах.



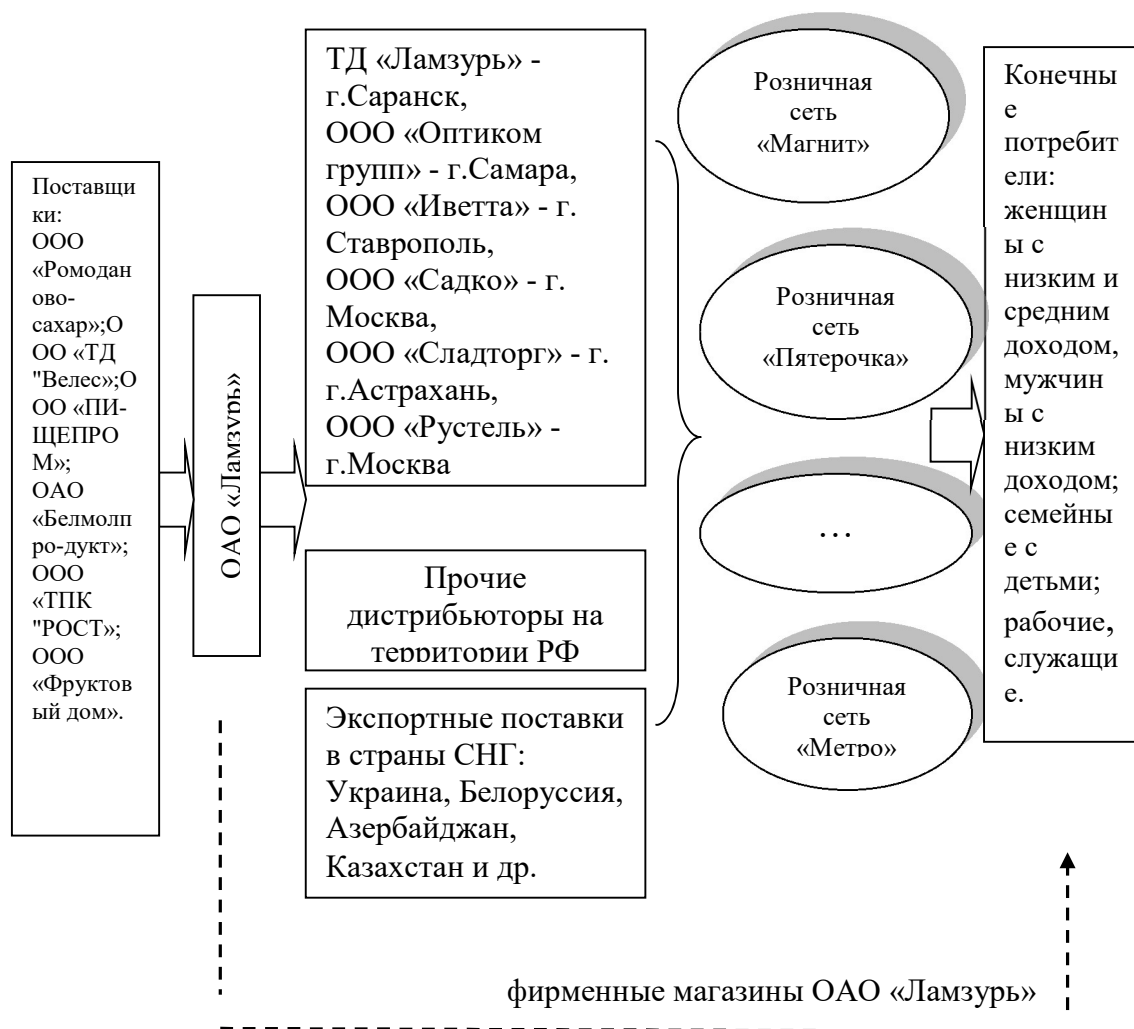


Рисунок - Логистическая цепь ОАО «Ламзурь»

Данная логистическая цепь обеспечивает четкое разделение функций планирования и реализации, что является преимуществом данной сбытовой сети. Однако продвижения через представительства предприятия осуществляется не на всех региональных рынках. При дальнейшем увеличении количества представительств на региональных рынках увеличиваются управленческие издержки, и усложняется контроль ОАО «Ламзурь» за реализацией продукцией.

Следует рассмотреть также прямой сбыт продукции ОАО «Ламзурь», который составляет 2,14% в общем объеме реализации кондитерской продукции. На территории г. Саранска расположены 3 фирменных магазина ОАО «Ламзурь», которые осуществляют продажу кондитерских изделий конечным потребителям.

Осуществление производственно-сбытовой деятельности ОАО «Ламзурь» по данной логистической цепи имеет следующие преимущества:

1. для дистрибьютора:
  - оперативность подписания контрактов;
  - регулирование отгрузки;

- точность информации об оплате и отгрузке;
- наличие группы по связям с дистрибьюторами;
- преимущественные условия (5% скидка, право под консигнацию);

2. для эффективности обеспечения производственно-сбытовой деятельности:

- четкая организация и координация работ;
- ясная система процедур отчетности и отслеживания информации.

Важным направлением производственно-сбытовой деятельности ОАО «Ламзурь» является развитие продаж в розничные каналы сбыта. Большие перспективы имеет пока слабо задействованное направление продаж в г. Москва и г. Санкт-Петербург - самые крупные локальные рынки по дорогой продукции, по ним следует оценить следующие параметры:

- процент продаж целевым клиентам;
- темпы роста продаж;
- оборачиваемость товарных запасов;
- средний уровень товарных запасов.

По ряду причин стратегически важным каналом является региональная розница:

- ожидается повышение рентабельности продаж в канале,
- большой объем продаж в канал,
- полный контроль за движением товара,
- относительно невысокий уровень конкуренции за возможность поставок в канал.

Значимость применения логистики для развития конкурентоспособности ОАО «Ламзурь» в настоящее время возрастает, в первую очередь, вследствие будущего экономического роста, который должен наступить после спада финансово-экономического кризиса. В современных посткризисных условиях для определения эффективных путей развития стратегической конкурентоспособности предприятия необходима корректировка самого этого понятия. Сущность развития конкурентоспособности ОАО «Ламзурь», по мнению автора, прежде всего, состоит в применении логистики с учетом инновационных преобразований во всех сферах работы предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Гаджинский А. М. Основы логистики. М., 2012. С. 149-155.
2. Кузьбожев Э. Н., Тиньков С. А. Логистика: учеб. пособие. М., 2004. С. 161-165.
3. Ламбен Жан-Жак Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фран. СПб., 2007. С. 395-397.

*Жилякова О.М.  
студент 4-го курса  
Ильичева Е.В., д.э.н.  
научный руководитель, профессор  
СТИ НИТУ МИСиС  
Россия, г. Старый Оскол*

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ООО «СТАРООСКОЛЬСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ»**

**Аннотация.** Целью данной работы является проведение анализа финансового состояния и оценка угрозы банкротства ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» на основе данных 2012 и 2013 гг. Рассмотрены показатели платежеспособности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности.

**Ключевые слова:** финансовое состояние, банкротство, вероятность банкротства, формула Лиса, модель Таффлера.

В настоящее время в условиях рыночной экономики отчетность является средством эффективного взаимодействия предприятия и потребителей. Финансовая отчетность является единственно доступной и официально открытой как на российском, так и на международном уровне. При анализе деятельности предприятия можно узнать его финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность. А также существует ли у организации вероятность банкротства. Определение вероятности банкротства имеет большое значение для оценки состояния самого предприятия (возможность своевременной нормализации финансовой ситуации принятие мер для восстановления платежеспособности), и при выборе контрагентов (оценка платежеспособности и надежности контрагента). Проведем анализ финансового состояния предприятия ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ», что бы оценить вероятность возникновения угрозы банкротства.

Торговое предприятие ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» было создано на основании решения учредителя Горбушина В. Л. 15 сентября 2009 года. «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» создан для реализации автомобилей и запасных частей и является официальным дилером ОАО «КАМАЗ».

Для того, что оценить угрозу банкротства, необходимо проанализировать финансовое состояния ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» за 2012-2013 гг., используя «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 года № 16 в таблице 1.[2]

Таблица 1 - Анализ финансового состояния ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ»

№п/п	Наименование показателя	Значение, тыс. руб.		Отклонение	
		2012г.	2013г.	абсолютное тыс.руб.	относительное, %
Общие показатели					
1	Среднемесячная выручка, руб.	3155,42	4260,25	1104,83	135,01
2	Доля денежных средств в выручке	1	1	0	100
3	Среднесписочная численность работников	42	46	4	109,52
Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости					
4	Степень платежеспособности общая	2,25	3,91	1,66	173,92
5	Коэффициент задолженности по кредитам банков и займов	0,00	0,13	0,13	100
6	Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1,67	5,28	3,61	316,17
7	Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	1,32	1,22	-0,10	92,23
8	Собственный капитал в обороте, руб.	2635,00	3632,00	997,00	137,84
9	Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,27	0,18	-0,09	66,09
10	Коэффициент автономии	0,37	0,26	-0,10	71,86
Показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата					
11	Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	3,09	4,77	1,68	154,48
12	Коэффициент оборотных средств в производстве	1,81	3,11	1,30	171,77
13	Коэффициент оборотных средств в расчетах	1,27	1,66	0,38	129,92
14	Рентабельность оборотного капитала	27,45	9,15	-18,30	33,34
15	Рентабельность продаж	8,32	5,22	-3,10	62,69
16	Среднемесячная выработка на одного работника	75,13	92,61	17,49	123,27
Показатели эффективности использования необоротного капитала и инвестиционной активности организации					
17	Эффективности внеоборотного капитала	2,11	1,81	-0,30	85,66
18	Коэффициент	0,87	0,92	0,05	105,64

По результатам проведенного анализа можно сделать следующий вывод: наблюдается рост среднемесячной выручки на 1105 тыс. руб., среднесписочной численности работников на 4 человека, коэффициента инвестиционной активности на 0,05, коэффициента оборотных средств в производстве на 1,3, а так же увеличился собственный капитал в обороте на 997 тыс. руб. Однако, наблюдается снижение показателей, таких как – рентабельность оборотного капитала на 18,3 %, рентабельность продаж на 3,1 %. Финансовое состояние предприятия можно считать в целом нормальное (положительное).[3,4]

Для того чтобы исключить угрозу банкротства ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» произведем расчеты с использованием моделей оценки угрозы банкротства. Для расчета воспользуемся формулой Лиса и четырехфакторной моделью оценки угрозы банкротства Таффлера.

Формула Лиса имеет следующий вид:

$$Z=0,063*X1+0,092*X2+0,057*X3+0,001*X4,$$

где X1=Оборотные активы/Валюта баланса;

X2=Прибыль (убыток) от продаж/Валюта баланса;

X3=Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)/Валюта баланса;

X4=Собственный капитал/Заемный капитал. [1].

Представим промежуточные расчеты и итоговые значения Z-счета в таблице 2:

Таблица 2 - Расчет Z-счета по формуле Лиса

№	Показатели	Значение	
		2012 г.	2013 г.
1	X1	0,87	0,90
2	X2	0,28	0,12
3	X3	0,34	0,25
4	X4	0,58	0,36
5	Z	0,10	0,08

По результатам данного анализа, мы видим, что расчетное значение на начало и на конец года выше значения 0,037, т. е.  $Z_{н.г.} = 0,1 > 0,037$  и  $Z_{к.г.} = 0,08 > 0,037$ , это означает, что состояние предприятия диагностируется, как нормальное, т.е. ему не грозит банкротство.

Далее рассмотрим четырехфакторную модель оценки угрозы банкротства Таффлера.

Формула Таффлера имеет следующий вид:

$$Z=0,053*X1+0,13*X2+0,18*X3+0,168*X4,$$

где X1= Прибыль (убыток) от продажи/Краткосрочные обязательства;

X2= Оборотные активы/Краткосрочные обязательства

X3= Краткосрочные обязательства/Валюта баланса

X4= Себестоимость продажи/Валюта баланса [1].

Представим промежуточные расчеты и итоговые значения Z-счета в



таблице 3:

Таблица 3 - Расчет Z-счета по формуле Таффлера

№	Показатели	Значение	
		2012 г.	2013 г.
1	X1	0,443803	0,15997
2	X2	1,371127	1,21785
3	X3	0,632179	0,73568
4	X4	3,371472	2,25589
5	Z	1,093661	0,75452

На основе проведенных расчетов, можно сделать вывод, что предприятию в ближайшее время не грозит банкротство, так как величина Z-счета больше 0,3.

Рассмотрев модели оценки угрозы банкротства, можно сделать вывод: финансовое состояние ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» является нормальным. Показатели за 2013 г. растут по сравнению с предыдущим годом. Формула Лиса показала положительную тенденцию Z-счета, а четырехфакторная модель угрозы банкротства Таффлера отмечает отрицательную тенденцию Z-счета, но с маленькой разницей.

В заключение отметим, что модели оценки угрозы банкротства дают возможность прогнозировать возникновение кризисной ситуации любой организации заранее, чтобы избежать появления её очевидных признаков. Проводить анализ финансового состояния и оценку угрозы банкротства следует регулярно, для того чтобы предотвращать наступление кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Кукунина И. Г., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств: Учеб. пособие/Под ред. И. Г. Кукуниной. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 312 с.
2. «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» от 23 января 2001 года № 16
3. Бухгалтерский баланс ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» 2012-2013 гг.
4. Отчет о финансовых результатах ООО «Старооскольский автоцентр КАМАЗ» за 2013г.

*Жиляскова Н.П.  
старший преподаватель  
Старченко И.В., к.э.н.  
доцент  
Чекарь В.Н., к.э.н.  
доцент  
Азово-Черноморский инженерный  
институт Донского ГАУ  
Россия, г. Зерноград*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ**

Аннотация. Исследованы вопросы совершенствования формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе анализа финансового состояния. Была поставлена цель теоретического и практического изучения формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе анализа финансового состояния. Объект исследования: коммерческая организация в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, являющееся типичным представителем строительной индустрии Юга России. Предмет исследования: хозяйственная деятельность данного предприятия. Необходимые для научной работы глубина исследований и достоверность выводов достигаются за счет использования методов, сравнительного и факторного анализа, методов группировок, относительных и средних величин, табличного представления данных.

Предложены рекомендации по совершенствованию формирования, использования и увеличению прибыли организации.

Ключевые слова: анализ, формирование, использование, прибыль, коммерческая организация, финансовое состояние.

Прибыль – значимая экономическая категория, основа формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования – юридических лиц. Прибыль обеспечивает интересы государства, собственников и персонала, она – основа приобретения средств производства, финансовых вложений и расширенного воспроизводства, и представляет собой денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых юридическими лицами.

Как экономическая категория прибыль характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности коммерческих организаций, показывает реальную эффективность производства, объем и качество произведенной продукции (работ, услуг), состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на учредителей, акционеров и персонал хозяйственных обществ.

Системное значение прибыли для развития коммерческих организаций усиливается по мере развития капитализма в Российской Федерации, поэтому актуальной задачей является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами формирования и использования прибыли хозяйственного общества на базе анализа финансового состояния. Эффективное управление формированием прибыли предусматривает совершенствование механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Наряду с формированием прибыли на должно быть обеспечено эффективное управление её распределением.

Была поставлена цель теоретического и практического изучения формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе анализа финансового состояния.

Методика решения поставленной цели предусматривала: изучение роли и значения прибыли в современных условиях; исследование структуры и порядка формирования финансового результата; изучение практических методов учёта формирования и распределения прибыли, а также прибыли и рентабельности организации, результатом которого является оценка финансового состояния предприятия и разработка рекомендации по совершенствованию формирования, использования и увеличению прибыли.

Объектом исследования: коммерческая организация в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, являющееся типичным представителем стройиндустрии Юга России. Предметом исследования: хозяйственная деятельность данного предприятия.

Финансовый результат деятельности организации представляет собой чистую прибыль или чистый убыток. Конечный финансовый результат складывается из: прибыли или убытка от продаж; сальдо прочих доходов и прочих расходов [2].

В российской практике употребляются определения: валовая прибыль, балансовая прибыль, чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, прибыль к налогообложению и ряд других. Эти определения нормативно не закреплены и могут употребляться в самых различных контекстах. Официальное определение касается только термина «валовая прибыль» и дано в Налоговом Кодексе РФ в главе 25 «Налог на прибыль организаций»: валовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг).

Такое определение ни практически, ни теоретически не может удовлетворять взыскательного пользователя. Тем более для целей

налогообложения оно распространяется на предприятия всех видов деятельности как производящих материальные ценности, так и реализующих услуги и занимающиеся подрядом [8].

В валовую прибыль включено также превышение выручки от реализации основных фондов и другого имущества (включая земельные участки) без налога на добавленную стоимость над их остаточной стоимостью. Прибыль от реализации основных фондов – это прирост капитала. То же самое относится и к разнице между ценой покупки и продажи других активов (недвижимости, земли ценных бумаг) [1].

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения может быть не равна прибыли, отраженной в бухгалтерском учете. При реализации предприятиями продукции (работ, услуг) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию (работы, услуги), сложившаяся на момент реализации, но не ниже фактической себестоимости. Такой порядок приводит к уплате налога на прибыль при отсутствии реальных доходов. Учитывая, что валовая прибыль не находит отражения в бухгалтерской отчетности, следует ввести определение, характеризующее ту величину прибыли, которая фигурирует в отчете о финансовых результатах, и которая, собственно, является результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Такую прибыль до принятия соответствующего нормативного документа - стандарта будем называть балансовой прибылью [3].

Рассмотрели формирование прибыли. В механизме формирования балансовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности предприятия: валовая прибыль включает прибыль от реализации работ, которая является основной частью балансовой прибыли.

Во-вторых, в механизме формирования прибыли отражаются прочие доходы и расходы, то есть результаты прочих операций.

В связи с тем, что подавляющую часть прибыли (95-97 процентов) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. Кроме прибыли от реализации работ в состав валовой прибыли включается, как отмечено выше, прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера [4]. При признании в бухгалтерском учете сумма выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи». При определении прибыли от реализации следует учитывать, что из выручки исключаются не все затраты, а только те, которые относятся к реализованным работам. Затраты на производство работ, которые еще не реализованы, отражаются как незавершенное производство и на уменьшение прибыли не относятся. К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета: субсчёт 1 «Выручка»; субсчёт 2 «Себестоимость продаж»; субсчёт 3 «Налог на добавленную стоимость»;

субсчёт 4 «Акцизы»; субсчёт 9 «Прибыль (убыток) от продаж». Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-02 «Себестоимость продаж», 90-03 «Налог на добавленную стоимость», 90-04 «Акцизы» и кредитового оборота по субсчету 90-01 «Выручка» определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. Этот финансовый результат ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 90-09 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет. По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» имеет целью выявить эффективность (рентабельность) реализации отдельных видов или групп продукции (товаров), выполненных работ и оказанных услуг, а также по формам реализации, регионам и другим параметрам. Эти сложные цели заставляют вести аналитический учет в нескольких разрезах: первое направление – по видам реализуемой продукции, по группам товаров, по конкретным выполненным работам и оказанным услугам; второе направление – по направлениям реализации; третье – по секторам конкретного рынка; четвертое – по территориальному признаку и т.п. В аналитическом учете отражаются выручка от реализации; налог на добавленную стоимость и акцизы; себестоимость и результат (прибыль или убыток) от реализации.

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы». К нему могут быть открыты субсчета: субсчёт 1 «Прочие доходы»; субсчёт 2 «Прочие расходы»; субсчёт 9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 91 «Прочие доходы и расходы» (кроме субсчета 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов»), закрываются внутренними записями на субсчет 91-09 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Аналитический учет по счету 91 «Прочие доходы и расходы» ведется по каждому виду прочих доходов и расходов. При этом построение аналитического учета по прочим доходам и расходам, относящимся к одной и той же финансовой, хозяйственной операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции.

Информация о формировании конечного финансового результата в отчетном году накапливается на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки» в журнале-ордере № 15.

Финансовый результат (прибыль, убыток) от обычных видов деятельности формируется на счете 99 «Прибыли и убытки» в течение отчетного года в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». Таким образом, по дебету этого счета в течение отчетного периода накапливаются убытки



(потери); а по кредиту - прибыли (доходы). Путем сопоставления дебетового и кредитового оборота исчисляется финансовый результат. Если сумма кредитового оборота по счету 99 «Прибыли и убытки» превышает сумму дебетового оборота, то сальдо на конец месяца означает чистую прибыль. В обратном случае имеет место чистый убыток. Счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается по окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности. При наличии чистой прибыли в учете организации делается запись: дебет счета 99 «Прибыли и убытки» кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) субсчет 1 «Нераспределенная прибыль отчетного года». Полученный чистый убыток отражается в учете обратной записью [13].

В бухгалтерии аналитический учет по счету 99 «Прибыли и убытки» должен быть построен таким образом, чтобы на его основании можно было получать полную, достоверную и своевременную информацию, позволяющую составить отчет о прибылях и убытках как одного из основных источников в процессе проведения анализа эффективности проведенных операций.

В связи с этим в рабочем плане счетов организации целесообразно вести счет 99 «Прибыли и убытки» по субсчетам для формирования информации по отдельным видам прибылей и убытков: субсчёт 1 «Прибыли (убытки) от обычных видов деятельности»; субсчёт 2 «Прибыли (убытки) по прочей реализации»; субсчёт 3 «Прибыли (убытки) от чрезвычайных обстоятельств».

**Распределение прибыли** в современных условиях налогообложения учитывает механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер их воздействия на производство зависит от того, насколько конкретная система распределения, формы и методы ее организации соответствуют объективным потребностям общества, уровню развития производственных сил, экономическим интересам государства, предприятий и каждого конкретного работника. Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной. Её распределение следует рассматривать в трех направлениях: бюджет; предприятие; собственники предприятия. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно [5]. Таким образом, для эффективного управления прибылью необходимо учитывать как особенности ее формирования, так и направления рационального использования [6], которые рассмотрим далее.

Следовательно, для эффективного управления прибылью необходимо выполнение финансового анализа. Произведем расчет относительных финансовых показателей для данной коммерческой организации (таблица 1).

Таблица 1 - Показатели финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Интервал оптимальных значений	На начало 2014 года	На конец 2014 года	Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
Автономии	$>0,5$	2,70	3,30	+0,6	122,22
Соотношения заемных и собственных средств	$<0,7$	1,70	2,30	+0,6	135,29
Обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,40	0,30	-0,1	75,00
Маневренности	$\geq 0,2 - 0,5$	0,90	0,90	-	-
Соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	35,50	39,80	+4,3	112,11
Имущества производственного назначения	$\geq 0,5$	0,60	0,51	-0,1	83,33
Прогноза банкротства	-	0,32	0,28	-0,04	87,50

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Коэффициент автономии значительно больше оптимального значения 0,5; так на начало 2014 года он составил 2,70, на конец 2014 года он увеличился на 0,6 в абсолютном отношении и на 22,22 % в относительном измерении.

Это означает, что предприятие располагает собственными средствами, наблюдается высокая финансовая независимость и существует возможность привлечения средств с стороны. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств превышает максимальную границу 0,7 в начале 2014 года и составляет 1,70, на конец 2014 года - 2,30. Предприятие зависимо от внешних источников средств и у него наблюдается потеря финансовой автономности.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами выше оптимального значения и на начало, и на конец 2014 года составляет 0,40 и 0,30 соответственно. Это означает, что предприятие имеет собственные оборотные средств, а, следовательно, его финансовое состояние стабильно и есть возможности проведения независимой финансовой политики.

Коэффициент маневренности и на начало, и на конец 2014 года был выше оптимального значения и составляет 0,90. Это означает, что предприятие в состоянии пополнять свои оборотные средства за счет собственных источников.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств составил на начало 2014 года 35,50, на конец 2014 года произошло его увеличение на 4,3 пункта или на 12,11 процента и таким образом он составил 39,80. Это означает, что у предприятия имеются возможности вкладывания

средств в оборотные активы.

Коэффициент имущества производственного назначения составил на начало 2014 года 0,60, на конец 2014 года – 0,50. Данные значения коэффициента выше оптимального значения 0,5. Это означает, что предприятие располагает имуществом для производственного назначения. Но, однако, следует отметить, что значение данного коэффициента к концу 2014 года снизилось на 0,10 пунктов или на 16,67 процентов. Если будет наблюдаться тенденция к снижению, то предприятию целесообразно будет привлекать долгосрочные заемные средства для увеличения имущества производственного назначения. Коэффициент прогноза банкротства на начало и конец 2014 года имел значения 0,32 и 0,28 соответственно. Снижение показателя на 0,04 пункта или на 12,5 процентов свидетельствует о финансовых затруднениях предприятия.

Делая общий вывод на основе проведенного анализа финансовой устойчивости данного общества с ограниченной ответственностью по системе абсолютных и относительных показателей можно сказать, что коммерческая организация находится в неустойчивом финансовом положении, что вызвано негативным влиянием финансового кризиса 2014 г (введение санкций).

Рекомендации по совершенствованию формирования, использования и увеличению прибыли предприятия. В результате исследования порядка формирования и использования прибыли в ООО «СтройБытСервис» были выявлены следующие недостатки. В организации отсутствует резервный капитал, о чем сказано в учредительных документах и учетной политике предприятия. Резервный капитал создается в соответствии с законодательством и учредительными документами организации на покрытие возможных в будущем непредвиденных убытков, потерь. Резервный капитал – это так называемый запасной финансовый источник, который создается как гарантия бесперебойной работы предприятия и соблюдения интересов третьих лиц. Наличие такого финансового источника придает последним уверенность в погашении предприятием своих обязательств. Чем больше резервный капитал, тем большая сумма убытков может быть компенсирована и тем большую свободу маневра получает руководство предприятия при преодолении убытков.

Таким образом, в случае возникновения убытков данная коммерческая организация не сможет погасить их и будет вынуждено брать кредит в банке, что еще больше усугубит финансовое положение предприятия, так как помимо погашения кредита необходимо будет выплатить проценты по нему. Риск непогашения убытков и кредиторской задолженности приведет к ухудшению платежеспособности предприятия и даже к потенциальному банкротству [7].

Так как в учредительных документах закреплено, что организация не создает резервные фонды, то начать его формировать она не имеет права. Соответственно выявленные в отчетном году убытки прошлых лет будут

погашены за счет прибыли, что нерационально, так как ее можно было бы направить на расширение производства, повышение квалификации работников и т.д. При расчете налога на прибыль, а также при формировании отчета о прибылях и убытках организация не применяет Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль», так как данный документ относится к законодательству по бухгалтерскому учету, его неприменение не сказывается на уплачиваемых организацией налогах и налоговая инспекция не вправе применить налоговые санкции. Единственно, может быть искажена любая статья бухгалтерских отчетных форм. Прибыль предприятия в этом случае может быть завышена или занижена.

В ходе анализа хозяйственной деятельности данной коммерческой организации было выявлено, что к концу 2014 года наметилась тенденция снижения прибыли предприятия, а также ухудшения финансового состояния предприятия. Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства продукции предприятия.

От руководителя требуется, прежде всего, умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль. Известны две основные возможности увеличения прибыли: первая - наращивание объема выпуска и реализации товаров, предоставления услуг, вторая - уменьшение издержек. В наших условиях, когда практически на каждом предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче было планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы перекладывались на предприятия. Однако многое меняется, и предприятие находится в динамических условиях, постоянно изменяется.

Проанализировав ситуацию, необходимо создавать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью коммерческой организации сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все

расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы управление было направлено не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода.

**Выводы.** Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Финансовый результат деятельности организации представляет собой чистую прибыль или чистый убыток. Конечный финансовый результат складывается из: прибыли или убытка от продаж; сальдо прочих доходов и расходов.

Управление прибылью сводится к совершенствованию формирования и использования прибыли коммерческой организации на базе анализа финансового состояния.

Чистую прибыль, полученную организацией по результатам финансового года, можно направить на развитие производства, погашение убытков прошлых лет, если таковые имеются, оставить в организации в качестве резервного капитала, а можно выплатить дивиденды. Чистая прибыль организации за отчетный год представляет собой итоговый финансовый результат ее деятельности за этот период, выявленный на основании учета всех хозяйственных операций.

Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям свидетельствует о неустойчивом финансовом положении предприятия, так как два из трех показателей – отрицательные. По данным финансового анализа, данная коммерческая организация зависима от внешних источников средств и у него наблюдается потеря финансовой автономности. Делая общий вывод на основе проведенного анализа финансовой устойчивости коммерческой организации, можно сказать, что предприятие находится в неустойчивом финансовом положении. Так как она является типичным представителем, подобная ситуация вероятна и у других коммерческих организациях строительства, что обусловлено в том числе кризисными явлениями народного хозяйства в связи с санкциями. Предложены рекомендации по совершенствованию формирования, использования и увеличению прибыли организации.

#### **Использованные источники:**

1. Ануфриев, В.Е. Учет формирования финансового результата и распределения прибыли предприятия // Бухгалтерский учет, № 10, 2014.
2. Липчиу, Н.В., Шевченко, Ю.С. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организаций // Экономический анализ. Теория и практика, № 7, 2013, С. 32-33.



3. Курочкин, В.Н. Экономический анализ деятельности коммерческих организаций. - Ростов-на-Дону: Дониздат», 2014. – 172 с.
4. Курочкин, В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации // Экономика и социум, 2013, № 4 [www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium](http://www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium).
5. Курочкин, В.Н. , Филимонова, Е.В. Анализ и оценка финансового положения коммерческой организации по данным бухгалтерской отчетности // Экономика и социум, 2014, № 2 [www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium](http://www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium).
6. Курочкин В.Н. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации // Экономика и социум, 2014, №4 (13) [www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium](http://www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium).
7. Курочкин В.Н. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса коммерческой организации // Экономика и социум: Социально-экономические аспекты развития современного государства. – 2014. – № 4 (13) [www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium](http://www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium).
8. Курочкин, В.Н. Финансовый менеджмент. - Берлин-Москва, Директ-Медиа, 2015. - 180 с.
9. Курочкин, В.Н., Роот, А.М. Управление финансовой устойчивостью коммерческой организации Экономика и социум, 2013, № 4 [www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium](http://www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium).
10. Бондаренко А.М., Курочкин В.Н. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК. – зерноград: РИО АЧГАА, 2009. – 267 с.

*Жирикова В.О.  
студент 4 курса  
Черненко В.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»  
филиал в г. Смоленске  
Россия, г. Смоленск*

## **БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается эффективность использования финансовой отчетности внутренними и внешними пользователями и дальнейшая перспектива развития отчетности.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, пользователи отчетности, достоверность информации, электронная отчетность.

Ежедневно меняющиеся рыночные условия оказывают большое воздействие на экономические субъекты, заставляя в короткие сроки принимать ответные решения. Для принятия решений экономическим субъектам необходима информация, источником которой является финансовая отчетность.

Решения, оказывающие воздействие на деятельность экономического субъекта, принимаются не только внутри организации, но и исходят из внешней среды. Именно поэтому, пользователей данной информации делят на внутренних и внешних, каждая из которых преследуют свои личные цели (рисунок 1).

Внутренние пользователи – лица, имеющие полный доступ к финансовой отчетности организации, от принятия решений которыми зависит дальнейшее направление деятельности экономического субъекта.

Внешние пользователи – пользователи информации, которые принимают решения, связанные с возможностью взаимодействия с организацией.



Рисунок 1 – Пользователи бухгалтерской отчетности

В свою очередь внешние пользователи бывают с прямым финансовым интересом, косвенным интересом или без финансового интереса.

Пользователи с прямым финансовым интересом – лица, являющиеся

контрагентами организации и имеющие желания вкладывать средства, с целью получения дохода в дальнейшем. Кроме того к данной группе относят субъекты, предоставляющие организации ресурсы во временное пользование на определенных условиях, и субъекты, экономическая деятельность которых связана с деятельностью организации.

Пользователи с косвенным интересом предстают собой пользователей, интерес которых связан с дальнейшим существованием и эффективностью функционирования экономического субъекта.

Третья группа – пользователи без финансового интереса – проявляют интерес в сфере проверки законности совершаемых операций и подведения итогов на макроэкономическом уровне.

Большая часть пользователей отчетности используют содержащуюся в ней информацию с целью выявления финансового состояния экономического субъекта, определение которого основывается на проведении анализа. В процессе проведения анализа в целях получения наиболее точных результатов возникает необходимость в использовании достоверной информации.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность» достоверной считается бухгалтерская отчетность, составленная по всем законодательно установленным требованиям [1].

В случае использования недостоверной информации результаты анализа могут быть ошибочными, что в свою очередь приведет к неправильно принятым решениям.

Достоверность информации зависит от ряда факторов, среди которых: несоответствие ведения учета нормативным актам, недостаточная квалификация персонала, сознательное или несознательное искажение информации.

Одним из путей решения проблемы достоверности отчетности является автоматизация учетной работы, которая не только снижает возможность совершения ошибки, но так же позволяет наиболее эффективно собирать, обрабатывать и обмениваться информацией.

Автоматизация учетной работы – совершенствование в сфере бухгалтерского учета и отчетности, которая возможна с использованием разнообразных бухгалтерских компьютерных программ.

В настоящее время существует большое количество программных разработчиков, которые ежедневно предоставляют свою продукцию пользователям, отвечающую требованиям не только российским стандартам бухгалтерского учета, но так же и международным стандартам. Данные программы позволяют не только вести бухгалтерский учет и составлять отчетность, но так же проводить анализ отчетности, ее трансформацию и проводить аудит в различных сферах экономической деятельности.

Особое место на данном этапе развития бухгалтерского учета и отчетности занимает электронная отчетность.

Электронная отчетность является «спасательным кругом» для

бухгалтера, так как упрощает процесс составления финансовой отчетности и сохраняет время бухгалтера на предоставление ее в государственные органы. В свою очередь электронная отчетность удобна контролирующим органам, так как отчетность в таком виде упрощает ее обработку и приведение к единым форматам.

С 2014 года все плательщики НДС должны сдавать налоговую отчетность в электронном виде. Кроме того обязанность по сдаче электронной отчетности возложена на организации со среднесписочной численностью свыше 50 человек. **С 2015 года все работодатели с количеством работников 25 человек и больше обязаны** сдавать отчетность по страховым взносам в ПФР и ФСС только в электронном виде.

Так же в электронном виде в обязательном порядке должен предоставляться экземпляр годовой отчетности в органы Росстата при условии использования сертифицированных средств усиленной квалифицированной электронной подписи [2].

Сдача электронной отчетности возможна с использованием специализированных программ, которые содержат в себе не только формы электронной отчетности, но так же позволяют проверить правильность их заполнения. Кроме того с **2015 года** планируется перенести взаимодействие с налоговым органом в Интернет, создав личный кабинет налогоплательщика на сайте ФНС России, что так же упростит предоставление отчетности.

В свою очередь, другие экономические субъекты, которые не попадают под данные требования, имеют право на добровольной основе предоставлять электронную отчетность в государственные органы и в последнее время прослеживается тенденция перевода отчетности на электронную.

Таким образом, финансовая отчетность поставщик информации для пользователей отчетности, которые при преобразовании данной информации в нужный формат могут принимать управленческие решения. В свою очередь с целью принятия экономически эффективных решений необходима достоверная информация и на современном этапе одним из направлений получения такой информации является автоматизация учетной работы. Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности возможно на основе использования разнообразных программ, которые предоставляют большой спектр возможностей, среди которых является составление электронной отчетности. Именно электронная отчетность – будущее для развития бухгалтерского учета и отчетности.

#### **Использованные источники:**

1. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 6 июля 1999 г. №43н. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении порядка представления обязательного экземпляра

бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] : приказ Росстата от 31 марта 2014 г. №220. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

*Жирикова В.О.  
студент 4 курса  
Озерова В.Е.  
научный руководитель, старший преподаватель  
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»  
филиал в г. Смоленске  
Россия, г. Смоленск*

## **ЭЛЕКТРОННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ДОСТОИНСТВА И ПРЕИМУЩЕСТВА**

### **Аннотация**

В статье рассматривается эффективность использования электронной отчетности и основные преимущества предоставления отчетности в электронном виде над отчетностью, составленной на бумажном носителе.

**Ключевые слова:** электронная отчетность, программные продукты, электронно-цифровая подпись.

Современные технологии ежедневно входят во все сферы нашей жизни. Не исключение составляет внедрение новых технологий, их апробация, применение и совершенствование в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которые вносят большие изменения в деятельность экономического субъекта.

Не так давно бухгалтеру приходилось заполнять, распечатывать, подписывать у руководителя большое количество отчетов, которые необходимо представлять в государственные органы. Кроме того, необходимо было подстраиваться под работу органов для сдачи лично таких отчетов, что в свою очередь отнимало немало времени. Но «спасательным кругом» для сохранности времени бухгалтера становится сдача отчетности в электронном виде.

Возможность предоставления такого формата отчетности складывается на протяжении долгого времени.

Особое внимание следует уделить замене ведения бухгалтерского учета и составления отчетности ручным способом на автоматизацию. Благодаря появлению компьютеров бухгалтер экономического субъекта может хранить большое количество информации в сгруппированном и удобном для использования виде. Кроме того, получение и обработка информации требует меньших затрат.

Так же следует уделить должное внимание разработчикам программных продуктов, которые создали программы, позволяющие упростить ведение бухгалтерского учета. Ежедневное совершенствование программ позволяет пользователям подобрать программу для ведения



бухгалтерского учета и составления отчетности согласно персональным запросам и предпочтениям. Это касается не только вида интерфейса, который будет понятен пользователю и эффективен в его сфере деятельности, но так же это касается стоимости программного продукта. В связи с развитием рынка бухгалтерских услуг существует большое количество компаний, предоставляющих программные продукты данной отрасли. Среди наиболее известных разработчиков можно выделить: «1С» (серия программ «1С: Бухгалтерия»), «Галактика», «Парус», ДИЦ («Турбо – бухгалтер»), «БЭСТ», «Инфин», «Инфо – Бухгалтер».

Еще одним немаловажным элементом, поспособствовавшим возможности предоставления отчетности в электронном виде, является развитие сети Internet. Именно благодаря всемирной паутине возникает возможность обмениваться информацией, не отходя от рабочего места и в короткие сроки.

На основании использования всей совокупности элементов возникает возможность создания электронной отчетности. Сдача электронной отчетности применяется пока еще небольшим числом экономических субъектов, но с течением времени число организаций растет, тем самым отказываясь от традиционного способа сдачи отчетности.

Электронная сдача отчетности предполагает возможность сдачи отчетов в разнообразные ведомства: ФНС, ФСС, ПФР, Росстат. Но для такой возможности экономический субъект должен выполнить ряд требований, среди которых можно выделить:

- наличие специально разработанных программных продуктов для электронной сдачи отчетности;
- наличие электронно-цифровой подписи.

Для того, чтобы экономический субъект мог отправлять электронную отчетность, необходимо приобрести специальный программный продукт, который предоставит возможность формировать и отправлять отчетность по назначению. В настоящее время, аналогично программам по ведению бухгалтерского учета, существует большое количество программных разработчиков, которые предоставляют широкий выбор программ данного типа. Среди них можно выявить:

1. Тахсом.
2. «Астрал Отчет».
- 3 «СБиС++ Электронная отчетность».
4. ИПК «ГАРАНТ Электронный Экспресс».

Данные разработчики представляют большое количество программ, которые позволяют не только составить и отправить отчетность, предварительно проверив ее и выявив все ошибки, допущенные при заполнении форм отчетности, но так же производить документооборот внутри экономического субъекта и также принимать управленческие решения: оценивать налоговые риски и анализировать финансовое состояние организации.

Для того, чтобы воспользоваться программными продуктами, необходимо отправить заявку на его приобретение и оплатить его. Данные программы имеют самые разнообразные тарифы, которые зависят от тех возможностей, которые предоставляет программа. В целом, стоимость программного продукта такова, что его могут позволить практически все организации. Тарифы на программы колеблются не только от особенностей отдельно взятого программного продукта, но так же в зависимости от формы собственности экономического субъекта: для индивидуальных предпринимателей цены в разы ниже, чем для юридических лиц, а для юридических лиц, находящихся на основной системе налогообложения, дороже, чем для лиц, применяющих упрощенную систему налогообложения или ведущих бюджетный учет. Сравнительная характеристика базовых цен на программные продукты представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Базовые тарифы на программные продукты

Программа	Характер предоставляемой услуги	Стоимость тарифа, руб.
Taxcom	ПК Спринтер (установка программы с помощью установочного диска)	От 3800
	Онлайн-Спринтер (работа системы через интернет браузер)	От 990
	1С-Спринтер (для пользователей программы 1С)	От 4 200
«Астрал Отчет»	Для индивидуальных предпринимателей	3 800 – 4 300
	Для юридических лиц	4 500 – 8 000
	Для групп компаний	6 000 – 11 000
«СБиС++ Электронная отчетность»	Для индивидуальных предпринимателей	900 – 2 400
	Для юридических лиц УСНО, ЕНВД	1 800 – 3 300
	Для юридических лиц ОСНО	3 100 – 4 800
	Для юридических лиц Бюджет	2 000 – 3 200

Еще одним важным требованием для сдачи отчетности в электронном виде является наличие электронно-цифровой подписи.

Согласно Федеральному Закону №63-ФЗ «Об электронной подписи» электронная подпись – информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию.

Кроме того, данный закон выделяет следующие виды электронных подписей:

1. Простая электронная подпись – подпись, подтверждающая факт использования данной подписи определенным лицом посредством кодов, паролей и иных средств.

2. Усиленная электронная подпись:

– усиленная неквалифицированная – подпись, полученная в результате криптографического преобразования информации с использованием ключа

электронной подписи и позволяющая определить лицо, подписавшее документ, и наличие изменений, внесенных после подписания документа.

– усиленная квалифицированная – подпись, характеризующаяся признаками неквалифицированной и кроме того имеет сертификат ключа.

Любая сдача электронной отчетности, как и отчетности на бумажном носителе, допускается в случае, если они заверены электронно-цифровой подписью. Подпись можно получить следующим способом:

- заказать в специализированном центре;
- заказать в фирме, которая оказывает услуги по сдаче отчетности;
- получить в комплекте с приобретаемым программным обеспечением.

В зависимости от способа получения различается сфера ее применения: использоваться для сдачи отчетности через интернет или быть универсальным средством использования, но, тем не менее, она является неотъемлемой частью для сдачи электронной отчетности.

Выполнив все необходимые работы, предшествующие сдаче электронной отчетности, необходимо вовремя сдавать такую отчетность в ведомства.

Чтобы подать отчеты в электронном виде, например в ФНС, сначала оформляется договор, разрешающий сдачу отчета электронным способом, который заключается по письменному заявлению экономического субъекта. В некоторых случаях электронная отчетность носит обязательный характер. Так, например, в ПФР отчеты сдают только в электронном виде, если на предприятии работают пятьдесят и более работников. Кроме того, налогоплательщики обязаны представить в налоговые органы по месту своего учета соответствующую налоговую декларацию по установленному формату в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота. Так же обязательный экземпляр годовой отчетности и аудиторское заключение представляются в Росстат в электронном виде, но при этом необходимо использовать сертифицированные средства усиленной квалифицированной электронной подписи, позволяющие идентифицировать владельца сертификата ключа подписи.

Преимущества электронной отчетности настолько очевидны, что можно предположить, что в ближайшее время данный вариант представления отчетов станет распространенным. Изменения в законодательстве заставляют задуматься, что сфера с электронным документооборотом будет расширяться с каждым годом. Развитие специализированных программ, а так же разработка интернет-сайтов могут привести к проверке отчетности онлайн, что намного упростит проверку обязательных для предоставления отчетов в органы власти.

#### **Использованные источники:**

1. Об электронной подписи [Электронный ресурс] : федер. закон от 06 апр. 2011 г. №63-ФЗ : принят Гос. Думой 25 марта 2011 г. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

*Жирнов А.В., к.э.н.  
доцент  
Ускова Н.А.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Осуществление коммерческого предпринимательства связано с использованием различных средств труда, необходимых для продвижения, хранения и реализации товаров и услуг. Средства труда, функционирующие при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, образуют основные средства предприятия. Основные средства (ОС) - это денежная оценка средств труда, отражающихся в балансе предприятия.

Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. Основные средства участвуют в процессе обращения длительное время, при этом натуральная форма их не изменяется. Основные средства предприятия составляют часть их материально-технической базы, рост и совершенствование которой является важнейшим условием увеличения объемов товарооборота, прибыли и повышения их технической оснащенности. По мере износа, стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость продукции с помощью амортизации.

Особенностью основных средств является их высокая стоимость и большая продолжительность эксплуатации, а также относительно динамичное изменение их технического уровня в результате научно-технического прогресса, что приводит к их обесцениванию. Все это обуславливает определенные требования, как к характеру приобретаемых основных средств, так и к их эксплуатации. Основные средства должны обладать высокой производительностью и экономичностью при использовании, универсальностью, надежностью в работе. Основные средства влияют на соотношение переменных и постоянных издержек обращения, что существенно влияет на прибыль.

Основные средства различают по многим признакам, но, прежде всего в зависимости от характера участия основных средств в сфере материального производства. Основные средства делятся на:

- производственные основные средства функционируют в процессе производства, постоянно участвуют в нем, изнашиваются постепенно, перенося свою стоимость на готовый продукт, пополняются они за счет капитальных вложений;

- непроизводственные основные средства предназначены для обслуживания процесса производства, и поэтому в нем непосредственно не участвуют, и не переносят своей стоимости на продукт, потому что он не производится; воспроизводятся они за счет национального дохода.

В мировой практике термин “лизинг” используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования.

В зависимости от срока, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных операций:

1. краткосрочная аренда (рентинг) - на срок от одного дня до одного года;
2. среднесрочная аренда (хайринг) - от одного года до трех лет;
3. долгосрочная аренда (лизинг) - от трех до 20 лет.

Поэтому под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора. [2]

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Поэтому лизинг иногда называют “кредит - аренда”. В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь его во временное пользование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить договор лизинга или вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

В связи с тем, что в России пока еще не сложился рынок лизинговых услуг и практически нет лизинговых компаний, которые могли бы обеспечить качественное техническое обслуживание объектов лизинга, наиболее распространенным видом лизинга является чистый. Чистый лизинг (net leasing) – это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в данном случае расходы по обслуживанию оборудования не включаются в лизинговые платежи. В отношениях «чистого лизинга» участвуют банки, страховые компании и иные финансовые организации, занимающиеся лизинговым бизнесом.

#### **Использованные источники:**

1. Адамов Н.А. Лизинг: учебное пособие / Н.А. Адамов, А.А. Тилов. СПб.: Питер, 2011.
2. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм инвестиций и предпринимательства.
3. Газман В. Д., Лизинг: теория, практика, комментарии. Москва: Фонд “Правовая культура”, 2010 г.



4. Газман, В. Д. Лизинг в малом предпринимательстве: организационно-правовое обеспечение / Хозяйство и право. 2008. №7.
5. Егорова П. В., Лещенко М. И., Хэлферт Э. Принципы Конвенции УНИДРУА.
6. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства/ А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
7. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
8. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент*

*Быкова А. С.*

*студент 4 курса*

*РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрена система финансового планирования на предприятии, также рассмотрена структура финансового планирования.

Ключевые слова: планирование, финансовое планирование, задачи финансового планирования, объекты финансового планирования, составляющие финансового планирования, принципы финансового планирования.

Одной из функций управления на предприятии является финансовое планирование. Для того чтобы узнать будущие перспективы, главные цели предприятия, оптимизирование экономических последствий и ограниченность ресурсов, необходимо составлять определенные планы.

Финансовое планирование — это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития организации. Основной целью планирования является согласование и синхронизация доходов и расходов предприятия в рамках намеченной производственной программы и перспектив развития.[1]

С помощью финансового планирования на предприятии можно установить оптимальную пропорцию финансовых и материальных ресурсов. Планирование хозяйственной деятельности, основанное на основе показателей производственного плана.

Финансовое планирование осуществляется с помощью составления

финансовых планов различного содержания и назначения объектов планирования в зависимости от задач.

Задачи финансового планирования:

1. выявление резервов увеличения доходов организации и способов их мобилизации;
2. эффективное использование финансовых ресурсов, определение наиболее рациональных направлений развития организации, обеспечивающих в планируемом периоде наибольшую прибыль;
3. увязка финансовых ресурсов с показателями производственного плана организации;
4. обеспечение оптимальных финансовых взаимоотношений с бюджетом, банками и другими финансовыми структурами.

Объекты финансового планирования:

1. движение финансовых ресурсов;
2. финансовые отношения, возникающие при формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов;
3. стоимостные пропорции, образуемые в результате распределения финансовых ресурсов.

Существует три составляющих финансового планирования:

1. Перспективный (стратегический) план;
2. Текущий план;
7. Оперативный план. [2]

При перспективном плане определяются основные финансовые параметры развития предприятия в целом, идет разработка стратегического изменения в движении финансовых потоков.

Общий период формирования перспективного этапа планирования зависит от предсказуемости развития экономики в целом. В современных условиях финансовая стратегия охватывает период времени от трех до пяти лет.

В качестве главных целей финансовой деятельности выделяют максимизацию прибыли предприятия, оптимизацию структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости, обеспечение инвестиционной привлекательности и повышение рыночной стоимости предприятия.

При текущем финансовом плане все разделы зависят от финансовых показателей, которые определяют влияние финансовых потоков на производство и продажу, также конкурентоспособность в данном периоде.

Основными документами текущего финансового планирования являются баланс доходов и расходов предприятия. При разработке текущего финансового плана необходимо исходить из целей финансового

планирования на предстоящий год и решать задачи, перечисленные выше

При оперативном финансовом плане происходит составления и исполнение платежного и налогового календаря, который включает в себя краткосрочные тактические действия. Оперативное финансовое планирование заключается в разработке платежного календаря, детализирующего на квартал или месяц текущий финансовый план.

Существует ряд принципов финансового планирования на предприятии.

1. Выделение приоритетов. Важно выделить наиболее существенные связи и зависимости, объединить их в модули, учитывающие сферы финансовой деятельности организации и являющиеся структурными элементами единого плана.

2. Прогнозирование состояния как внешней, так и внутренней, экономической, финансовой среды организации осуществляется путем систематического анализа основных факторов. Качество прогноза определяет и качество финансового плана.

3. Обеспечение финансовой безопасности. Финансовое планирование должно учитывать финансовые риски, связанные с принятием финансовых решений, а также возможности исключения или уменьшения рисков.

4. Оптимизация. В соответствии с данным принципом финансовое планирование должно обеспечить выбор допустимых и наилучших, с точки зрения ограничений, альтернатив использования финансовых ресурсов.

5. Координация и интеграция. При финансовом планировании следует учитывать интеграцию различных сфер деятельности организации.

6. Упорядочение. С помощью финансового планирования создается единый порядок действий всех работников организации.

7. Контроль. Финансовое планирование позволяет наладить эффективную систему контроля за производственно-хозяйственной деятельностью, анализ работы всех подразделений организации.

8. Документирование. Финансовое планирование обеспечивает документированное представление процесса финансово-хозяйственной деятельности организации. [3]

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде. Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса.

#### **Использованные источники:**

1. Планирование на предприятие: Учебник. Савкина Р.В. Дашков и К., 2013
2. Финансы организаций (предприятий): Учебник. Тютюкина Е.Б. Дашков и

К., 2013

3. Финансы: Учебник. Полякина Г.Б. Юнити-Дана, 2012

4. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

5. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный научный журнал. -2013. - №1. – С. 52-54.

6. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. - 2012. - №4. - С. 56-59.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент*

*Быкова А. С.*

*студент 4 курса*

*РГАУ–МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ВЕДЕНИЯ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВО ФРАНЦИИ**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрена система планирования ведения фермерского хозяйства во Франции, также проанализировано ведение фермерского хозяйства на одной из ферм Франции.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, фермерское хозяйство во Франции, КРС.

Как и в большинстве развитых стран, сельское хозяйство играет большую роль в экономике страны. Франция является не исключением. Сельскохозяйственная отрасль достаточно развита во Франции.

Франция – крупнейший в Европе поставщик сельскохозяйственной продукции.

Франция является ведущей сельскохозяйственной страной в Евро Союзе, так как она владеет не только самой большой площадью пахотных земель (более 30 млн.га.), но и продуктивных которых является наивысшей. 21 % сельскохозяйственной продукции ЕС приходится на долю Франции. [2]

Количество ферм во Франции на 2013 год составило 326 000 ферм. Но, как и в большинстве стран, количество ферм уменьшается на 3 %, так как с каждым годом все меньше людей хотят связать себя с фермерской деятельностью, В этих случаях, как правило, существуют люди, которые скупают маленькие фермы и переделывают в одну большую.

Средний размер сельскохозяйственных площадей составляет примерно 55 гектар, что в три раза меньше чем средний размер сельскохозяйственных

угодий в США (155 гектар) и в 92 раза больше чем в Китае (0,6 гектар).

Средний размер сельскохозяйственных площадей составляет примерно 55 гектар, что в три раза меньше чем средний размер сельскохозяйственных угодий в США (155 гектар) и в 92 раза больше чем в Китае (0,6 гектар). [3]

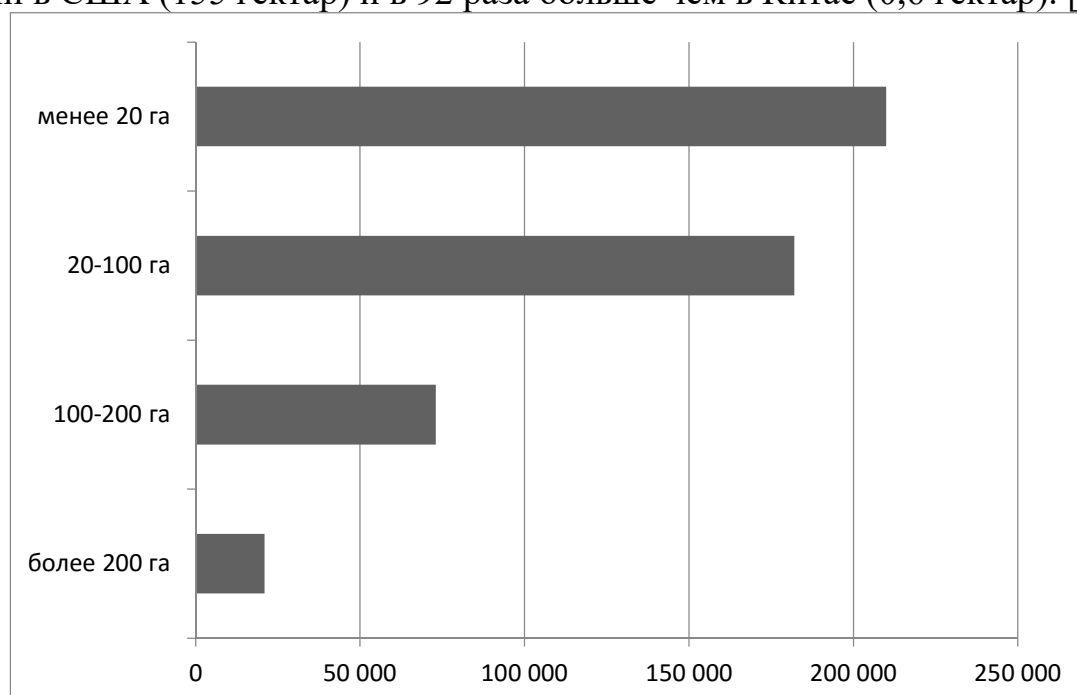


Рис.1. Число ферм, распределенных по площади сельскохозяйственных угодий. Статистика 2010 года.

Как видно из графика, то наибольшее количество составляют фермы с площадью сельскохозяйственных угодий менее 20 га, как правило это теплицы, которые занимают наименьшую территорию.

Общее количество ферм во Франции на 2013 год составило 326 000 ферм. Каждый год количество ферм уменьшается на 3 %, так как большинство фермеров – пожилые люди, и после их ухода на пенсию существуют значительные проблемы с поиском новых владельцев фермы. Для привлечения молодых людей в сельское хозяйство с конца 20 века правительством стали осуществляться различные дотации и займы под низкие проценты, но, несмотря на это число сельскохозяйственных рабочих фермеров уменьшается.

Животноводство, преимущественно молочного направления достаточно развито во Франции. Наибольшие поголовья продуктивного скота разводят в таких регионах, как в Бретани и Нижней Нормандии. Молочное направление широко распространено, так как молоко используется для производства многочисленных сортов сыра, которые так популярны во Франции.



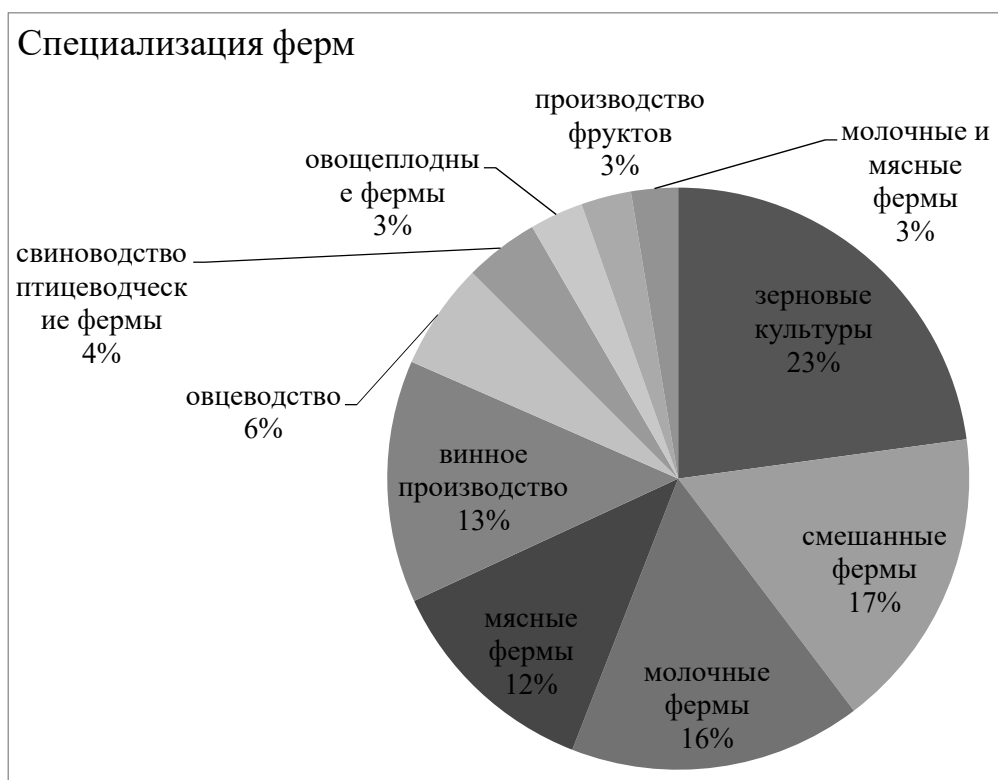


Рис. 1. Специфика распределения специализации ферм во Франции

Как видно из диаграммы, наиболее популярными являются зерновые фермы, число которых 75 400, наименее численными являются молочные и мясные фермы, число которых составляет 8 500. [4]

Франция является одним из крупнейших поставщиков зерновой продукции (50 млн. тонн в год). Главная зерновая культура – пшеница, но также в больших количествах идет выращивание кукурузы и ячменя.

Наиболее популярным способом ведения фермерского хозяйства во Франции являются семейные фермы, на которых работают члены семьи и иногда приглашенные временные рабочие.

Для рассмотрения ведения фермерства во Франции, можно сделать анализ одной из среднестатистических ферм Франции. Название этой фермы EARL Des Paquerettes, которая расположена в регионе Franche-Comté.

Эта ферма базируется на разведение крупного рогатого скота, для производства молока и мяса. поголовье данной фермы составляет 151 голов, 50 из которых. Из 151 – 51 являются быками на мясо, 100 является дойными коровыми или телятами, которые в будущем будет дойными коровами. [1]

Если рассмотреть подробнее поголовье быков, то ежегодно проводится кастрация 15-20 быков. Отбор происходит следующим образом, при рождении выявляются все характеристики теленка, если никаких отклонений не наблюдается, то теленка оставляют на это ферме для последующей продажи. Если же существуют какие-либо отклонения, то теленка продают в возрасте 1-3 недель. После кастрации теленка выращивают в течении 36 месяцев, затем продают на мясо, которое поступает в магазин CARREFOUR или же поступает для продажи в Италию. Рацион питания для животных на

выращивание и откорм составляют трава на полях, на которых животные пребывают в течение летнего периода, а также силос, находящийся на тех же полях в специальных кормушках. Силос используется только на полях, так как не может использоваться на самой ферме, из-за того, что дойные коровы не должны употреблять силос в рацион, так это меняет консистенцию молока, и она становится не пригодным для приготовления сыра.

Что же касается 100 голов, дающих молоко или предназначенных в будущем для этого, то 51 из них составляют дойные коровы и 49 телят. Для оплодотворения были закуплены два быка с других ферм, так как неприемлемо кровосмешение, из-за которого может ухудшиться здоровье каждого последующего поколения.

Молоко для производства сыра требует определенного рациона кормления молочных коров, самым основным требованием является то, что в рационе не приемлем силос, а используется только сухие корма.

Молоко продается в сырную компанию, для производства сыра СОРМЕ, а также для локального производства сыра. Ежегодный удой составляет 240 000 литров/год. Цена молока составляет 45 центов за каждый литр.

Данная ферма является только пример ведения фермерского хозяйства во Франции, так как каждая ферма специализируется на своей продукции и использует свои методы производства.

#### **Использованные источники:**

1. Интервью с фермерами, владеющими фермой EARL Des Paquerettes
2. Статистика, представленная университетом INSEE
3. <http://www.momagri.org/FR>
4. [lafranceagricole.fr](http://lafranceagricole.fr)
5. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
6. Состояние машинно-тракторного парка приволжского региона и перспективы его развития / Лапшин Ю.А., Лапшина Г.В., Жирнов А.В. // Международный научный журнал. 2014. № 6. С. 32-36.
7. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с
8. Лапшин, Ю.А. Стимулирование работников сельскохозяйственных организаций (на примере Ульяновской области) /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №3. – С. 49-52.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент  
Шестакова И.А.  
студент 4го курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **СРАВНЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВ РОССИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ В 2014 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 90-МИ ГОДАМИ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена актуальным проблемам обеспеченности хозяйств России сельскохозяйственной техникой. В статье также проводится сравнение обеспеченностью техникой в 2014 году по сравнению с 90-ми годами.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс Российской Федерации; сельскохозяйственная техника.

Высокоразвитое сельскохозяйственное машиностроение является показателем развития АПК любой страны. Обеспеченность сельских товаропроизводителей надежными сельскохозяйственными машинами позволяет использовать современные агротехнологии. Это дает возможность снижать влияние погодных условий и получать устойчивые урожаи, что, в итоге, положительно влияет на продовольственную безопасность государства. Эти и многие другие факторы делают сельскохозяйственное машиностроение приоритетной отраслью экономики АПК [1].

Переход от плановой экономики к рыночным отношениям вызвал значительные изменения обеспечении сельского хозяйства техникой. Если до 90-х годов выпуск машин осуществлялся, в основном, только на заводах министерства сельскохозяйственного машиностроения, то в настоящее время средства механизации производятся практически во всех республиках, областях и краях Российской Федерации, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Обеспеченность сельскохозяйственной техникой агропромышленного комплекса РФ в настоящее время значительно ниже, чем в начале 90-х годов. Так, на 1 января 1990 г. парк сельскохозяйственной техники включал в себя 1 384 тыс. тракторов, 407 тыс. зерноуборочных комбайнов и 665 тыс. грузовых автомобилей общей грузоподъемностью 2 727 тыс. т. Высокая фондовооруженность сельского хозяйства в тот период объясняется, прежде всего, фактически бесплатными для потребителя (за счет бюджета) поставками техники. Переход к существующим ныне экономическим условиям привел сельхозпроизводителей к необходимости самим закупать новую и ремонтировать старую технику.

Принятое 27 апреля 1999 г. Правительством РФ постановление «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования» и привлечение кредитов Сбербанка РФ под

государственные гарантии на закупку лизинговыми компаниями сельхозтехники и оборудования для организаций АПК позволило повысить их покупательскую способность и увеличить выпуск сельскохозяйственной техники.

С 1999 г. наметилась тенденция роста производства. В 2000 г. эта тенденция продолжилась. За три квартала было изготовлено 14 830 тракторов – 139,3% к соответствующему периоду прошлого года, а зерноуборочных комбайнов – 4 023 штуки (219,1% к январю – сентябрю 1999 г.).

В 2013 году рынок сельскохозяйственной техники в Российской Федерации составил 133,1 млрд. рублей, экспорт – около 200 млн. долларов, импорт – 2,576 млрд. долларов США. Эти цифры прозвучали в ходе рабочего визита в Ростовскую область Председателя Правительства Российской Федерации Дмитрия Медведева.

По данным Минсельхоза РФ, в 2013 году аграриями России было приобретено:

- 15 тыс. тракторов, что меньше уровня 2012 года на 25,0%, или на 5 тыс. ед.;
- 5,5 тыс. зерноуборочных комбайнов, что меньше на 15,4%, или на 1 тыс. ед.;
- 0,8 тыс. кормоуборочных комбайнов, что меньше на 42,9%, или на 0,6 тыс. ед.

Импорт тракторов в Россию с каждым годом снижается. И если в 2013 году техники иностранного производства (в том числе сельскохозяйственного назначения) было поставлено 22 074 штук, то за десять месяцев 2014 года поставки упали в два раза – до 10 214 тракторов [7].



Основным поставщиком тракторов в Россию на протяжении 2013 года была Белоруссия, экспорт тракторов которой составил 5 688 штук. Белоруссия занимает четверть (25,77%) российского импортного рынка. Немного не дотянула до лидера Голландия. Около 23% тракторов ввезены в Россию из этой страны. На долю производителей Германии приходится

17,75% поставок тракторов в Россию. Экспорт из Швеции занял 15,34% рынка, а замыкает первую пятерку стран – экспортеров тракторов в Россию Бельгия, чья доля рынка составляет 5,65% [7].

В настоящее время в мире существует 6 ведущих машиностроительных концернов, занимающихся производством сельскохозяйственной техники. Это Джон Дир (John Deere), Кейс Нью Холланд (Case New Holland), АГКО (AGCO), Клаас (Claas), Саме Дойц Фар (Same Deutz Fahr) и группа Арго (Argo). Техника этих производителей уже широко известна в России и пользуется спросом со стороны потребителей.

Обороты крупнейших мировых машиностроительных концернов значительно превышают объемы производства сельскохозяйственной техники всей отрасли в России. Объемы реализации отдельных, даже самых крупных российских производителей в десятки раз меньше зарубежных конкурентов.

Как и импорт, экспорт российских тракторов сбавляет темп.



За весь 2013 год было экспортировано 953 трактора российского производства (в том числе и сельскохозяйственного назначения). По сравнению с 2013 годом за десять месяцев 2014 года экспорт тракторов из России снизился до 591 машины.

Доля техники по срокам эксплуатации свыше десяти лет по тракторам составляет более 60%, по зерноуборочным комбайнам - практически 50%, по кормоуборочным - 45%. Другими словами, практически половина всей сельхозтехники - это уже достаточно древняя техника, которая требует дополнительных затрат на ремонт и обслуживание[4].

Говоря о состоянии рынка сельхозтехники в стране, Д.Медведев обратил внимание на то, что здесь необходимо учитывать "объективное сокращение рынка из-за общей экономической ситуации, низкой платежеспособности в ряде случаев". "В любом случае нам придется развивать отрасль даже в таких непростых условиях", - подчеркнул премьер.

Д.Медведев напомнил, что в соответствии со стратегией развития сельхозмашиностроения к 2020 году парк сельхозтехники должен составить не менее 600 тысяч тракторов и более 140 тысяч комбайнов.

Для решения данных проблем вступило в силу Постановление



правительства №1432 о предоставлении субсидий на возмещение части затрат на производство и реализацию сельскохозяйственной техники .

По мнению Евгения Анатольевича Корчевого – Директор Российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш»: Это самая эффективная на его взгляд, госпрограмма – денег тратится очень мало, а эффект большой.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68;
2. Журнал «Агробизнес»;
3. Журнал «АгроПромИнформ»;
4. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56;
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1.
6. <http://www.profermer.ru/>;
7. <http://www.mcx.ru>.

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Ершов К.С.*

*студент 4го курса*

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

#### **АКТУАЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Планирование в системе управления предприятием играет ведущую роль. Это давно проверенная на практике в развитых странах аксиома. Однако в результате рыночных преобразований экономики России планирование как институт был практически ликвидирован на всех уровнях управления. Но жизнь показала, что это одна из стратегических ошибок реформирования. И сегодня вопрос о планировании остро встал на всех уровнях управления. [1]

Формирование новых систем внутрифирменного планирования зависит от многих факторов, которые оказывают влияние на уровень плановой работы. Первая группа факторов: тяжелое финансовое состояние предприятия, низкая квалификация персонала, компьютерная неграмотность работников, неэффективные системы мотивации – отрицательное влияние. Вторая противоположная группа факторов: заинтересованность руководства, инновационность персонала, эффективная маркетинговая деятельность - положительное влияние. [2]

Одновременно существенные возможности для повышения эффективности внутрифирменного планирования дает использование мирового опыта плановой работы на предприятиях в развитых странах. Однако, для внедрения современных технологий планирования отечественным предприятиям необходимо создать условия для его осуществления: изменение организационной структуры управления; внедрение управленческого учета и т.д. Таким образом, важнейшей проблемой развития внутрифирменного планирования является сложность организационных преобразований в системе управления современных предприятий. [3]

Рассмотрение планирования в тесной взаимосвязи с другими подсистемами управления предприятием не позволило до сих пор выделить и систематизировать факторы, влияющих на его состояние. Недооценка в научных исследованиях многими авторами таких важных моментов планирования, как регламентация, автоматизация, кадровое и информационное обеспечение существенно сужает спектр возможных направлений совершенствования планирования в рыночных условиях. [4]

Таким образом, можно говорить о наличии широкого спектра ориентиров для организации внутрифирменного планирования на предприятиях в современной институциональной среде. Учитывая, что ресурсные возможности предприятий, их сферы и масштабы деятельности различны, то правомерно говорить о том, что возможным и даже необходимым является индивидуальный подход к построению модели внутрифирменного планирования для каждого отдельного предприятия. [5]

#### **Использованные источники:**

1. Алексеева М.А. Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Афилов Э.И. Планирование на предприятии. Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2005.
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2001.
5. Борисевич В.И. Прогнозирование и планирование экономики. Учебное пособие. М, 2005.

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Ивахненко Д.Н.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

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.

### **Подходы к развитию стратегического менеджмента**

Термин «стратегическое управление» получил широкое распространение в 1970-х гг., что было обусловлено необходимостью дифференциации текущего управления на уровне мидл- и лоу-менеджмента от управления на уровне топ-менеджмента. Традиционно рассматриваются следующие факторы, определившие необходимость выделения стратегического управления в отдельный вид деятельности:

– значительное увеличение сложности и числа управленческих задач, обусловленных изменениями процессов во внутренней и внешней организационной среде;

– расширение географических рамок деятельности организаций, необходимость учета специфических особенностей национальных экономик;

– рост ответственности топ-менеджмента наряду со снижением эффективности управленческих навыков, приобретенных в прошлом периоде;

– усиление нестабильности и рост динамики изменений внешней среды организации, появление новых управленческих проблем, свойственных постиндустриальному обществу [1].

Подходы к планированию деятельности организации и увеличение сложности процессов разработки и реализации стратегических планов, по мнению автора, имеют эволюционный характер развития. Основоположниками стратегического менеджмента традиционно признают А. Чандлера, К. Эндрюса и И. Ансоффа.

А. Чандлер рассматривал генезис системы управления организацией через соотношение стратегических целей, внешней среды и организационной структуры управления [2].

К. Эндрюс, работавший в составе гарвардской группы ученых, провел комплексный анализ процесса разработки и реализации стратегии топ-менеджментом организации [3]. И. Ансофф занимался процессами

систематизации и структуризации процедуры стратегического планирования в рамках крупных корпораций. Его монографию «Корпоративная стратегия» можно рассматривать в качестве первого фундаментального труда, посвященного непосредственно стратегическому менеджменту. В 1979 г. И. Ансофф опубликовал классическую работу «Стратегическое управление», в которой подробно рассмотрен процесс реализации стратегии организации, а непрерывность и интерактивность функции стратегического управления коррелируются с динамизмом внешней деловой среды [1].

### **Характеристика этапов развития стратегического менеджмента**

В зависимости от приоритетных технологий управления и реакции на внешние изменения в развитии стратегического менеджмента можно выделить следующие этапы:

- планирование на основе итогов бюджетно-финансового контроля;
- долгосрочное планирование на основе экстраполяции;
- прогнозирование и планирование организационных изменений;
- адаптивное управление на основе гибких экстренных решений.

### **Процессный подход к разработке и реализации стратегии организации**

Эффективность стратегического управления, в первую очередь, определяется адекватностью и последовательностью применения методологических подходов к разработке и реализации стратегии организации. Методологическую базу стратегического управления составляет обширный набор управленческих подходов, среди которых можно выделить системный, процессный, ситуационный. При разработке стратегии развития организации возможно комплексное применение преимуществ каждого из подходов, при условии их взаимосвязанности в рамках стратегии и отсутствии противоречий.

Процессный подход к проблеме стратегической ориентации управления предприятием с целью достижения долгосрочного успеха предполагает рассмотрение стратегического управления как последовательности четырех взаимосвязанных этапов:

#### **1) Стратегический анализ**

Для подготовки процесса разработки стратегии организации необходимы комплексная диагностика состояния внешней и внутренней среды, а также составление долгосрочных прогнозов ее динамики.

#### **2) Формирование стратегических альтернатив и определение основных целей организации**

Разрабатываются возможные сценарии развития на основе предполагаемых возможностей и ограничений развития, которые потом проходят критическую проверку на основании оценки преимуществ и рисков их реализации.

#### **3) Стратегическое планирование**

Разработка и оформление стратегии организации, представляющей собой вектор управленческой деятельности, направленной на сокращение

разрыва между текущим состоянием и желаемой перспективой будущего.

#### 4) Стратегический контроллинг

Создание системы ключевых показателей мониторинга эффективности реализации стратегии с целью корректировки стратегических планов в случае неудовлетворительных результатов [2].

На современном этапе развития стратегического менеджмента широко применяется процессный подход к разработке стратегии развития предприятия. Применение системного подхода даст возможность оценки структуры материальных, финансовых и информационных потоков организации. Современные производственные и управленческие процессы представляют собой сложные системы горизонтальных и вертикальных потоков управления, имеющих неритмичный характер, поэтому для оптимизации параметров стратегического управления необходимо внедрение инструментария системного анализа, в частности, матричных методов расчета.

#### **Использованные источники:**

1. Смирнова О.О. Стратегическое государственное планирование в России. – М.: Издательство МНЭПУ, 2010. – 142 с.
2. Катяло В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / под ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 415 с.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

*Жирнов А.В., к.э.н.  
доцент*

*Куприкова Н.В.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **АНАЛИЗ СОТРУДНИЧЕСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ФРАНЦУЗСКОЙ КОМПАНИИ GROCEP/SEMENTIS**

Торгово-экономические связи России и Франции имеют многовековую историю, при этом их развитие в каждый конкретный исторический период определялось рядом внешних и внутренних факторов. В условиях глубоких структурных реформ, которые осуществляются в России и в мире, происходит формирование новых черт торгово-экономических, научно-технических и других отношений между двумя странами.

Существует множество областей для установления взаимовыгодных



отношений между Россией и Францией. Особое внимание уделено следующим направлениям: сельское хозяйство, сфера агротуризма и гостеприимства, научно-исследовательская деятельность.

28 октября 2008 в рамках официального визита делегации провинции Лимузен (Франция) было подписано лицензионное соглашение на сорт семенного картофеля «АЛЬТЕС» между GROCEP/SEMENTIS и Калужским НИИСХ. Основные направления сотрудничества :

1. Оценка продуктивности (адаптивности) сортов картофеля французской селекции в условиях Калужской области (экологическое сортоиспытание);

2. Оценка продуктивности (адаптивности) сортов картофеля селекции Калужского НИИСХ в условиях региона Лимузен (экологическое сортоиспытание);

3. Изучение влияния ультрафиолетового и озонного предпосадочного облучения клубней на продуктивность и резистентность картофеля в условиях региона Лимузен и Калужской области (прибор УФОК-01 Обнинского центра науки и технологий);

4. Последующее семеноводство французских сортов картофеля в Калужском НИИСХ, а сортов селекции института во Франции;

5. Совместные работы по селекции картофеля;

6. Стажировка специалистов

За период с 2009 по 2013 г. в институте проведено испытание семи сортов картофеля селекции GROCEP: Дюшес, Нуазет, Альтес, Изабель, Анаис, Далида, Розе. Продуктивность сортов по годам исследований отличалась. По результатам исследований выделился сорт Альтес, который в среднем за 2010-2013 гг. сформировал 1017 г/растение, при урожае стандарта (сорт Пушкинец) 896 г/растение. Сорт Альтес характеризуется высокой урожайностью, устойчивостью к фитофторозу, хорошей сохранностью и вкусовыми качествами. Остальные изучаемые сорта не превосходили российские.

В условиях региона Лимузен испытывались три сорта селекции института Кристалл, Русалка, Памяти Кулакова. Сорт картофеля Памяти Кулакова показал хорошие результаты, однако его пятнистый окрас кожуры вызывает настороженность у французского потребителя, другие сорта не выделились. В 2013 году начаты испытания нового сорта картофеля селекции института Калужский, которые продолжатся в будущем.

В 2009 и 2010 годах по общей методике проведены исследования по изучению влияния облучения клубней ультрафиолетовыми лучами и озоном на установке УФОК-01 (Обнинского центра науки и технологий) на продуктивность картофеля. Установлено, что указанная обработка не оказала существенного влияния на урожайность картофеля, но способствовала увеличению выхода клубней семенной фракции.

Делегация Калужской области выезжала во Францию для изучения селекционного процесса, технологии выращивания и переработки картофеля

в разных регионах. Также рассматривались вопросы мясного скотоводства на основе лимузинской породы КРС, производства и переработки молока, мясного овцеводства.

Французские коллеги принимали участие в агрофоруме ДЕНЬ ПОЛЯ-2011, где была проведена дегустация сортов картофеля селекции GROCEP, и выступление на заседании клуба молодых специалистов Калужской области по основным направлениям развития картофелеводства во Франции.

В апреле 2013 года французская делегация приняла участие в международной конференции по проблемам и направлениям развития сельского хозяйства, проводимой в институте, с докладом по перспективам сотрудничества с провинцией Лимузен выступил Клод ТРЕМУЙ, вице-президент Регионального Совета Лимузена по сельскому хозяйству.

Выступая на церемонии подписания соглашения, министр сельского хозяйства Калужской области Леонид Громов выразил надежду, что визит делегации провинции Лимузен в Калужскую область даст импульс новым деловым и общественным инициативам, откроет дополнительные возможности для прямого общения между аграриями, что будет способствовать инновационному развитию сельского хозяйства обеих стран.

В 2014 году проведены совместные исследования между институтом и кампанией GROCEP по испытанию биологически активного комплекса ГЕОТОН и удобрения пролонгированного действия Супродит М, разработанных в ВНИИСХ РАЭ и Калужском НИИСХ, на картофеле во Франции и французского биологического препарата на картофеле в институте.

В настоящее время сотрудничество продолжается. Обсуждается новый проект – Российско-Французский Центр Развития Внешнеэкономического Сотрудничества, который призван укрепить существующие экономические связи двух стран и открыть новые перспективные направления взаимодействия предпринимательского сообщества. Создание в Лионе Франко-российского центра по внешнеэкономическому сотрудничеству в области высоких технологий поможет предпринимателям малого и среднего бизнеса создать благоприятную атмосферу для взаимовыгодных отношений. Миссия Центра предполагает помощь компаниям малого и среднего бизнеса обеих стран в налаживании деловых контактов, всестороннюю консалтинговую поддержку.

Калужский регион является первым регионом России, который посетила французская делегация с деловым визитом. И это не случайно, так как Калужская область является одним из стремительно развивающихся инновационных регионов, который проводит много встреч и семинаров. Благодаря работе министерства экономического развития Калужской области, ЕИКЦ-Калуга Франция узнала о приоритетных экономических направлениях в развитии региона, о том, какие предприятия работают в инновационной сфере и способны аккумулировать знания в центр практической помощи предпринимательскому сообществу. Позиция

французского малого и среднего бизнеса в отношении России положительная, также поддерживается взаимовыгодный контакт и создаваемый Российско-Французский Центр Развития Внешнеэкономического Сотрудничества будет этому способствовать.

**Использованные источники:**

1. [http://www.mcx.ru/news/news/v7\\_show/17059.285.htm](http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/17059.285.htm);
2. <http://www.euroinfocenter.ru/novosti/perspektivy-sotrudnichestva-kaluga-lion>;
3. <http://www.agropages.ru/>.
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
7. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Кутыркина М.А.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

**ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ  
ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В условиях развития национальной экономики достаточно остро обозначена проблема трудоустройства молодых специалистов высших и средне - специальных учебных заведений. Важность проблемы достигается на региональном уровне. Регионы страны различаются, прежде всего, по уровням экономического развития и жизни населения. Именно данный факт определяет главные проблемы трудоустройства выпускников. Полученная квалификация опытного специалиста, не будучи востребованной, полностью утрачивается. Что же касается недавних выпускников, которым не нашлось применения в экономике, то фактически специалистами, готовыми к самостоятельно полноценной профессиональной деятельности, их считать нельзя вообще.

В современных условиях несоответствие образования потребностям рынка труда выражается в двух формах. Структурное, это когда количество

выпускников тех или иных профессий не соответствует заявленному работодателями спросу на эти профессии. Либо несоответствие может быть качественное, когда уровень образования не соответствует уровню знаний, умений и навыков, необходимых для участия в конкретном процессе труда. Выпускникам ВУЗов в регионе достаточно сложно найти работу по специальности, приобретённой в процессе обучения. Во-первых, это объясняется преобладанием на рынке труда специалистов (чаще экономического профиля) и недостатком лиц, владеющих рабочими специальностями. Часто ВУЗы выпускают специалистов «низкого качества», фактически неготовых к реальной работе, но имеющих завышенные амбиции и требования к будущему месту работы. Часто будущая профессия выбирается исходя из таких понятий, как «мода», «престиж». В результате этого на рынке труда происходит дисбаланс в пользу отдельных специальностей, что в свою очередь порождает неравное соотношение спроса и предложения. Как итог: условия работы по «модной» профессии могут снижаться с одновременным увеличением требований, предъявляемых работодателем к претенденту. В это самое время спрос на лиц, владеющих не столь популярными профессиями, становится выше предложения, что делает их трудоустройство более вероятным и лёгким [6].

Сложное положение также в Пензенской области и с трудоустройством выпускников профессиональных училищ и лицеев. В органах службы занятости области имеется достаточно вакансий по рабочим профессиям, их не удается заполнить за счет выпускников профессионально-технической школы. Данный факт непосредственно связан с тем, что выпускникам присваивается III квалификационный разряд, а большинству предприятий требуются рабочие более высокой квалификации: IV–VI разрядов. Предприятия же не имеют средств, необходимых на дополнительное обучение непосредственно на рабочих местах.

Число выпускников ВУЗов и ССУЗов, которые не нашли работу после окончания учебного заведения, в настоящее время достаточно велико. По данным Государственной службы занятости населения Пензенской области во втором квартале 2014 года за содействием в поиске подходящей работы обратились 910 граждан в возрасте 20–24 лет, что составляет 6 % от общего числа обратившихся [1].

Причины такого положения могут быть следующие:

1) Отсутствие стажа работы. В основном, работодатели желают принять на работу специалиста с опытом работы 1–2 года. Проблема в том, что получить этот опыт негде, поскольку не трудоустраивают.

2) Несоответствие получаемых выпускниками профессий требованиям рынка труда. Вакансии есть в сельском хозяйстве, строительстве, производстве, торговле и здравоохранении.

3) Низкий уровень оплаты труда. Работодатели предлагают специалистам без опыта работы довольно низкую заработную плату. Кроме того, некоторые работодатели берут на работу только после прохождения

неоплачиваемой стажировки в течение 2–3 месяцев. Молодых людей это не устраивает.

В регионе наметилась тенденция снижения доли выпускников среди общего числа безработных. Для успешного трудоустройства выпускников необходимо взаимодействие учебных заведений с работодателями, которое предполагает:

- встречи студентов с потенциальным работодателем;
- организация экскурсий студентов на предприятия;
- организация практик и стажировок на предприятиях;
- заключение договоров о трудоустройстве выпускников.

Развитию контактов с работодателями, содействию в трудоустройстве выпускникам призвано способствовать также создание базовых кафедр в ВУЗах. Цель функционирования базовых кафедр состоит не только в повышении качества подготовки выпускников, но и в обеспечении их ранней адаптации к условиям совершенного производства.

Успешному трудоустройству выпускников призваны содействовать центры и службы трудоустройства, функционирующие при учебных заведениях. Они осуществляют взаимодействие с работодателями и помогают подобрать подходящую работу выпускникам и студентам, желающим подработать. Приобретение опыта работы еще в процессе обучения существенно облегчает последующее трудоустройство.

Для молодых людей, которые по какой-либо причине не желают работать по специальности, существует возможность пройти переобучение. Данные услуги предоставляет Государственная служба занятости населения Пензенской области. За второй квартал 2014 года переобучение прошли 82 человека, впервые ищущие работу, и 11 из них успешно трудоустроились [1]. К тому же проводится временное трудоустройство выпускников, что позволяет им получить стаж, необходимый для поиска постоянной работы.

Также данная служба осуществляет и психологическую поддержку граждан, ищущих работу. Во втором квартале за психологической поддержкой обратились 441 человек в возрасте 16–29 лет [1].

Пензенская область вошла в состав победителей конкурса в сфере отбора региональных программ модернизации систем образования и науки РФ в 2011 году. По итогам конкурса региону из федерального бюджета выделены субсидии на усовершенствование учебных программ и укрепление взаимосвязи с предприятиями

#### **Использованные источники:**

1. Информационный портал Государственной службы занятости населения Пензенской области [Электронный ресурс]
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной государственной статистики по Пензенской области [Электронный ресурс]
3. Официальный сайт Министерства труда, социальной защиты и демографии Пензенской области [Электронный ресурс].
4. Попова Н.В., Бочкова Н.В. Роль государства в регулировании



регионального рынка труда // Человек и труд: научно-практический журнал. – 2010. – № 5. – М., 2010. – С.39-41.

5. Попова Н.В., Бочкова Н.В., Круглова А.В. Образование и структурное неравновесие на региональном рынке труда // Человек и труд: Научно-практический журнал. – 2011. – № 5. – М., 2011. – С.39-42.

6. Попова Н.В. Безработица на рынке труда г. Пензы // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе: научно-информационный журнал. – 2013. – № 3(7). – С. 56-62.

7. Трудоустройство молодых специалистов: опыт, проблемы, перспективы: сборник трудов Международной научно-практической видеоконференции. – Уфа: БИСТ, 2011. – 156 с.

8. Юрасов И.А., Попова Н.В. К вопросу оптимизации отношений между работодателями и системой высшего профессионального образования // Человек и труд: Научно-практический журнал. – 2009. – № 7. – М., 2009. – С. 47–48.

9. Кутыркина, М.А. Анализ кадрового потенциала предприятий АПК Пензенской области / М.А. Кутыркина, А.В. Жирнов//Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).

10. Жирнов, А.В. Участие агробизнеса в развитии сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Ульяновск. – 2014. –С.68-73.

11. Жирнов, А.В. Роль охраны труда в обеспечении мотивации работника / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина//Экономика и социум. – 2014. - № 3-1(12). – С.647-650.

12. Лапшина, Е.Ю. Социальный пакет как фактор повышения экономических результатов работы предприятия /Е.Ю. Лапшина, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 111-113.

13. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Жирнов А.В., к.э.н.  
доцент*

*Машковская О.В.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

На сегодняшний день проблема продовольственной безопасности довольно сложная и многоаспектная, ее можно рассматривать как по

отношению к отдельно взятому государству, так и на международном уровне, она затрагивает каждого человека и интересы государства в целом. Для экономики России эта проблема по-прежнему является одной из важнейших как в политической, так и в социально-экономической жизни страны.

Продовольственная безопасность предполагает такое состояние экономики и АПК, при котором в полном объеме удовлетворяются потребности населения в продовольствии в соответствии с нормами потребления, независимо от влияния различных внутренних и внешних факторов. Так как уровень и качество питания в основном определяют продолжительность жизни населения и здоровье нации. Проблема обеспечения продовольственной безопасности обладает не меньшим значением, чем национальная оборона и общественная безопасность государства.

Внимание к АПК обуславливается особой важностью продовольственной безопасности и независимости страны, ключевой ролью сельского хозяйства в народнохозяйственном комплексе, технологической специфичностью производства продукции сельского хозяйства. Специфика роли, отведенной сельскому хозяйству, с одной стороны, определяется необходимостью производства продуктов питания как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, с другой стороны, производства сырья для других отраслей экономики. То есть, уровень развития сельского хозяйства значительно влияет на уровень экономической безопасности страны.

Значимость сельского хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности и независимости страны не зависит ни от политического строя, ни от социально-экономической формации. Еще в начале XX в. было замечено, что «хотя сельское хозяйство и теряет в экономическом масштабе по отношению к промышленности, но велико его политическое значение». В современном обществе вопросы доступа к продовольствию также являются одной из составных частей геополитики государства [1].

Если дать оценку потенциалу АПК России, то по всем видам ресурсов, необходимых для сельхоз-деятельности наша страна практически в полном объеме самодостаточна. Ресурсный потенциал России в расчете на душу населения в 2-2,5 раза превышает ресурсный потенциал США, в 6 раз – Германии и в 18-20 раз – Японии. Россия располагает огромной территорией с умеренным климатом, большим запасом топливно-энергетических и минеральных ресурсов, плодородных земель [2]. Однако, существуют проблемы в обеспечении АПК высококвалифицированными кадрами по отдельным профессиям и специальностям. Также не до конца решена проблема с обеспечением сельскохозяйственных предприятий современной техникой и оборудованием. Но все же ресурсный потенциал АПК позволяет надеяться на то, что Россия сможет при рациональном его использовании обеспечить население необходимым количеством продовольствия.

Приоритетной целью аграрной политики является повышение эффективности аграрного производства и защита интересов представителей аграрного рынка, прежде всего потребителей.

Для потребителей важно иметь возможность приобретать в необходимом количестве качественную и безопасную продовольственную продукцию по приемлемым ценам. Сельскохозяйственные производители, в свою очередь, заинтересованы в гарантированном сбыте своей продукции по ценам, которые позволят окупить затраты и получить прибыль. Сельское хозяйство является источником производства, но распределение добавленной стоимости происходит таким образом, что на сельское хозяйство приходится ее наименьшая часть. Поэтому возникает парадоксальная ситуация, когда при практически убыточном сельском хозяйстве, функционирует рентабельная пищевая промышленность и высоко рентабельная торговля [4].

При анализе состояния продовольственной безопасности необходимо использовать общепринятые критерии: самообеспеченность страны продовольствием и физическая доступность продуктов питания для потребителей; экономическая доступность продовольственной продукции; безопасность продовольствия.

В мировой экономике существуют угрозы для продовольственной безопасности, с точки зрения физической доступности продуктов питания, на которые необходимо обращать внимание и России.

1. Интенсивное развитие производства биотоплива. В Европе биотопливо изготавливают в основном из кукурузы, пшеницы, сои, сахарной свеклы, рапса. Можно заметить прямую зависимость между ростом цен на основные продукты питания и выпуском биотоплива из сельскохозяйственных культур. Растущий спрос на биотопливо стимулирует производителей сельскохозяйственной продукции увеличивать объемы посевов именно тех культур, которые используются для его изготовления. При этом сокращаются посевные площади под продовольственными культурами и естественно сокращаются объемы их производства. Это особо опасная тенденция, поскольку постоянно происходит сокращение возможности освоения новых земель пригодных для сельскохозяйственной деятельности.

В последнее время все чаще ведутся дискуссии о том, насколько гуманно использовать продовольствие для изготовления биотоплива, при условии, что около 17% населения Земли постоянно испытывают голод. Тем более что существуют альтернативные варианты производства биотоплива, например, переработка сельскохозяйственных отходов [2].

2. Экономическая доступность продовольствия. Она зависит от уровня цен и реального размера доходов населения. Также важным показателем, который характеризует уровень жизни населения, является удельный вес расходов на питание в общей структуре расходов потребителей.

3. Безопасность продовольствия, т.е. отсутствие на рынке продуктов

питания непригодных или опасных для потребления. Одна из основных проблем в этой сфере – это генетически модифицированные продукты. Постоянно растущий спрос на продовольствие способствует тому, что в мире ежегодно увеличиваются площади, засеянные трансгенными культурами. Современная наука не дает полной гарантии безопасности таких продуктов. Многочисленные исследования говорят скорее об обратном. С вступлением России в ВТО естественно возрастет объем поставок на наш рынок такой продукции. Тем более что в России отношение к генетически модифицированным продуктам достаточно либеральное.

Таким образом, по всем критериям продовольственной безопасности, защита жизненно важных интересов российских потребителей не в полной мере соответствует необходимым требованиям.

В связи с вступлением России в ВТО усилилась конкуренция на внутреннем агропродовольственном рынке. АПК и сельское хозяйство – это те отрасли, которые в наибольшей степени могут пострадать из-за вступления в данную организацию. Уровень государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в России один из самых низких в мире, это в принципе соответствует требованиям и уставу ВТО. Хотя и США и страны Европы формируют свою аграрную политику на основе активной государственной поддержки, масштабного финансирования и завуалированного протекционизма [3].

В России в последнее время тратится больше средств на импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Аграрную политику России на сегодняшний день необходимо формировать с учетом того, что теперь наша страна является членом ВТО. Для сохранения российского АПК необходимо предусмотреть меры защиты отечественных товаропроизводителей, увеличить объемы финансирования отраслей АПК и непосредственно сельского хозяйства.

#### **Использованные источники:**

1. Глотова Е.А. Государственная политика обеспечения продовольственной безопасности современной России (на материалах АПК Приморского края). Автореф. дисс... . канд.полит.наук. Чита, 2011.
2. Гридин С.Б. Продовольственная безопасность в системе социально-экономических показателей. Автореф. дисс... . канд. экон. Наук. М., 2009.
3. Донник И. М., Воронин Б.А., Васильцова Л.И. «Проблемы рисков для российского аграрного сектора в условиях ВТО»//Журнал «Аграрный вестник Урала», март 2013 г.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области) : дис. канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с.
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность

/ А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

*Жирнов А. В., к.э.н.  
доцент*

*Машковская О. В.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ЗЕМЛЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Рынок земли как товара и экономического ресурса находится в России на стадии первоначального развития. Анализируется ситуация, сложившаяся на земельном рынке России, опыт развитых стран в области земельной политики с целью выработки теоретических основ и методов управления земельными ресурсами при решении народно-хозяйственных, градостроительных, социальных проблем, обосновании новых принципов платы за землю в России. Актуальность и необходимость исследований в данной сфере подтверждается и выявленными на общегосударственном уровне проблемами процесса эффективного и прозрачного землепользования. В большей степени это относится к развитию городских территорий и территорий поселений, промышленных земель при застройке. Отсутствие комплексного подхода к управлению земельными ресурсами и даже основ для его развития сегодня приводит к ряду технических, социальных и экономических кризисов [1].

В условиях экономик различного типа однозначно выделяются 4 фактора производства (экономических ресурса), без наличия которых невозможно ни организация производственного процесса, ни сами производственные отношения в обществе. Традиционно под основными факторами производства выделяют такие, как: труд, капитал, земля и производственные организаторские (предпринимательские) способности.

Земля как фактор производства представляет собой:

1. земельную площадь, которая может быть использована под сельское хозяйство и иные цели.
2. водные ресурсы.
3. полезные ископаемые.
4. определённое географическое местоположение.
5. жилые и нежилые помещения [3].

С одной стороны, земля – такой же фактор производства, как и другие: освоенные водные ресурсы, найденные полезные ископаемые и прочее являются результатом прошлого труда.

С другой стороны, земля обладает рядом особенностей:



1. земля не является результатом труда, поэтому не обладает стоимостью (подразумеваются земельные участки).

2. в процессе распределения и перераспределения создаваемого продукта земля превращается в объект купли-продажи, она приобретает цену и становится объектом собственности.

3. земля является одновременно и объектом труда и предметом труда.

4. земля – это особенное, ничем не заменяемое средство производства.

5. другие средства труда по мере производства изнашиваются. Земля не только не утрачивает свои характеристики, но при правильном возделывании может их улучшить.

6. количество земли ограничено.

7. земля характеризуется качественной неоднородностью, не перемещаемостью и постоянным расположением [2].

Необходимость реформации земельных отношений в России была вызвана рядом причин социально-экономического, экологического и политического характера. Обладая огромными запасами земельных ресурсов в сельском хозяйстве, страна на протяжении десятилетий постоянно испытывала недостаток продовольствия и была вынуждена импортировать его. Сельскохозяйственные угодья использовались с крайне низкой по мировым нормам эффективностью. Нерационально использовались и городские территории. Государственная же монополия на землю не только не предотвращала этих процессов, но и порой даже усиливала их. Цель земельной реформы состояла в том, чтобы радикально изменить отношения к земле как к национальному богатству путем введения многообразия форм собственности и платности землепользования, развития рыночного земельного оборота и передачи земли в руки эффективных владельцев, заинтересованных в ее бережном, рациональном применении.

Также, целями земельной реформы, проводимой в настоящее время, являются повышение эффективности использования земли, создание условий для увеличения социального, инвестиционного и производственного потенциала земли, превращение ее в мощный самостоятельный фактор экономического роста. Для выполнения данных целей необходимо создание теоретических предпосылок и методического инструментария системы управления земельными ресурсами как особого фактора производства. В силу понятных причин достичь на рынке земли такой же полноты, доступности и оперативности информационного обеспечения, как, к примеру, на фондовом рынке, в принципе невозможно. Тем не менее, сложившаяся информационная инфраструктура позволяет всем участникам рынка недвижимости иметь представление об общих тенденциях на национальных, региональных и городских уровнях. Очень важно и осознание истинных целей управления земельным рынком – рост стоимости земли и повышение эффективности использования земельных ресурсов.

Одним из основных элементов экономической теории является анализ фактов, их обобщение и выведение на их основе теорем, гипотез, инструменты которых должны эффективно применяться в экономической политике государства. К сожалению, большинство существующих фактов говорит о полном отсутствии государственной земельной политики, основанной на экономических мерах воздействия. Само государство признает сегодня непрозрачность и неэффективность существующих земельных отношений. Собственники сельскохозяйственных земельных наделов не спешат закреплять свои юридические права на землю, так как стоимость оформления часто выше стоимости самой земли [1].

**Использованные источники:**

1. Елисеев А.С. Экономика: бизнес – курс МВА. – М.: Дашков и К. – 2011. – 488 с.
2. Экономика для бакалавров: учебное пособие / Под ред. Л.С. Гребнева. – М.: Логос. – 2013. – 240с.
3. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
4. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. канд. экономических наук: 08.00.05. – Москва. 2006. - 193 с.
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
6. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства/ А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Соколова Н.Н.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА  
НА 2015 ГОД**

На данный момент отрасль имеет положительную динамику. В период с 2008 по 2014 год в рамках тех программ, которые проводились было выделено животноводству 390 млрд рублей. Они позволили построить новые комплексы и реконструировать старые.

Выполнение доктрины продовольственной безопасности по мясу должно приблизить к плановым показателям. В прошлом году потребление

мяса в расчёте на душу населения составило 75 кг, что соответствует рекомендуемой так называемой рациональной норме. И в этом году, несмотря на имеющиеся сложности, у животноводства неплохие перспективы.

В плане импортозамещения есть определённые успехи. Дефицита товаров нет, есть вопрос цен, и это требует отдельного контроля и отдельных решений. Россия, безусловно, способна не только себя кормить, но и осуществлять экспорт. В прошлом году увеличился экспорт продукции животноводства, он вырос почти на 50% по отношению к 2013 году.

Отдельная большая тема – племенное животноводство, именно от него зависит, какой будет отрасль в будущем. В настоящий момент в России зарегистрировано более 2,5 тыс. предприятий, которые занимаются племенной работой. Более того, когда возникает целый ряд вопросов – как с ними поступить, заниматься ли приватизацией или нет, – следует всегда идти навстречу аграриям. Если предприятия не готовы к тому, чтобы их приватизировали, их профиль сохраняется, и они могут остаться на рынке. Для наращивания объёмов продукции животноводства, укрепления продовольственной безопасности, уменьшения зависимости от импортных поставок генетического материала Минсельхоз работает над созданием современных селекционно-генетических центров. Планируется создать как минимум три центра по молочному скотоводству, четыре – по птицеводству, пять – по свиноводству. В госпрограмме для этого выделена отдельная подпрограмма – «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства». В ней предусматривается новое направление государственной поддержки – это субсидии сельхозпроизводителям на возмещение прямых понесённых затрат по созданию и модернизации селекционно-генетических предприятий.

Тем не менее, есть в отрасли и серьёзные проблемы, скрывать это нет никакого смысла. Основной фактор, который сейчас сдерживает её дальнейшее развитие, – это технологическое отставание, и прежде всего технологическое отставание мощностей по убою скота. На столе должно оказаться высококачественное мясо и мясные продукты, а это как раз самая технологическая, самая сложная и самая дорогая часть мясного скотоводства, которая требует инвестиций. Большая часть производств по убою скота, по переработке мяса расположена в Центральном, Южном и Приволжском федеральных округах. К сожалению, таких мощностей недостаточно в Северо-Западном округе, на Кавказе, в Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах. Ситуацию в этом смысле нужно исправлять, потому что эти мощности должны быть по территории всей страны, только тогда это позволит заниматься созданием нормальных производств и снабжать свежим мясом людей. Создание такого рода мощностей по убою и переработке скота и птицы должно идти быстрее.

На сегодняшний день потребление дошло до 75 кг на душу. Если посмотреть на 2008 год, то эта цифра была 65 кг. При этом доля потребления

мяса собственного производства увеличилась с 67 до 83%. В 2014 году комиссией по координации вопросов кредитования агропромышленного комплекса было отобрано более 1,5 тыс. инвестиционных проектов с общим объёмом кредитных ресурсов более 275 млрд. рублей. В том числе в свинине – почти 100 проектов, в бройлерном птицеводстве и мясном скотоводстве – 150 проектов, 151 и 153. Реализация данных проектов позволяет обеспечить прирост производства на убой в живом весе свинины – на 589 тыс. т, птицы – на 410 и крупного рогатого скота – на 35 тыс. т.

Одним из важнейших факторов развития отечественного животноводства, являются мощности по убою, дальнейшая переработка. Это две взаимоувязанные вещи. Если мы научились производить, то мы должны правильно упаковывать, правильно проводить дальнейшую логистику. Во многом финансовая модель сельхозтоваропроизводителей зависит от таких факторов, как хранение мяса в торговых сетях, дальнейшая реализация. Здесь Минсельхоз считает целесообразным проработать вопрос о расширении и создании новых производственных мощностей по убою, переработке скота и птицы во взаимоувязке с развитием отраслей животноводства.

К 2020 году планируется создать не менее трёх селекционно-генетических центров в молочном скотоводстве, не менее пяти в свиноводстве и не менее четырёх в птицеводстве. На текущий и следующий год предусмотрено создание в первую очередь таких предприятий по свинине и по птице (двух предприятий), а на 2017 год предполагается создание таких предприятий по коровам.

На сегодняшний день наиболее важной проблемой для отечественного свиноводства является распространение африканской чумы свиней на территории Российской Федерации. Последние очаги АЧС в 2014 году были выявлены 26–27 декабря на производственных площадках в двух крупных свиноводческих комплексах в Воронежской и Орловской областях, а также инфицированный объект в Белгородской области. В 2015 году африканская чума свиней среди домашних свиней возникла в ЛПХ в Курской области, Брянской, Орловской областях и в ЛПХ в Воронежской области, расположенной в двух километрах от неблагополучной по АЧС производственной площадки. Возникшие в конце прошлого года очаги инфекции локализованы, проводятся работы по их ликвидации. Крайне сложной остаётся ситуация с распространением африканской чумы свиней среди диких кабанов. Основными причинами продолжающегося возникновения и распространения африканской чумы свиней на территории России по-прежнему являются несанкционированное перемещение животных, животноводческой продукции, сырья; многочисленные нарушения хозяйствующими субъектами и гражданами норм и правил содержания животных.

В программе по развитию животноводства в российской федерации прошедшей в январе 2015 года был разработан и принят план с ключевыми

направлениями деятельности в рамках реализации плана в течение ближайших месяцев:

- поддержка импортозамещения и экспорта по широкой номенклатуре несырьевых, в том числе высокотехнологичных, товаров;
- содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счёт снижения финансовых и административных издержек;
- создание возможностей для привлечения оборотных и инвестиционных ресурсов с приемлемой стоимостью в наиболее значимых секторах экономики, в том числе при реализации государственного оборонного заказа;
- компенсация дополнительных инфляционных издержек наиболее уязвимым категориям граждан (пенсионеры, семьи с несколькими детьми);
- снижение напряжённости на рынке труда и поддержка эффективной занятости;
- оптимизация бюджетных расходов за счёт выявления и сокращения неэффективных затрат, концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнении публичных обязательств;
- повышение устойчивости банковской системы и создание механизма санации проблемных системообразующих организаций.

Раздел плана «Активизация экономического роста» включает в себя стабилизационные меры, меры по импортозамещению и поддержке несырьевого экспорта, снижение издержек бизнеса, поддержку малого и среднего предпринимательства.

В разделе «Поддержка отраслей экономики» предусмотрен пересмотр приоритетности мероприятий государственных программ, федеральных целевых программ, Федеральной адресной инвестиционной программы в целях финансирования наиболее приоритетных направлений. Предусмотрены меры по поддержке сельского хозяйства, жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства, промышленности и топливно-энергетического комплекса, транспорта.

Разделом плана «Обеспечение социальной стабильности» предусмотрены содействие изменению структуры занятости, социальная поддержка граждан, меры в сфере здравоохранения, обеспечения лекарственными препаратами и изделиями медицинского назначения.

Перечень первоочередных мероприятий не является исчерпывающим и будет при необходимости дополняться новыми антикризисными мерами.

#### **Использованные источники:**

1. <http://government.ru/docs/16639/>
2. Основные показатели сельского хозяйства в России в 2014 году. Росстат. -



М., 2015. - 439 с.

3. Никитина А. Агропромышленный комплекс / Никитина А // Экономист. - 2014. - №12.

4. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.

5. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

6. Лапшина, Г.В. Особенности развития сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова //Международный технико-экономический журнал. -2012. - №2. – С. 12-15.

*Жирнов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Соколова Н.Н.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ**

Планирование – это специфический вид управленческой деятельности, направленный на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный период времени.

Совершенствование работы по организации планирования на каждом предприятии осуществляется высшим руководством и специалистами планово-экономических служб. На малых предприятиях обычно не существует строгого разделения управленческих функций, и руководители сами участвуют или организуют процесс планирования.

Правильный выбор схемы разработки внутрихозяйственных планов является одним из первых направлений совершенствования системы планирования на каждом предприятии. В условиях рынка фирма должна выбрать такую схему планирования, которая позволяет наилучшим образом осуществлять качественную разработку и оперативный контроль планов производства и продажи продукции и в первую очередь плана прибыли.

К важнейшим направлениям повышения качества планирования в современных условиях необходимо отнести такие, как совершенствование методологии, развитие нормативной базы, рост профессионализма персонала, применение компьютерной техники, стимулирование разработчиков и исполнителей планов и др.

Совершенствование планирования в современных условиях базируется на тесном взаимодействии факторов, таких как научных, методических, производственных и человеческих.

Процесс совершенствования планов и роста результатов должен быть не только непрерывным, но и бесконечным для всех его участников. Он вызван появлением и действием новых рыночных требований к специалистам во всех сферах человеческой деятельности. Новые потребности рынка служат основным регулятором совершенствования трудовой деятельности всех категорий персонала, включая и сферу планирования. Поэтому совершенствование планирования должно стать на всех предприятиях основой повышения эффективности производства и уровня доходов персонала и служить важным средством достижения главных экономических и социальных целей развития каждого человека и всех больших и малых корпораций и фирм.

Разработка планов происходит в условиях дефицита времени и других ресурсов. При принятии плановых решений приходится согласовывать противоречивые интересы различных предприятий, организаций, должностных лиц. Плановик должен держать в поле зрения одновременно многие вопросы и знать, сможет ли он в критических ситуациях оперативно и обоснованно принимать плановые решения. Деятельность планового работника заключается в поиске новых сфер выгодного вложения ресурсов, осуществлении новых комбинаций ресурсов в производстве, движении на новые рынки, создании новых продуктов.

Реализовать эти требования могут руководители и специалисты, которые обладающие необходимыми знаниями и опытом практической работы.

Несмотря на то, что специалист по планированию не обладает правом принятия решений по планированию, он является очень важной фигурой в определении содержательного и организационного аспектов планового процесса. Необходимость предвидеть и оформлять будущее организации предъявляет ряд серьезных требований к личным качествам специалиста по планированию.

Результатом процесса планирования является план, дающий описание будущего состояния и тенденций развития объекта управления, в котором находят отражение цели субъекта управления, разрабатывающего этот план. План всегда должен включать систему целей и схему действий по их реализации.

Основные мероприятия по совершенствованию системы планирования:

1. постоянный контроль и корректировка плановых показателей.

Критерием эффективности планирования является степень его использования на практике как руководства к действию. В системе планирования нужно иметь организационную структуру, обеспечивающую постоянную корректировку планов в соответствии с изменениями внешней среды и внутренних условий.

2. повышение квалификационного уровня и

профессиональных навыков специалистов предприятия.

Работа по организации системы планирования на каждом предприятии осуществляется высшим руководством и специалистами планово-экономических служб. Данный фактор обуславливает необходимость роста профессионализма персонала в области планирования.

3. установление взаимосвязи между долгосрочными и краткосрочными планами предприятия.

Так же при составлении планов необходимо соблюдать взаимосвязь между стратегическими планами развития предприятия и тактическим планированием. То есть тактические и оперативные планы не должны противоречить, а напротив, должны подкреплять стратегию развития предприятия.

4. стимулирование разработчиков и исполнителей планов предприятия.

Данные мероприятия предполагают связь процесса планирования с системой вознаграждения. При этом люди начинают с большей ответственностью к планированию, если размер вознаграждения будет зависеть от степени участия их в процессе планирования.

5. персональная ответственность за процесс планирование.

Предполагается, что цели функционирования предприятия будут достигнуты только тогда, когда кто-то будет нести за это личную ответственность.

6. совершенствование методологии и нормативной базы планирования, разработка форм и документации порядка и сроков проведения работ.

То есть система планирования должна быть четко оформлена в документах предприятия, которые должны соответствовать выработанным нормам и стандартам составления данной документации.

7. выработка нескольких альтернативных вариантов развития предприятия и выбор наиболее перспективного.

8. использование в системе планирования на предприятии компьютерных технологий и применение автоматизированных систем.

Данное мероприятие позволит автоматизировать процедуру корректировки планов и ослабляющие влияние неопределенности на результат деятельности предприятия, а так же упростить процесс выбора оптимального варианта планирования

9. выработка конкретных схем и правил выполнения плановых показателей.

Данная процедура позволит предприятию четко идти к поставленным целям развития, что в свою очередь позволит сэкономить ресурсы и денежных средств предприятия в силу точного определенной схемы реализации планов.

10. использование наиболее свежей и полной информации при

составлении планов даст предприятию возможность более точно и четко предвидеть возможное состояние предприятия в будущем.

Подводя итог, следует отметить, что совершенствование планирования в современных условиях основывается на тесном взаимодействии научных, методологических, производственных и человеческих факторов.

При этом выполнение предложенных в данной работе мероприятий позволит повысить эффективность системы планирования на предприятии и вследствие этого улучшить экономическое, организационное и производственное состояние предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Ильин А.И., Сеница Л.М. Планирование на предприятии, Часть 2, - Мн., ООО «Новое знание», 2002.
2. Экономика предприятия: Учебник. Под ред. Проф. Н. А. Сафронова. - М.: «Юристъ», 1998.
3. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. - М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Жирнов А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений. Жирнов А.В., Лапшина Г.В. В сборнике: Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы материалы Всероссийской научно-практической конференции. редколлегия: Л.И. Иванова, С.Н. Сушкова, Т.Ф. Зайцева, Г.В. Лапшина, Н.В. Салова. 2005. С. 145-149.
5. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области) Жирнов А.В. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2006
6. Жирнов А.В. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК. Зимин Н.Е., Жирнов А.В. Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина". 2006. № 4. С. 27.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент*

*Турманидзе Х.Р.  
студент 4ого курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Аннотация

В статье рассматривается специфика стратегического планирования на предприятии в условиях финансово-экономического кризиса, исследуются этапы стратегического планирования, предлагается основной показатель для

стратегической цели в условиях кризиса — стоимость компании.

Ключевые слова: стратегическое планирование, финансово-экономический кризис, управление предприятием.

Проблемы в мировой финансовой системе зародились на фоне бесконтрольного накачивания мировой экономической системы денежными знаками, не подкрепленными товарным производством, эмитированными в первую очередь США, а также Японией и ЕС, что вызвало распространение отрицательных реальных кредитных ставок по всему миру. Сбой в финансовой системе вызвал падение цен на основные ресурсы — нефть, металл, продукцию химической промышленности, сельского хозяйства и др[1].

Сейчас практически все страны мира находятся в тяжелом положении, и в условиях глобализации мировые проблемы постоянно будут влиять на ход российских событий, усугубляемых специфическими внутренними проблемами.

Как известно, конъюнктура рынка зависит от множества макроэкономических факторов. Рынок ставит перед хозяйствующими субъектами проблемы выживания, обеспечения непрерывности своего роста. Решение этих проблем, связанных с созданием и реализацией конкурентных преимуществ компании, базируется на разработке и внедрении соответствующих стратегий [1].

Влияние на характер восстановления рынка после кризисов оказывают различные факторы. Помимо общего состояния экономики (динамики ВВП, инфляции, безработицы) существенное значение имеют такие показатели, как доходы населения, процентные ставки по ипотеке и др[1].

Таким образом, в период кризиса стратегическое планирование создает условия для возникновения ряда важнейших предопределяющих условий для компаний, обеспечивает основу для принятия решений.

Стратегическое планирование — это процесс практической деятельности субъектов управления. Оно позволяет избежать крупных ошибок оценки возможных альтернатив рыночной динамики, поведения конкурентов и партнеров на внутреннем и внешнем рынках. Все это оформляется в адресный директивный документ среднесрочной перспективы, содержащий систему согласованных по срокам, ресурсам и исполнителям мероприятий, обеспечивающих достижение поставленной программы[2].

Необходимо подчеркнуть, что стратегическое планирование должно опираться на стратегические ориентиры, которые необходимо достичь в будущем, и исходить из предпосылки, что основные угрозы находятся вне компании, а компания может предвидеть опасности и угрозы до наступления нежелательных событий и минимизировать потери при невозможности их предотвращения. В системе стратегического планирования не делается предположение, что будущее непременно должно быть лучше прошлого, поэтому в стратегическом планировании важное место отводится анализу



перспектив организации, который позволяет выявить тенденции, опасности, возможности, способные изменить сложившиеся тенденции.

Вектор поступательного развития компании должен быть направлен на стратегические задачи, чтобы следовать целевым ориентирам, а своевременной корректировкой обеспечить необходимые позиции компании на рынке.

Двумя главными факторами, определяющими специфику стратегии, являются:

1) условия отрасли и конкуренции, которые являются отражением окружающей среды;

2) внутренняя ситуация и конкурентная позиция компании.

Анализ отрасли и конкуренции широко охватывает всю окружающую среду или макросреду компании, тогда как анализ ситуации рассматривает непосредственную сферу существования, или микросреду компании[2].

При анализе положения компании следует сконцентрироваться на пяти вопросах:

1. Насколько хорошо работает существующая стратегия?

2. Каковы сильные и слабые стороны компании, какие открываются перед ней благоприятные возможности и какие могут возникнуть опасности?

3. Являются ли конкурентоспособными издержки и цены компании?

4. Прочна ли конкурентная позиция компании?

5. Какие стратегические проблемы стоят перед компанией?

Оценка стратегии должна осуществляться, с одной стороны, на основе качественных характеристик (законченность, внутренняя непротиворечивость, соответствие ситуации), с другой стороны, наилучшее свидетельство эффективности стратегии компании вытекает из изучения финансовых показателей работы, а также показателей, характеризующих результаты реализации стратегии. В частности, индикаторами деятельности компании могут быть:

— место компании в отрасли по ее рыночной доле;

— изменение прибыльности компании, сравнение с показателями конкурентов;

— тенденции изменения чистой прибыли компании и доходности инвестиций[2].

Важнейшим этапом анализа ситуации компании является систематическая оценка прочности ее конкурентной позиции по сравнению с позицией ближайших конкурентов. Как правило, конкурентоспособность компании должна базироваться на ее сильных сторонах и на поддержке тех областей, в которых компания конкурентно уязвима. Основные компоненты стратегического планирования: определение миссии организации. Этот

процесс состоит в установлении смысла существования фирмы, ее предназначения, роли и места в рыночной экономике. Он характеризует направление в бизнесе, на которое фирмы ориентируются исходя из рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей продукции и наличия конкурентных преимуществ[3].

Таким образом, основное преимущество стратегического планирования состоит в большей степени обоснованности плановых показателей, в большей вероятности реализации планируемых сценариев развития событий.

Современный темп изменений в экономике является настолько высоким, что стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству фирмы средства создания плана на длительный срок, дает основу для принятия решений, способствует снижению риска при принятии решений, обеспечивает интеграцию целей и задач всех структурных подразделений и исполнителей фирмы[3].

Однако стратегическое планирование не дает и не может дать, в силу своей сущности, детального описания картины будущего. То, что оно может дать, — качественное описание состояния, к которому должна стремиться фирма в будущем. Его описательная теория сводится к определенной философии или идеологии ведения бизнеса. Поэтому конкретный инструментарий во многом зависит от личных качеств конкретного менеджера, а в целом стратегическое планирование — симбиоз интуиции и искусства высшего менеджмента, способность менеджера вести фирму к стратегическим целям.

#### **Использованные источники:**

1. Экономическая теория. Электронный учебник. — Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://el.tfi.uz/ru/et/gl14.html>
2. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.— Москва. 2006. - 193 с.
3. Лапшин, Ю.А. Экономические подходы к планированию мероприятий по охране труда /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина //Международный научный журнал. -2013. - №1. – С. 52-54.
4. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент  
Турманидзе Х.Р.  
студент 4ого курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИИ**

Статья посвящена обзору методики оценки технического развития, степени гибкости к нововведениям и адаптивности промышленных предприятий к потребностям рынка. Также анализируется влияние инвестиций на техническое развитие производства. Высказаны рекомендации по совершенствованию управления модернизацией производства.

Ключевые слова: гибкость и адаптивность, инвестиции, инновации, интеллектуальный потенциал, конкурентоспособность, креативная деятельность, модернизация, развитие, стратегическое планирование.

Рост производительности труда (П) – одно из важных направлений повышения конкурентоспособности предприятий[1].

В настоящее время все государства мира, разделились на две группы, где производительность труда выше, и те, где она ниже средней величины. Капиталы концентрируются в странах с более высокой производительностью труда, т.к. здесь выше отдача и короче сроки окупаемости капвложений. Россия, имеющая значительно более низкие, чем в высокоразвитых странах, показатели производительности труда, может лишиться имеющихся пока еще преимуществ привлечения иностранных инвестиций в модернизацию. Более того, собственные инвесторы могут начать изыскивать возможности вложения средств в более эффективные, чем отечественные, зарубежные проекты, что уже в целом ряде случаев и наблюдается[1].

Возможности совершенствования управленческой деятельности по интенсификации процессов модернизации предприятий обеспечиваются совершенствованием научно-методической основы принятия технических решений. Необходимым является также усиление связей предприятий с научными учреждениями. Это позволит разрабатывать научный продукт для использования в практике работы. Целесообразно создание на предприятиях в составе технической, или какой-либо другой службы, подразделений, содержанием деятельности которых стала бы разработка и реализация проектов внедрения нововведений, повышения гибкости и адаптивности предприятия[2].

Обязательной процедурой реализации стратегии модернизации является ее корректировка с учетом произошедших или ожидаемых изменений во внутренней и внешней средах. Стратегия как план развития

предприятия будет, очевидно, эволюционировать от целевой ориентации на основе прогнозирования к ориентации на процессы реагирования, к планированию действий в конкурентных условиях[3].

Стратегическое планирование развивается в направлении минимизации сроков, а системы управления предприятиями – в сторону неформальных, гибких и адаптивных структур, что означает переход предприятий во многом в область экспериментальной, научно-практической деятельности. Следует исходить из того, что стратегия реагирования – это заранее не формулируемая, но непосредственно формируемая, складывающаяся из отдельных решений, стратегия.

На отечественных предприятиях слабо используется позитивный налоговый опыт развитых стран по стимулированию обновления техники и освобождению нового оборудования от налога на имущество. Выскажем мнение о целесообразности введения прямой инвестиционной льготы для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение или обновление ОПФ. При этом часть налоговой базы освобождается от налогообложения, а в некоторых случаях государство компенсирует часть затрат на приобретение техники, обеспечивающей инновационное развитие[3].

Существует ряд негативных факторов, тормозящих или препятствующих модернизации. Это недостаточно разработанные концепция, алгоритмы и стратегии инновационного развития, нехватка квалифицированных специалистов, неспособность отечественного машиностроения обеспечить предприятия необходимой техникой, дефицит инвестиционных ресурсов, иногда «безразличное» отношение руководителей к наличию низко технически оснащенных рабочих мест. Производительность труда на таких рабочих местах, как правило, значительно ниже. За тяжелые и вредные для здоровья условия труда необходимо доплачивать, что повышает себестоимость продукции. Работники на этих работах раньше срока уходят на пенсию, на них тратятся дополнительные средства на лечение и т.д. Одним словом, наличие рабочих мест с тяжелыми и вредными условиями труда – финансовое бремя не только для предприятия, но и для государства. Следует законодательно установить «штрафные санкции» на руководителей предприятий, имеющих такие неблагоприятные рабочие места[3].

#### **Использованные источники:**

1. Бережнов Г.В. Позитивное и креативное развитие предприятий. – М.: Мелап, 2013. – 520 с.
2. Жирнов А. В. Планирование на предприятии: учебное пособие / А. В. Жирнов. – М.: ФГБОУ ВПО МГАУ, 2011. – 200 с.
3. Штепа М.В. Совершенствование системы управления модернизацией предприятий // Российское предпринимательство. — 2013. — № 10 (232). — с. 88-92. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/28904/>
4. Жирнов А.В. Управление техническими системами. Лапшина Г.В.,

Чупахина Е.Ю., Жирнов А.В. Учебно-методический комплекс / Ульяновск, 2009.

5. Жирнов А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений. Жирнов А.В., Лапшина Г.В. В сборнике: Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы материалы Всероссийской научно-практической конференции. редколлегия: Л.И. Иванова, С.Н. Сушкова, Т.Ф. Зайцева, Г.В. Лапшина, Н.В. Салова. 2005. С. 145-149.

6. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России. Жирнов А.В., Лапшина Г.В., Лапшина Е.Ю. В сборнике: Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения материалы III Международной научно-практической конференции. Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия; Главный редактор В.А. Исайчев, выпускающий редактор И.С. Раксина. 2011. С. 58-60.

*Жирнов А.В., к.э.н  
доцент*

*Шестакова И.А.  
студент 4го курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА НАЧАЛО 2015 ГОДА**

Аннотация

Данная статья посвящена актуальным проблемам экономики на 2015 год.

В статье проанализирована система государственных программ по развитию агропромышленного комплекса Российской Федерации на 2015 год.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс Российской Федерации.

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. В нем занято почти 30% работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода. Развитие агропромышленного комплекса в решающей мере определяет состояние всего народнохозяйственного потенциала, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве.



Спрос населения на товары народного потребления почти на 75 % покрывается за счет сельского хозяйства.

Наступил год, который российские экономисты характеризуют как «сложный», но предупреждают, что 2016-й окажется еще хуже. Не буду заглядывать так далеко. Постараюсь обозначить основные проблемы, с которыми столкнулись аграрии в уже наступившем году. Конечно, на самом деле проблем наверняка окажется больше.

Из-за колебаний курса валют весенняя посевная кампания может подорожать минимум на 40%. Такие данные экспертов привела зам главы комитета Государственной думы РФ по аграрным вопросам Надежда Школкина («Единая Россия») по итогам встречи депутатов фракции с представителями правительства Российской Федерации [5].

Кроме того, не прибавляет оптимизма процентная ставка по кредитам.

После резкого повышения в декабре 2014 года Центробанком ключевой ставки до 17% банки начали повышать ставки, в том числе и по уже одобренным кредитам. В некоторых случаях ставка превышала показатель в 27%. В правительстве принимают меры по сохранению доступности кредитов для аграриев.

Как сообщает «Коммерсантъ», по договоренности со Сбербанком и Россельхозбанком ставка для аграриев не превысит 25-27%. При этом 15% ставки будет субсидироваться государством. Сельхозпроизводителю кредит обойдется в 10-11%, что в Правительстве считают приемлемым, - об этом было заявлено в ходе закрытого обсуждения антикризисных мер между Правительством и Государственной Думой Российской Федерации [4].

Что касается госпрограммы по развитию сельского хозяйства, то на этот год она была серьезно переработана. Сценарий господдержки агропромышленного комплекса предполагает выделение 2,13 трлн. руб. из федерального бюджета до 2020 года. В 2015 году на развитие агропромышленного комплекса в рамках госпрограммы планируется выделить из федерального бюджета 187,9 млрд. руб..

Глава Минфина России Антон Силуанов в конце декабря заявлял, что из-за прогнозируемого дефицита бюджета в 2015 году ведомство планирует определиться «более жестко по приоритетам, и часть расходов все-таки оптимизировать, оставить основные». ЦБ РФ ранее оценивал дефицит бюджета в 2015 году в 1,3% ВВП против запланированных в законе о бюджете на следующую трехлетку 0,6% ВВП. Как заявлял глава Минэкономразвития России Алексей Улюкаев, дефицит федерального бюджета РФ в 2015 году может составить 2 трлн руб. при цене нефти 60 долларов за баррель[4].

Программа поддержки агропромышленного комплекса позволит к 2020 году увеличить сельхозпроизводство в РФ на 17,9% по сравнению с 2013 годом, в том числе выпуск продукции растениеводства — на 16,2%, животноводства — на 18,8%.

В глаза бросается значительный рост цен на тарифы естественных

монополий, что требует жесткого контроля со стороны государства. По данным региональных фермерских союзов, в конце января 2015 г. цены на горюче-смазочные материалы составляли – 32,8 – 38 руб./л. Рост цен на электроэнергию доходит до 30%. (Цены 5,9 руб. кВт/ч – Калмыкия, Амурская область, Пермский край, другие регионы). Фермеры предлагают: отменить плату за подключение к электроэнергии сельхоз товаропроизводителей, включая начинающих фермеров[1].

Сегодня все регионы отмечают рост цены на импортные средства защиты растений и семена в 2 раза. Цена на аммиачную селитру выросла на 30% – 50%, в ряде регионов до 17 500 руб/т (по данным большинства регионов).

Сельхозпроизводители требуют поставлять им удобрения по цене начала 2014 года (около 10 тыс. руб. за тонну) с учетом инфляции, а производители задекларировали цены на февраль в среднем на уровне около 12 тыс. руб. за тонну (по аммиачной селитре). В целом за посевную аграриям должно быть поставлено около 1,65 млн тонн удобрений в действующем веществе.

В ответ на требования аграриев химики согласились предоставить им скидку в 15-20% на время посевной. По факту она в феврале достигла 25% на аммиачную селитру.

Что касается посевной, то в этом году она будет стоить на 40–60 млрд рублей дороже, чем в 2014 году, и обойдется примерно в 300 млрд рублей, из которых около 174 млрд рублей — заемные средства. Основная причина увеличения стоимости — рост цен и повышение процентных ставок по кредитам из-за падения курса рубля.

Многие фермеры еще с осени начали закупать необходимые им ГСМ, удобрения, семена, средства защиты растений и прочее. Но, по мнению экспертов, потребность аграриев в финансовых средствах все равно гораздо выше объявленной Минсельхозом суммы, поскольку на большинство товаров поднялись цены, и многим сельхозпроизводителям стало труднее получить либо выплатить кредит[4].

На мой взгляд государству необходимо принять меры по регулированию цен и тарифов на материально-технические ресурсы, используемые в сельскохозяйственном производстве.

Необходимо стабилизировать минимум цены на ГСМ, электроэнергию, газ, минеральные удобрения, средства защиты растений. Ввести государственное регулирование минимальных закупочных цен на широкую номенклатуру сельскохозяйственной продукции.

#### **Использованные источники:**

1. Газета «Крестьянские ведомости»;
2. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68;
3. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных

агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области) / Жирнов А.В. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2006

4. Жирнов А.В. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК. Зимин Н.Е., Жирнов А.В. Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина". 2006. № 4. С. 27.

5. Журнал «Агробизнес»;

6. Журнал «АгроПромИнформ»;

7. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. -2014. - №2. – С. 53-56;

8. <http://www.profermer.ru/>;

9. <http://www.mcx.ru>.

*Жучков С.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

#### **К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

Общепринято считать, что диверсификация компании - будь то расширение сферы деятельности путем открытия новых производств или приобретение холдингом новых дочерних структур иного, чем метрополия, профиля - явление обоюдоострое, и в каждом отдельном случае руководство, выбирая направления развития, должно рассматривать как негативные, так и позитивные последствия диверсификации. Бизнес-словари определяют слово диверсификация как одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности, расширение ассортимента производимых изделий, расширение активности за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции.

Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным в связи со следующими обстоятельствами. Во-первых, "советская экономика боролась за одно из первых мест в мире по уровню специализации производства" и создала огромные монопродуктовые субъекты деятельности. Необходимость приспособления к новым экономическим условиям объективно заставляет искать наиболее выгодные сферы приложения созданного производственного потенциала. Во-вторых, диверсификация производства является инструментом межотраслевого перелива капитала и методом оптимизации структурных преобразований в экономике.

На предприятиях отечественной промышленности и в отраслях экономики в настоящее время сформировались различные предпосылки диверсификации производства. Поэтому в России мы будем наблюдать не эволюционный характер развития явления, что имело место в мировой практике и показано в табл. 1, а наоборот, диверсификация будет осуществляться одновременно на различных этапах.

Развитое рыночное хозяйство прошло через множество этапов, каждый из которых характеризовался разнообразным сочетанием специализации и диверсификации как асимметричными формами организации производства. Наиболее ощутимое развитие диверсификация получила в большинстве стран в середине 50-х годов, когда впервые дало о себе знать (с разной остротой в отдельных странах) относительное исчерпание внутренних источников роста эффективности производства.

Пионерное исследование диверсификации и интеграции американских компаний в 1962 г., осуществил М.Горт, японских предприятий - в 1979 г. Е.Есинара.

Вопросы стратегии диверсификации в эпоху массового потребления были главным предметом обсуждения, что связано, с одной стороны, с заметным снижением темпов роста по сравнению с предшествующим этапом, а с другой - стремлением фирм устоять в условиях неравномерного экономического и политического развития.

Существенные изменения экономических, социальных и научно-технических условий деятельности промышленных фирм коренным образом изменили требования к управлению, чтобы приспособиться к внешней ситуации. Острейшая борьба на мировых рынках, замедление экономического роста и технического прогресса потребовали преобразования производства, для которого стало недостаточным приобретение передовой техники и технологии, результатов научных исследований. Этим во многом объясняется тот факт, что диверсификация стала наиболее распространенной формой концентрации капитала. Способствовало разработке стратегии диверсификации падение нормы прибыли на капитал, вложенный в традиционное производство.

Таблица №1

Эволюция диверсификации производства				
Эпохи исторического развития	Экономические предпосылки	Средства достижения целей производства	Преобладающая форма организации производства	Последствия
Эпоха массового производства (до конца 20-х годов)	Концентрация производства и централизация капитала в пределах отрасли	Создание товара для рынка. Снижение издержек производства	Специализация производства ("чистые отрасли")	Создание товарных рынков

Эпоха массового сбыта (до середины 50-х годов)	Концентрация капитала в пределах отраслей. Товарная конкуренция. Перенакопление капитала в пределах отраслей. Структурная конкуренция	Манипулирование набором товаров, используемых в определенной области. Манипулирование набором отраслей (производство технологически взаимосвязанной продукции) Перелив капиталов в другие отрасли и сферы деятельности. Манипулирование набором отраслей и сфер деятельности	Горизонтальная дифференциация. Продуктовая (товарная) диверсификация. Вертикальная интеграция. Отраслевая диверсификация (набор отраслей) Многоотраслевая диверсификация (набор отраслей и сфер деятельности)	Преодоление границ товарных рынков Отраслевые рынки Преодоление границ отраслевых рынков. Национальные рынки
Постиндустриальное общество	Перенакопление капитала в отдельных странах. Критическая масса объемов производства в мировом масштабе. Конкуренция между фирмами, деятельность которых оптимизирована в мировом масштабе	Экспорт капитала в другие страны. Регулирование мирохозяйственных связей Оптимизация прибыльности в пределах деятельности Стратегия глобальной оптимизации деятельности	Географическая диверсификация (набор стран). Международная интеграция Интернационализация производства Глобальная диверсификация	Преодоление границ национальных рынков. Региональные рынки.
Эпоха инфотехнологий.	Мировая конкуренция	Глобальная оптимизация мирохозяйственных связей	Мировая экономика	Мировой рынок



Диверсификация прежде чем приобрела современные черты, в рамках глобальной стратегии фирм прошла сложный путь развития, меняясь под влиянием внешних обстоятельств, так и внутрифирменных критериев. В таблице показана эволюция соответствующих идей - от манипулирования набором товаров к манипулированию набором стран. Историю такой эволюции условно можно разделить на четыре этапа, и на каждом из них происходило становление таких основных элементов, как: товарный набор; отраслевой набор; набор отраслей и сфер деятельности; набор стран.

Поиск направлений диверсификации производства для предприятий отечественной экономики является актуальным в связи со следующими обстоятельствами. Во-первых, "советская экономика боролась за одно из первых мест в мире по уровню специализации производства" и создала огромные монопродуктовые субъекты деятельности. Необходимость приспособления к новым экономическим условиям объективно заставляет искать наиболее выгодные сферы приложения созданного производственного потенциала. Во-вторых, диверсификация производства является инструментом межотраслевого перелива капитала и методом оптимизации структурных преобразований в экономике.

Экономические преобразования коренным образом изменили положение отечественных предприятий, заставив их самостоятельно решать многие проблемы текущего и стратегического развития. Одной из таких проблем является диверсификация производства - важнейшее направление развития предприятия, позволяющее не только стабильно удерживать уровень экономического потенциала предприятия, но и в ряде случаев значительно повышать его. Целесообразность диверсификации производства обусловлена возможностью проявления адекватной реакции предприятия на агрессивные состояния внешней среды путем расширения сферы деятельности и номенклатуры выпускаемой продукции. Процесс диверсификации производства требует разработки теоретических и методологических положений, а также практических рекомендаций, определяющих условия эффективного управления диверсификационными процессами.

#### **Использованные источники:**

1. Аронов А.М., Петров А. Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития.- СПб.: Лениздат, 2000.- 128 с
2. Денисов А.Ю. Жданов С.А. Экономическое управление предприятием и корпорацией. М.: "Дело и Сервис", 2002. - 416 с.
3. Тупицын А.Л. Диверсификация предприятия // Новосибирск, 2004. - 150с.

4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов //Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
7. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Жучков С.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ И КООПЕРАЦИИ В АПК**

Особенностями современных процессов интеграции в сельском хозяйстве являются: наличие многообразия форм собственности; развитие современных рыночных отношений; относительная независимость хозяйствующих субъектов от государства; преобладание экономических стимулов при создании агропромышленных формирований. [1, с. 67]

Приоритетное место в ней должно отводиться маркетинговой ориентации хозяйственных стратегий. Главное внимание при этом должно уделяться согласованию инвестиционных программ, своевременной корректировке механизмов управления и экономических отношений. Основные принципы создания различных моделей интегрированных формирований сводятся к следующему: добровольность, адаптивность, целостность и комплексность, поддержка и содействие со стороны органов управления, «ведущее звено» - предприятие интегратор, оптимальность размеров.

Горизонтальная интеграция характерна для объединения хозяйственных структур, выпускающих однородную продукцию, оказывающих одинаковые услуги или выполняющие аналогичные операции технологического цикла.

Вертикальная интеграция применяется при слиянии предприятий различных отраслей по принципу технологического единства производственных процессов. Интеграция проявляется в том, что объединяющиеся структуры становятся необходимыми, взаимосвязанными и соподчиненными элементами более крупной структуры. Технологически процесс производства продукции управляется из единого центра.

Особый тип интеграции - диверсификация - состоит в проникновении крупной компании в другие отрасли, с которыми она не находится ни в прямой, ни в косвенной производственной связи.

В настоящее время назрела острая необходимость создания в сельском хозяйстве вертикально интегрированных объединений. Наиболее эффективным является объединение сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями и организациями торговли. Соответствует такому направлению интеграции создание агрохолдинга.

Организационное построение агрохолдинга включает решение вопросов выбора количественного и качественного состава предприятий-участников, в частности по производственному направлению и уровню хозяйствования, обоснование их технологических и экономических связей, степени централизации производственных и других функций, а также учет территориального фактора.

Учитывая, что проектная сырьевая база большинства перерабатывающих предприятий значительно превышает фактические объемы производства среднего сельскохозяйственного предприятия, число последних в холдинге должно быть, как минимум, не менее пяти-шести.

Принципы использования инвестиционного и инновационного ресурсов приобретают решающее значение при формировании состава учредителей вновь создаваемых хозяйственных обществ. Без предприятия лидера, без надежного инвестиционного источника холдинг может стать формальным объединением неэффективно работающих, как и прежде, юридических лиц. [5, с. 65]

Процесс формирования агрохолдинга, по нашему мнению, должен состоять из нескольких этапов.

На первом этапе - организационном - проводится обоснование создания агрохолдинга, определяется число участников, их местонахождение, вид деятельности, определяется специализация.

На втором этапе - экономическом - оценивается текущее состояние сельскохозяйственных предприятий, их потенциал, объемы запасов, готовой продукции и возможные рынки ее сбыта. Составляется план

финансирования деятельности, порядок и сроки погашения задолженности, определение центров финансовой ответственности.

Третий этап - структурный - предусматривает выбор оптимального варианта организационной структуры, формирование центрального аппарата компании, численность работников, принципы взаимоотношений между подразделениями и внешними субъектами рынка.

Четвертый этап - правовой - проводится официальная регистрация в органах государственной власти. [1, с. 142]

Включение сельскохозяйственных предприятий в состав агрохолдинга дает им следующие перспективы: возможность целенаправленного развития и устойчивого функционирования; возможность разработки перспективных программ и обеспечения их реального осуществления на основе диверсификации производства и получения внутренних льготных инвестиционных и кредитных ресурсов; пополнение собственных оборотных средств и обновление основных фондов; централизованное снабжение хозяйств ГСМ, запасными частями, новой техникой, оборудованием; погашение кредиторской задолженности; гарантированный и выгодный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции с использованием различных схем маркетинга; повышение деловой активности; расширение рынков сбыта продукции. [2, с.150]

Сельскохозяйственная продукция служит сырьем для изготовления других видов продукции и создания кооперационной цепочки. Необходимы предприятия по переработке сельскохозяйственной продукции и производству из нее продовольственных товаров. Это позволит им решить проблему обеспеченности сырьем, освоить новые рынки сбыта продукции.

Стратегическим моментом в деятельности центральной компании является организация производства и гарантированного сбыта продукции согласно современной тенденции развития, а именно возможность реализовывать продукцию под единой торговой маркой-брендом, в связи с чем агрохолдинг вступает в договорные отношения с бренд-компанией, на основе франчайзинговой формы предпринимательства.

В рамках агрохолдинга должны быть установлены длительные и стабильные производственные, технологические, организационные, и другие связи, обеспечивающие максимальное сокращение потерь продукции в процессе перехода из одной сферы в другую, четкое функционирование воспроизводственной цепи и стабильное обеспечение формирования районного, регионального и межрегионального продовольственных фондов.[2, с. 163]

Одним из условий создания и успешного функционирования агрохолдинга является активная поддержка государства, особенно при создании региональных агрохолдингов. Это обусловлено рядом причин. Во-первых, интеграция в рамках крупных административных районов будет длительным процессом, что объясняется отсутствием опыта и недостатком у промышленных и сельскохозяйственных предприятий свободных финансовых средств. Во-вторых, отсутствие в регионах необходимой инфраструктуры рынка, что вынуждает участников формирования заниматься всеми видами коммерческих операций.

Экономическая целесообразность участия сельскохозяйственных предприятий в агрохолдинге заключается в следующем. Во-первых, улучшение финансово-экономического положения предприятия и восстановление состоятельности обеспечивается за счет сокращения транзакционных издержек, снижения постоянных затрат на единицу продукции, роста объема продаж за счет наращивания объемов производства, улучшения делового имиджа участников формирования.

Таким образом, создание регионального агрохолдинга путем объединения сельскохозяйственного, промышленного и торгового капитала может стать одной из предпосылок для эффективного развития сельского хозяйства региона в будущем.

#### **Использованные источники:**

1. Зинченко А.П. Аграрная политика – М., КолосС, 2006 г. – 304 с.
2. Петранева Г.А. и др. Кооперация и агропромышленная интеграция АПК - М., КолосС, 2005 г. – 223 с.
3. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий /Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства/А.В.Жирнов, Ю.А. Лапшин,Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.



*Загидуллина А.М.  
студент 4 курса  
Экономический факультет  
ФГБОУВПО Башкирский Государственный Аграрный  
Университет*

## **ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РАССЕЛЬХОЗБАНК»)**

### **Аннотация**

Статья посвящена обзору ключевых действий стратегии коммерческого банка в период финансового кризиса. Материал представлен и раскрыт на примере ОАО «Россельхозбанк». В статье содержится стратегия, которая приведет коммерческий банк к предотвращению финансового кризиса.

**Ключевые слова:** стратегия, финансовый кризис, коммерческий банк, сегменты, АПК.

Скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, каковы причины его возникновения и как быстро он будет выявлен. В процессе развития финансового кризиса можно выделить четыре его основные стадии:

- снижение эффективности использования капитала, сокращение рентабельности и абсолютных значений объемов прибыли;
- возникновение убыточности производства;
- отсутствие собственных средств и резервных фондов, резкое снижение платежеспособности компании. Зачастую это сопровождается значительным сокращением производства в силу того, что часть оборотных средств направляется на обслуживание возросшей кредиторской задолженности;
- состояние острой неплатежеспособности. У предприятия нет возможности профинансировать производство и осуществлять платежи по предыдущим обязательствам. Возникает реальная угроза приостановки или даже полного прекращения производства, а затем банкротства. [1]

Стратегия ОАО «Россельхозбанк» до 2020 года разработана на основе целей и задач государства в области развития АПК, сельских территорий, банковского сектора, а также потребностей клиентов.

С 2013 года вступила в действие Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (утверждена постановлением Правительства РФ от 14.07.2012г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», далее – Госпрограмма-2020). «Россельхозбанк» планирует сохранять лидирующую роль в кредитовании по направлениям Госпрограммы-2020.

В течение следующих восьми лет Банк ожидает мягкого выхода мировой экономики из кризиса 2008 года, средних темпов роста экономики России, постепенного улучшения страновых макропоказателей. При этом Банк предполагает рост рентабельности, повышение качества кредитного портфеля, существенное увеличение количества розничных клиентов, поддержку отрасли государством.

Банк планирует поэтапное эволюционное развитие. Можно выделить 3 (три) этапа . [2]

2013-2014 гг.: ОАО «Россельхозбанк» продолжит укрепление позиций в АПК, диверсифицирует доходную базу за счет непроцентных доходов, наращивает клиентские средства, активно развивает розничный и малый бизнес, продолжает формирование банковской группы, включающей страховую компанию, управляющую компанию и др. Существенным результатом этапа должна стать кардинальная трансформация операционной модели, развитие дистанционных каналов продаж и обслуживания, совершенствование управляемости региональной сети, расширение продуктового ряда, учитывающего особенности бизнес-моделей клиентов и сезонно-климатические факторы регионов. Кроме того, Банк адаптирует свой продуктовый ряд под требования Всемирной торговой организации (ВТО), а также реализует меры по улучшению качества кредитного портфеля.

2015-2017 гг.: ОАО «Россельхозбанк» продолжит работу, направленную на укрепление позиций в АПК, РХК, ЛПК, диверсификацию доходной базы и кредитного портфеля, сохранение ведущих позиций в розничном и малом бизнесе. Одновременно с традиционным кредитованием, а также с целью удовлетворения потребностей своих клиентов Банк будет

развивать инвестиционный и международный бизнес в АПК, РХК, ЛПК, партнерские и агентские схемы продаж и обслуживания, банкоматную сеть, банковскую группу.

2018-2020 гг.: Банк продолжит укрепление позиций в АПК, а также активное развитие розничного бизнеса. Существенным результатом данного этапа станут привлекательные с инвестиционной точки зрения показатели рентабельности и качества кредитного портфеля, а также операционные показатели. Банк достигнет позиции в ТОП-3 среди российских Банков (таблица 1).

Таблица 1. Ключевые показатели развития Банка до 2020 года

№ п/п	Показатель	Значение	
		2011г	2020г
1	Кредитный портфель, трлн. руб.	0,95	3,1-4,1
2	Доля АПК, сельских территорий, РХК, ЛПК в кредитном портфеле Банка, %	70-75	70-75
3	Место в рейтинге по совокупному объему активов среди банков в РФ	4	ТОП-3
4	Рентабельность капитала, %	1,3	6
5	Окупаемость затрат (cost-income ratio, CIR), %	47,9	50-55%

К 2020 году Банк планирует обеспечить целевые значения:

- объемов и сроков кредитования государственных программ развития отраслей и территорий;
- объема и качества кредитного портфеля;
- показателей эффективности.

При разработке Стратегии ОАО «Россельхозбанк» определил в качестве своих целевых сегментов АПК, РХК, ЛПК и смежные с ними отрасли, участвующие во всей цепочке создания ценности (от сельхозпроизводителя до конечного потребителя), а также население и бизнес сельских территорий, поселений, малых и средних городов.

К потенциально возможным сегментам «Россельхозбанк» относит: прочие отрасли, не связанные с АПК, РХК и ЛПК; население и бизнес крупных городов и агломераций.

Основными решаемыми задачами при работе ОАО «Россельхозбанк» в потенциально возможных сегментах являются: обеспечение косвенного эффекта в АПК через влияние на рынки продукции, приобретаемой сельхозтоваропроизводителями; снижение рисков общего кредитного портфеля; диверсификация доходов; диверсификация депозитной базы; обеспечение доступности продуктов и услуг Банка в регионах с

неблагоприятными условиями ведения сельского хозяйства; диверсификация кредитного портфеля по остаточному принципу, при достижении плановых показателей в целевых сегментах.

К настоящему времени ОАО «Россельхозбанк» занимает ведущие позиции как в банковской системе Российской Федерации, так и в секторе аграрного кредитования. По объему активов, кредитного портфеля и капитала Банк входит в четверку ведущих кредитных организаций страны. По данным рейтинга Forbes, «Россельхозбанк» занимает место среди трех самых надежных кредитных учреждений России (рис. 1). [3]

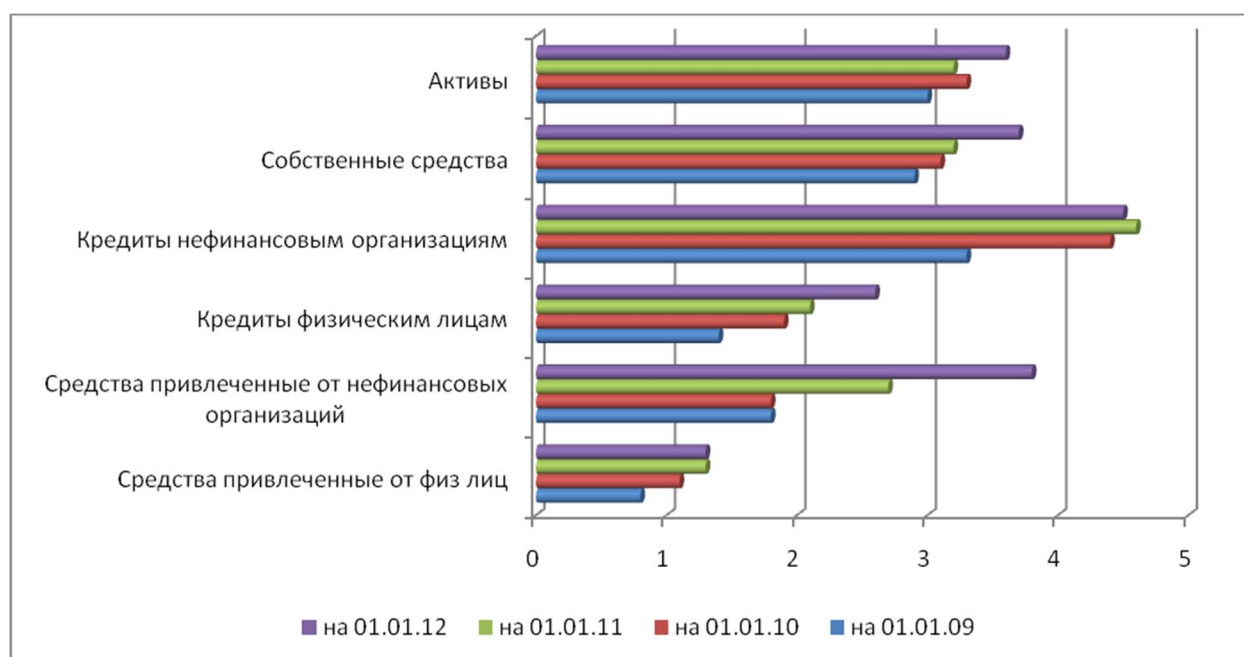


Рис. 1 – Доля ОАО «Россельхозбанк» в основных показателях  
русского банковского сектора, в %

В настоящее время ОАО «Россельхозбанк» входит в пятерку крупнейших банков страны по основным показателям деятельности:

- 1-ое место в кредитовании сельского хозяйства и АПК;
- 2-ое место в России по размеру банковской сети;
- 2-ое место по кредитованию малого и среднего бизнеса;
- 4-ое по размеру активов;
- 4-ое место по размеру кредитного портфеля;
- 4-ое место по размеру собственного капитала.

Таким образом, состояние ОАО «Россельхозбанк» оценивается как прибыльное и стабильное. Исходя из проведенного анализа, можно заметить, что эти показатели, в основном, сохраняют невысокие значения, что

характерно высокими рисками для отрасли специализации банка. Поскольку основной операцией ОАО «Россельхозбанк» является предоставление кредитов, то необходимо изучить состояние кредитного портфеля банка. Оценка кредитного портфеля нацелена, прежде всего, на то, чтобы максимально снизить риск невозврата ссуды, что ведет к значительным потерям для банка.

#### **Использованные источники:**

1. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— ЭБС «IPRbooks
2. Митин А.И. О необходимости применения технологий антикризисного управления в сельском хозяйстве // Аграрный вестник Урала. - № 2 (94). – 2012. – с. 99 – 101.
3. Никольская, Э.В. Анализ экономических результатов деятельности организации по данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» [Электронный ресурс] / Э.В. Никольская // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2012. - № 4. – режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru/journal/poligraf/detail.php?ID=2209/>
4. Шеремет, А. Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий [Текст] / А. Д. Шеремет, Р.С Сайфуллин – М.: ИНФРА-М, 2005. - 219 с.

*Зайдельман О.В.*

*магистрант первого года обучения*

*Башкирский Государственный Университет*

*Россия, г. Уфа*

### **РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ**

Реклама в настоящее время проникла во все сферы деятельности человека и общества. Реклама может оказывать позитивное и негативное воздействие на сознание и ценностные ориентации людей. Одной из социальных групп, на которую реклама оказывает сильнейшее воздействие, является молодежь. Это может быть объяснено тем, что молодежь – специфическая группа, чьи мировоззренческие, ценностные и другие позиции находятся еще в стадии формирования и поэтому, на них легче оказывать влияние.

Серия рекламных роликов, получивших название «Дорога к счастью» призвана показать, что личное счастье зависит от счастья остальных людей.



Данные рекламные ролики продвигают положительные ценности и показывают их значимость молодым людям.[1]

Значимым вопросом для современных молодых людей является права человека. Исследование Левада-Центра показало, что молодежь считает самым важным правом человека – право на жизнь. Отличает молодежь от других групп населения, то, что для них приоритетной так же является свобода слова.[2]

Так, чтобы сделать широко известными 30 неотъемлемых прав, провозглашённых Всеобщей декларацией прав человека, были созданы серии роликов социальной рекламы, иллюстрирующих эти права. Каждый из этих роликов понятным молодёжи языком доносит понимание одного из фундаментальных прав человека.

Распространение курения, алкоголизма, наркомании, преступности, являются неблагоприятными факторами социализации молодежи и, как следствие, развития российского общества. В стране наблюдается ухудшение состояния здоровья молодого населения, что приводит к разрушению генофонда и составляет угрозу национальной безопасности России.

В этой связи особое значение придается социальной рекламе пропагандирующей здоровый образ жизни. Крупнейший оператор наружной рекламы Russ Outdoor запускает очередной этап социального проекта «Всё равно?!». Новая кампания под слоганом «Выбор за тобой» призвана обратить внимание на проблему здорового образа жизни.[3]

Одним из факторов, влияющих на здоровье населения в целом и молодежи, в частности является экология. Согласно ВОЗ влияние окружающей среды на здоровье человека составляет 20% от общего процента влияния всех факторов.[4] Соответственно молодежи нужно прививать идею ценности окружающей среды и важность заботы о ней. Здесь значимую роль может играть реклама, как один из эффективных механизмов влияния на сознание человека.

Grey Singapore и Youth Expedition Project привлекают молодежь Сингапура к общественной работе. Один из проектов — помощь бедствующим после разрушительного азиатского цунами, посвящена серия принтов от Grey Singapore. Широкомасштабная кампания задействовала все медиа-каналы для того, чтобы привлечь в ряды YEP больше молодежи. Принты, выполненные в технике коллажа, демонстрируют, какую помощь может оказать каждый человек, независимо от возраста.[6]

Сегодня весь цивилизованный мир озабочен ослаблением стремления

подростающего поколения к образованию и самообразованию. Еще одной проблемой является уменьшение числа читающей молодежи. Исследование, проведенное Левада-Центром в 2011 году показало, что большинство современной молодежи читает книги 1-3 раза в месяц или реже.[2]

Так, американские компании American Council on Education, Lumina Foundation for Education и Ad Council запустили программу под названием KnowHow2GO («Я знаю, как этого достичь»). В рамках этого проекта были разработаны 4 ролика социальной рекламы, которые призваны мотивировать детей к учёбе. Основная идея этой кампании заключается в том, что обучение в школе очень важно для ученика, и если подросток планирует поступать в институт, то хорошие знания, полученные в школе, станут прочным фундаментом в дальнейшем обучении. [6]

Целевой аудиторией данной кампании являются ученики из социально неблагополучных семей и из семей с низким достатком. Важная задача этой социальной рекламы - мотивировать учеников не бросать учёбу, а получить полное среднее образование и только потом делать свой выбор.

Издательство «Эксмо» запустило социально-информационный проект, призванный привлечь внимание молодежи к чтению книг. Партнерами «Эксмо» по акции стали: Ксения Собчак, Ольга Шелест, Антон Комолов, Артемий Троицкий и Илья Лагутенко. Успешные, талантливые и знаменитые люди рассказали о своих читательских предпочтениях и обратились к своим поклонникам с призывом: «Читай книги — будь Личностью!».[6]

Более 100 рекламных щитов с известными цитатами великих русских и башкирских поэтов и писателей о пользе чтения появились на центральных улицах Уфы. Данная кампания стала своеобразным символом года литературы в Башкортостане.

Были выбраны цитаты таких известных личностей как: Антон Чехов, Виссарион Белинский, Николай Гоголь, Михаил Салтыков-Щедрин, Фёдор Достоевский, и других – всего жителям города Уфы было предложено вдохновиться высказываниями 20 русских и башкирских писателей и поэтов. И возможно слова великих классиков послужат для кого-то стимулом взять в руки книгу и прочитать произведения мастеров слова.[5]

Таким образом, социальная реклама выполняет особую роль в привлечении молодого поколения к общественной деятельности. Молодежь легко поддается влиянию внешнего мира, в том числе влиянию рекламы. В одних случаях при этом у молодежи формируются позитивные социальные ценности, в других - отрицательные. При этом общественно важным

является формирование позитивных социальных ценностей. Отсюда, привлекающая к себе социальная реклама способна стать мощным фактором, формирующим у молодого поколения положительные ориентации.

#### **Использованные источники:**

1. Дорога к счастью\ thewaytohappiness.org
2. Дубин Б.В., Гудков Л.Д., Зоркая Н.А. Молодежь России. — М.: Московская школа политических исследований, 2011. — 96 с.
3. Официальный сайт проекта «Все равно?!»\ <http://vse-ravno.net/>
4. Официальный сайт ВОЗ\ <http://www.who.int/ru/>
5. Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан\ <http://ufacity.info/>
6. Сайт о творчестве\ <http://www.adme.ru/>

*Зайдельман О.В.*

*магистрант первого года обучения*

*Башкирский Государственный Университет*

*Россия, г. Уфа*

## **СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА И ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ НАД ДЕТЬМИ**

Домашнее насилие над детьми или жестокое обращение с детьми может выражаться в виде физического, психологического, сексуального насилия, а также отсутствия заботы со стороны родителей по отношению к ребенку.[1]

Ежегодно по данным МВД РФ около 26 тысяч детей становятся жертвами домашнего насилия в России, согласно же докладу ЮНИСЕФ каждые 5 секунд в мире от домашнего насилия умирает один ребенок. [2]

Проблему домашнего насилия над детьми часто освещают социальные рекламные кампании и средства массовой информации, их задача — повысить осведомленность граждан, обнародовать существующую в обществе проблему, показать всю жестокость ситуации по отношению к ребенку, часто скрытую от посторонних глаз, а также вселить в жертв насилия мысль о том, что выход из сложившейся ситуации есть. Британское Национальное Общество по предотвращению жестокости по отношению к детям выпустило кампанию для поддержки горячей линии и онлайн службы доверия для детей и подростков, подвергающихся жестокому обращению в семье. Слоган компании: «Как ты себя чувствуешь?» призван показать заботу детям, находящимся в тяжелой жизненной ситуации. [3]

Цель социальной рекламы, показать ребенку, что лучше не умалчивать о жестоком обращении, которому он подвергается в семье, а обратиться в специализированные службы, так как они могут ему помочь справиться со сложившейся ситуацией. Так, бразильская общественная неправительственная организация A SOS Casas de Acolhida, существующая с 1967 года призывает детей не быть игрушкой или куклой в глазах родителей, а говорить о своих проблемах. На постерах выпущенных для организации были изображены глаза куклы, раскрытые от удивления от происходящего, а внизу указывался номер, позвонив на который ребенок может обратиться за помощью. [3]

Социальная реклама, затрагивающая проблему насилия над детьми, не только ориентирована на жертв насилия, объектом такой рекламы также является и окружение жертвы. В этом случае рекламные кампании пытаются показать, что насилие чаще всего скрыто от посторонних глаз, но если обращать больше внимания, то шанс распознать его все же есть. Агентством Saatchi & Saatchi для Британского Национального Общества по предотвращению жестокости по отношению к детям была разработана кампания, которая обращалась к взрослому населению. На видео группа марафонцев защищает девочку от попытки изнасилования ее отцом.[3] Цель кампании донести до взрослого населения, что время, которое они могут уделить окружающим может защитить ребенка от жестокости родителей.

В настоящее время самым распространенным типом домашнего насилия над детьми стало сексуальное насилие. В Германии была проведена социальная акция, призванная предотвратить сексуальное насилие над детьми. Сексуальное насилие в Германии становится серьезной проблемой, 20% ребят с ней сталкивались, причем 4 из 5 случаев происходили в семье. По заказу общественной организации Naensel&Gretel была разработана серия принтов, надпись на которых гласила: «Не каждый ребенок стремится возвращаться домой. В Германии каждого пятого ребенка сексуально оскорбляют. В 80% случаев это происходит у них дома».[3]

Шанхайское агентство Tonga Workroom обращает внимание на то, что действующих лиц всегда трое. Умалчивание или нежелание увидеть тот ужас, который творится под носом у человека является содействием. Слоган кампании «Если вы предпочитаете не видеть этого вы тоже можете стать педофилом».[3]

Таким образом, проблема насилия в семье над детьми, существует давно и во всех странах мира. Домашнее насилие не имеет никаких культурных, социальных, экономических, классовых, религиозных границ.

Насилие в семье, как основной ячейке общества подрывает основы не только жизнедеятельности семьи, но и нарушает безопасность самого общества. Жертвами насилия чаще всего становятся дети. Проблема домашнего насилия для социальной рекламы тема острая и сложная в то же время. Задача социальных рекламных кампаний — с одной стороны, привлечь внимание к существующей проблеме, раскрыть скрытую от окружающих жестокость в отношении ребенка, с другой стороны, вселить в детей, подвергающихся насилию, надежду, что выход из сложившейся ситуации есть всегда, стоит лишь только обратиться за помощью.

#### **Использованные источники:**

1. Википедия// [https://ru.wikipedia.org/wiki/Насилие\\_над\\_детьми](https://ru.wikipedia.org/wiki/Насилие_над_детьми)
2. РИА Новости// <http://ria.ru/infografika/20130129/920211298.html>
3. Сайт о творчестве Ad Me// <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/nasilie-nad-reklamoj-21889/>

*Закирова А.Г.  
студент*

*Карян Ю.С.  
ст. преподаватель  
ЧГПУ*

*Россия, г. Челябинск*

## **ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Проблема трудовой мобильности актуальна в экономике любой страны. Она влияет на потребности рынка труда, поддерживает права граждан работать там, где они считают нужным. Вместе с тем мобильность на рынке труда отражает готовность занятого и безработного населения изменять свой статус, вид занятости, работодателя, профессиональную принадлежность и место работы, в том числе и в связи с изменением места проживания. Именно трудовая мобильность оказывает влияние на конкурентоспособность персонала, его способность к адаптации в меняющемся мире [2, с. 6].

Мобильность предполагает перемещения. Работник иногда достигает желаемых целей в труде и занятости лишь одним изменением рабочего места, а иногда он совершает несколько переходов в поиске удовлетворяющего его труда. Высокая трудовая мобильность делает экономику более гибкой, так как работники могут быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и спроса. Это приводит к увеличению производительности, а также способствует росту отраслей экономики в



целом. Ограничение мобильности рабочей силы внутри страны влияет на национальное благосостояние. Однако высокая трудовая мобильность может привести к снижению заработной платы, а это может способствовать безработице, при этом на мобильность рабочей силы существенное влияние оказывает экономическое развитие региона, динамика развития организаций [1].

Уровень занятости населения России является довольно высоким ещё с советских времён, когда рождаемость снизилась, а число женщин, вовлечённых в экономику, резко возросло. По состоянию на март 2013 года численность экономически активного населения в России составляла 75,2 млн. человек. Это порядка 53 % от общей численности населения страны. В том числе 71,0 млн. человек были заняты в экономике и 4,3 млн. человек (5,7 %) не были трудоустроены, но активно искали работу. По данным Росстата численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет в январе 2014 г. составила 74,6 млн. человек или более 52% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 70,4 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ.

По сравнению с декабрем 2013 г. численность занятого населения в январе 2014 г. уменьшилась на 461 тыс. человек, а численность безработных - на 10 тыс. человек. Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,5 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце января 2014 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 931 тыс. человек, что на 1,5% больше по сравнению с декабрем 2013 г. и на 13,2% меньше по сравнению с январем 2013 года (табл. 1). Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости в январе 2014 г. более 74% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в январе 2014г. составила 22,6%, среди безработных женщин - 29,9%. Повысилась уязвимость городов и районов Челябинской области с моноэкономической структурой, в которых одно - два предприятия являлись градообразующими, а также территорий с предприятиями оборонного комплекса, угольной промышленности.

**Таблица 1. - Уровень занятости населения и безработицы в**

### Челябинской области, в среднем за год, (в процентах)

Показатели рынка труда	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Уровень занятости	63,8	65,4	66,0	66,1
Уровень безработицы	7,5	6,6	6,4	6,0

Политика занятости, проводимая Департаментом на всей территории Челябинской области, дала тысячам людей возможность вписаться в мир рыночных отношений с его довольно жесткой конкуренцией. Миграционные процессы в Челябинской области являются достаточно интенсивными. Так, еще в 2013 году она занимала второе место в Уральском федеральном округе после Тюменской области по величине (официального) миграционного оборота (табл. 2) [3]. Это свидетельствует о большей интенсивности миграционных процессов в Челябинской области по сравнению с УрФО.

**Таблица 2 - Абсолютные показатели миграции населения в регионах УрФО за 2013 г, (человек).**

Регионы УрФО	Миграционный прирост
Тюменская обл.	4 642
Свердловская обл.	1 884
Челябинская обл.	4 115
Курганская обл.	707

Миграционные потоки в Челябинской области действительно оказывают влияние на её развитие, на уровень жизни населения области. Как правило, иммиграция на территорию Челябинской области вызвана экономическими причинами: более высоким уровнем безработицы и напряженности на рынке труда, отсутствием средств к существованию и социальной защиты со стороны государства в странах исхода. Уровень и качество жизни мигрантов в большинстве случаев ниже, чем у местного населения. Положительный миграционный прирост, высокая доля лиц трудоспособного возраста, преобладание мигрантов-мужчин, довольно высокий трудовой потенциал мигрантов способны оказать позитивное влияние. Более всего внутренних мигрантов - 63,7 тысячи – поставили за 2012 год в Челябинск регионы Уральского федерального округа, притом более 82% из них – это сами же челябинцы. Примерно столько же, сколько уральцев, около 9 тысяч, в область въехало и жителей Приволжского округа (в основном, из Башкортостана). Южный и Северо-Кавказский округа

суммарно дали чуть больше 2 тысяч мигрантов.

Руководство региона в перспективе могло бы внедрить некий интерфейс взаимодействия с потоками иностранных мигрантов, способствуя росту их закрепления на Южном Урале, - в современных условиях каждый активный участник рынка способствует росту региональной экономики. Кроме того, необходимость выработки механизма регулирования миграции и адаптации мигрантов требует дополнительных расходов как со стороны федерального, так и со стороны местного бюджетов. А это значит, что инвестиции в различные социальные программы будут снижены, что может привести к усилению социальной напряженности, к снижению эффективности использования финансовых средств, предназначенных для решения социальных проблем.

Таким образом, справедливо отметить, что трудовая мобильность способствует экономическому развитию, уменьшает напряженность на рынке труда, сокращает уровень безработицы, способствует оптимальному распределению экономических ресурсов и обеспечивает регулирование рынка труда, особенно на региональном уровне, именно поэтому целесообразно своевременная разработка и регулирование программ, направленных на оптимизацию трудовой мобильности на территории региона.

#### **Использованные источники:**

1. Носкова К.А. Научно-практический журнал Гуманитарные научные исследования [Электронный ресурс] // Трудовая мобильность: специфический человеческий капитал: сайт. - URL: <http://human.snauka.ru/2013/05/3183>.
2. Потуданская, В.Ф., Новикова, Т.В. Трудовая мобильность как обмен знаниями в условиях инновационного развития промышленности / В.Ф. Потуданская, Т.Ф. Новикова // Креативная экономика. - 2013. - № 5 (77). - с. 10-15.
3. Социально-экономическое положение Уральского федерального округа в 2013 г. Стат. Бюллетень. / Росстат. - 2013.

*Закиян А.М.  
студент 1 курса  
Ловяникова В.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и мировой экономики  
СКФУ*

## **ВАЖНОСТЬ УЧЕТА СРАВНИТЕЛЬНОГО УРОВНЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОСТИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

*В условиях открытости и глобализации мировой экономики важно учитывать сравнительный уровень налогообложения. Поскольку избыточное налоговое бремя в отдельно взятой стране приводит к вывозу капитала и миграции интеллектуального потенциала.*

Налогообложение – важный макроэкономический показатель, влияющий на все стороны жизни общества: политическую, экономическую, социальную и др. В любой стране налогообложение имеет общие черты и особенности. Они меняются в зависимости от политики государства. В условиях открытости и глобализации мировой экономики важно учитывать сравнительный уровень налогообложения. Поскольку избыточное налоговое бремя в отдельно взятой стране приводит к вывозу капитала и миграции интеллектуального потенциала.

Проблематика налоговой реформы является системной, поскольку связана с макроэкономическими изменениями на государственном уровне, взвешенной финансовой политикой, регуляторной и социальной сферами. Разработка государственного бюджета роста нуждается уравновешенной налоговой политики. Основоположник социального рыночного хозяйства Л. Эрхард, разделявший желание граждан снизить налоговое бремя, отмечал, что система налогообложения должна строиться на следующих принципах:

- обеспечивать по возможности наименьшее налоговое давление и более благоприятное распределение доходов;
- не препятствовать конкуренции;
- соответствовать структурной политике государства;
- уважать частную жизнь человека;
- исключать двойное налогообложение;
- гарантировать соблюдение коммерческой тайны;
- гарантировать адекватность налогов размерам государственных услуг.

В экономической литературе проблематика налоговой системы широко освещена. Теоретически можно обосновать идеальную налоговую систему, соответствующую как фискальным интересам государства, так и экономическим интересам налогоплательщиков. Однако практически «дуалистическая природа» налога (фиск и регулирование) требует, соответственно, эффективной модели налогообложения (структуры

налоговой системы, обоснования целесообразности налоговой нагрузки, формирования соответствующей базы налогообложения, ставок, льгот, способов уплаты, определенности специальных налоговых режимов). И соблюдения определенных цивилизованных принципов экономической целесообразности. А. М. Соколовская, исследуя принципы проведения налоговых реформ в историческом ракурсе, отмечает, что на практике налоговые реформы оказались компромиссным сочетанием средств и форм, предлагаемых представителями различных теоретических концепций. Принцип - это основная особенность в строении чего-нибудь. Принцип финансовой справедливости заключается в обеспечении согласования экономических интересов участников процесса налогообложения с учетом введения разновекторной модели налогообложения, избежания возможных материальных поражений потенциальных участников рынка финансового капитала. Принцип финансовой справедливости требует вовлечения в налоговый механизм прогрессивных, пропорциональных и регрессивных налоговых форм, что будет способствовать уравниванию налоговой системы и совершенствованию налогового администрирования. Финансовая наука уделяет особое внимание согласованности и целесообразности применения прямого и косвенного налогообложения в экономической системе государства. В 1733 г. Вальполь обосновал целесообразность отмены всех налогов и введение единого налога на потребление, но проект был отклонен, поскольку вызвал «сильное народное недовольство». В начале XIX в. в Испании был предложен проект замены всех налогов акцизом на табак. Пфейффер (в труде о государственных доходах, вышедшей в 1866 г.) исходил из соображения, что налог, который согласуется с затратами, является наиболее справедливым и взвешенный. Становление государственных монополий обусловлено фискальной целесообразностью, поскольку возможность декретирования повышенных цен позволяет государству (как монополисту) получать дополнительную (монопольную) прибыль. П. Микеладзе в труде «Косвенные налоги» (1927) отмечал, что такой доход государству трудно было бы получить в виде налога, поскольку действует закон конкуренции. Государство осуществляет следующие мероприятия: передает монополии на откуп, применяет смешанную форму управления монополиями путем создания акционерных обществ с участием государственного капитала, которым и передается право монополии. Косвенные налоги гарантируют соответствующие фискальные выгоды для государства.

Международные налоговые отношения – это отношения между



странами в процессе исчисления и уплаты платежей, имеющих обязательные и межгосударственные характер. Таким отношениям присуще:

- ликвидация двойного налогообложения;
- налоговая конвергенция (сближение);
- международная налоговая конкуренция;
- использование опыта зарубежных государств в сфере налогообложения;
- обмен налоговой информацией.

Особое внимание следует уделить системе обмена налоговой информацией между странами, улучшение которой позволит избежать «двойного уклонения от уплаты налогов». В настоящее время существуют двусторонние договоренности между странами, например, модели Организации экономического сотрудничества и развития и Организация Объединенных Наций. Россия применяет международные соглашения во избежание двойного налогообложения более чем с 70 иностранными государствами. Такая политическая координация стран может привести к «усреднению» налоговых режимов вместо наблюдаемой «гонки на понижение».

Такие важные вопросы, как двойное налогообложение, соблюдение налогового законодательства и обмен информацией, требуют усиления глобального взаимодействия. Основная роль в этом процессе отведена ОЭСР и странам Большой двадцатки. Развитие международного налогового права в условиях глобализации требует совершенствования.

*Залилова Э.К.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Уфа*

### **СТРАХОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА**

Аннотация: В статье рассмотрена суть страхования земельно-ипотечного кредитования как единственный способ защиты интересов заемщика.

Ключевые слова: страхование, защита интересов заемщика, страховая компания, страховой случай, страхование жизни заемщика.

Земельно-ипотечное кредитование является одной из видов ипотечного кредитования, как и кредит под заклад строений производственного назначения или жилое помещение. Тем не менее, банки

не очень одобряют данный вид кредитования, поскольку в нем есть некоторые тонкости. Кредит под залог городской недвижимости получить гораздо проще, чем под залог земельного участка в пригороде или населенном пункте.

С экономической точки зрения залоговые (ипотечные) отношения – это отношения между кредитозаемщиком (залогодателем) и сокредитором (залогодержателем) по поводу имущественного обеспечения обязательств под выданный кредит. Также подчеркнем, что ипотека – это один из видов имущественного обеспечения обязательства неплательщика, при которой недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор, в случае невыполнения должником своих обязательств имеет право получить удовлетворение за счет продажи данного имущества.[2]

Суть земельно-ипотечного кредита состоит в том, что сокредитор (залогодержатель) продает земельный участок или право его аренды, который выступает в качестве гарантии лица (залогодателя), предоставляющего их как залог займа, и обладает преимущественным правом на получение дохода от такой продажи.

Таким образом, земельная ипотека – это предоставление кредитов под залог земли, то есть правообладатели земельных участков вправе получить кредит, обеспеченный недвижимостью в форме земельного участка.[1]

Обязательным требованием при оформлении земельного ипотечного кредита во многих банках является страхование соглашения. Выгодна подстраховка и кредитозаемщику и кредитору, поэтому следует перед оформлением договора подробнее узнать об этой услуге.

Чаще всего, договор ипотеки заключается на большой срок - не менее десяти лет. Поэтому страхование считается единственным способом защиты интересов заемщика. Таким образом, возвратность средств залогодержателя банк всё-таки гарантирует не зависимо от возникающих у заемщика событий. Страховая компания при наступлении страхового случая покрывает все расходы заемщика, выплатив банку недостающую сумму до погашения кредита. В то же время страховая компания выдаст заемщику средства, которые остались по страховке.[3]

В ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» указывается, что недвижимость обязательно должна быть застрахована, если он по данному соглашению выступает залогом. Ведь за тот промежуток времени, когда у клиента с банком договорные отношения, и заемщик выплачивает платежи, с ним может произойти несчастный случай или случится утрата трудоспособности. Поэтому все банки требуют от клиентов обязательного

страхования жизни и трудоспособности, что в свою очередь выступает гарантом полного возврата займа.[1]

Заемщику также выгодно страхование ипотечного жилищного (земельного) кредитования. Ведь при наступлении страхового случая (утраты трудоспособности) право собственности не остается за заемщиком или его наследниками. А при наличии страховки долг по кредиту полностью возместит страховая компания.

Конечно, заемщик может выбрать различные программы страхования – с различным перечнем страховых случаев и разными ежемесячными платежами. Тем не менее, стандартная ставка страхования недвижимости колеблется от 0,3% до 0,5%. Ставка напрямую зависит от состояния жилья – от общей характеристики объекта, учитывая район города, год постройки и этажность здания, материалов изготовления перекрытий в доме, а также от качества ремонта в квартире.

Страхование жизни заемщика в среднем рассчитывается по ставке 1,5%. Эта цифра зависит от возраста клиента, здоровья, а также от вида профессиональной деятельности. Важно знать, что при достижении заемщиком определенного возраста, процентная ставка по страхованию будет увеличиваться. Так, после пятидесятилетия ставка поднимается на 2%, а список страховых компаний, куда может обратиться клиент, значительно уменьшается.

Еще один важный момент – страхование ипотеки будет действительно лишь в период погашения клиентом задолженности. При досрочном погашении кредита договор страхования перестает действовать и не имеет никакой юридической силы. В данном случае страховая компания вернет клиенту остаток неиспользованных взносов.[3]

Рассмотрим структуру кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк» в 2014 году на рисунке, достигшего 1,274 трлн рублей. В частности кредиты выданные юридическим лицам составили 1,026 трлн рублей, а портфель физических лиц – 247 млрд рублей.

## Структура выданных кредитов

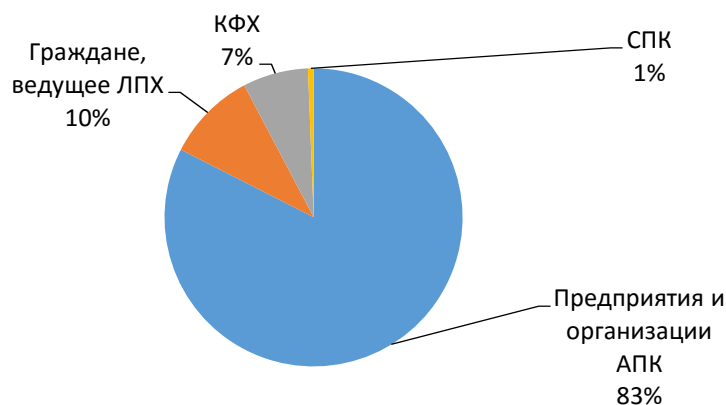


Рисунок Структура кредитного портфеля по субъектам кредитования

В связи со своей спецификой и действующей госпрограммой банк уделяет особое внимание сельхозтоваропроизводителям. Особое внимание уделяется развитию малого бизнеса, кредитный портфель в этом сегменте в 2014 году достиг 393,7 млрд рублей. За 2014 г. Россельхозбанк выдал более 32 тысяч кредитов субъектам малого предпринимательства на общую сумму 194,3 млрд рублей.

При этом объем финансирования малого бизнеса в АПК увеличился на 14,5% по сравнению с показателями 2013 г. и превысил 147 млрд рублей. Сегодня количество заемщиков Банка в этом сегменте составляет порядка 34 тысяч предприятий.

Банк продолжит работу, направленную на повышение доступности кредитных ресурсов за счет совершенствования и расширения продуктовой линейки, адаптируя ее к потребностям клиентов и требованиям Всемирной торговой организации.

### Использованные источники:

1. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 16.07.1998г. №102-ФЗ (ред. от 06 апреля 2015): принят Гос.Думой 24 июня 1997г.//СПС «Консультант Плюс»
2. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 21 июля 2014 г.): принят Гос. Думой 27 сент. 2002 г. : одобр. Советом Федерации 16 окт. 2002 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.

*Заровняева С.Б.*  
*студент 4 курса МО-11*  
*Арктический Государственный Институт Культуры и Искусств*  
*Россия, г. Якутск*  
*Zarovnyaeva Sakhaya Borisovna*  
*4-year student MO-11*  
*National Institute of Culture and Arts*  
*Of the State Russian Yakutsk*

### **ГИБКОСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Аннотация: В данной статье выявлены результаты, проведенного автором учебно-социологического опроса о структурной адаптации персонала к непрерывным организационным изменениям, социальным и культурным нововведениям - гибкости кадрового потенциала. Объектом исследования выступили работники «Управления культуры Усть-Алданского улуса». Ключевые слова: Управление, мотивация, инициатива, развитие, карьерный рост.

В марте 2015 года нами было проведено учебно-социологическое исследование (опрос) на тему «Гибкость кадрового потенциала», методом анкетирования. В опросе приняли участие работники управления культуры. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Это значит, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой - динамичной, т.е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации. Стабильными должны быть те стороны, которые ориентированы на интерес персонала и имеют отношение к организационной культуре предприятия.

Кадровая политика организации должна создавать не только благоприятные условия труда, но обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Структурную адаптацию персонала к непрерывным организационным изменениям, социальным и культурным нововведениям - гибкость кадрового потенциала.

Деятельность предприятия в области обучения состоит в обеспечении надлежащего уровня подготовки работника, соответствующего требованиям рабочего места (должности), а также условий для мобильности работника как предпосылки к лучшему использованию и обеспечению занятости.

Отсюда вытекает цель данного исследования: Структурная адаптация

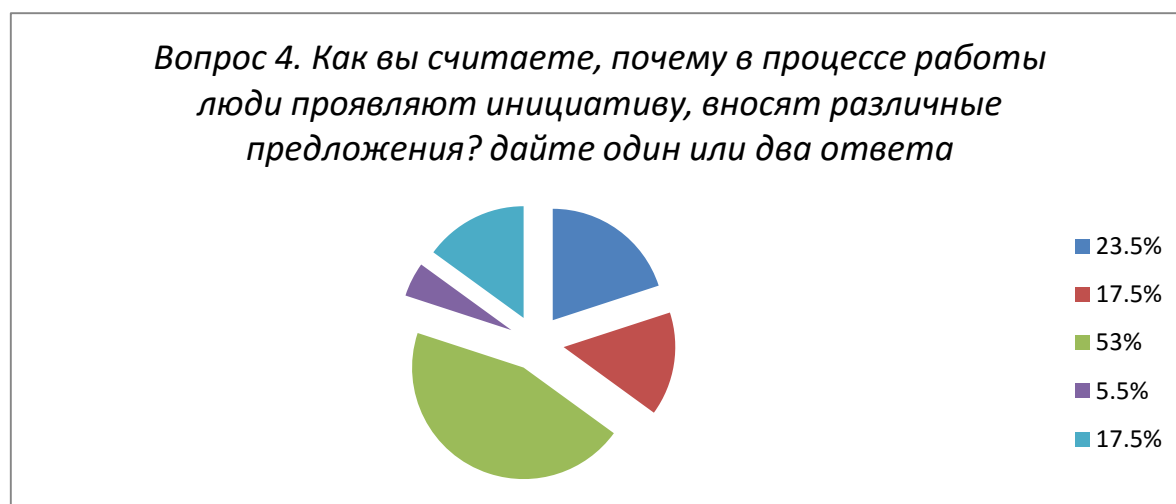


персонала к непрерывным организационным изменениям, социальным и культурным нововведениям. Разобраться в отношении организации к внешнему окружению, а также цели, связанные с отношением организации к своему персоналу.

Задачи исследования:

- поднятие престижа организации;
- исследование атмосферы внутри организации;
- анализ перспективы развития потенциалов рабочей силы;
- обобщение и предупреждение причин увольнения с работы.

Всего в опросе приняли участие работники управления культуры. 17 респондентов ответили на 14 вопросов. Анализ результата ответов выведена в проценты и приведена в диаграммах. В диаграммах №4 и №11, № 12 показаны результаты основных вопросов, которые были заданы в нашей анкете.



23.5% - чувствуют особую ответственность за свою работу.

17.5% -Из-за стремления реализовать свои знания и опыт, выйти за установленные работой рамки.

53% -Чаще всего из-за желания улучшить работу своей организации.

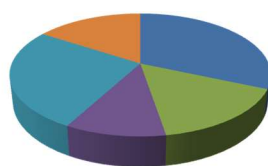
5.5% -Просто хотят «выделиться» или завоевать расположение начальства.

17.5% -Хотят заработать, поскольку всякая полезная инициатива должна вознаграждаться.

Данный опрос показал, что большинство респондентов проявляют инициативу, вносят различные предложения, чаще всего из-за желания улучшить работу своей организации и из-за чувства ответственности за свою работу.

Инициативное поведение работника может как способствовать деловому сотрудничеству, так и разрушать его, создавая непредвиденные проблемы во взаимоотношениях с коллективом и в деятельности организации. Реализация инициативных предложений должна подразумевать развитие компании, внедрение инноваций, продвижение на новый уровень понимания того или иного вопроса.

*Вопрос 11. Если положение в Вашей организации ухудшится, на какие перемены в Вашей работе и положении Вы согласитесь ради того, чтобы остаться на работе? Можете дать любое число...*



■ 35.5%  
■ 0%  
■ 17.5%  
■ 11.5%

35.5% - Освоить новую профессию

0% - Работать неполный рабочий день или перейти на менее квалифицированную работу и меньше получать

17.5% - перейти на менее удобный режим

11.5% - работать более эффективно

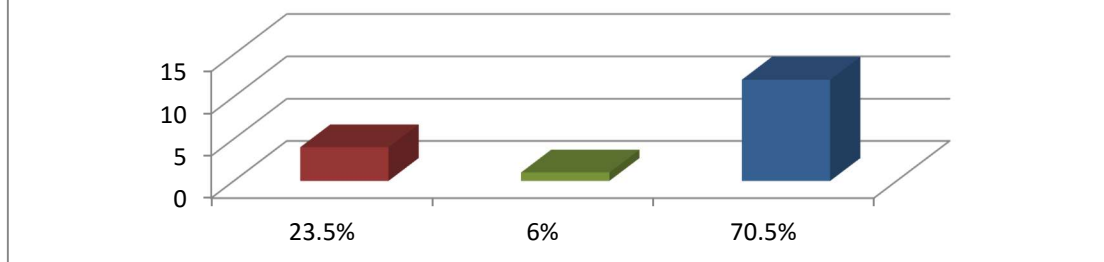
29.5% - соглашусь просто терпеть потому, что другой работы нет.

17.5% - скорее всего, я просто уйду из организации.

И один человек добавил что, будет совмещать другую работу, помимо своей основной.

Исследование показало, что большинство работников готовы осваивать, учиться проходить переподготовку для того, чтобы остаться в своей работе. 30% ответила, что будут просто терпеть потому, что другой работы нет. Но это, на мой взгляд, уже другая проблема. Около 70% очень гибки и мобильны. Они готовы подстроиться, адаптироваться к организационным изменениям. Это и есть - гибкость кадрового потенциала.

*Вопрос 12. На что вы готовы, для вашего профессионального развития?*



23.5% - ни на что, буду выполнять свои обязанности, как я могу

6% - проходить переквалификацию вне рабочего учреждения

70.5% - проходить соответствующее обучение.

Почти все респонденты проявили готовность проходить обучение. Это оказывают позитивное влияние на изменение уровня квалификации и производительности работников всех иерархических уровней, удовлетворяя индивидуальную потребность в обучении и потребность организации в обученных сотрудниках. Формирует конкретные навыки и умения, необходимые данной организации.

Готовность проходить обучение всегда будет положительно сказываться на работе. Повышение трудового потенциала работников для решения личных задач и задач в области функционирования и развития организации, повышение эффективности труда; снижение текучести кадров; подготовка необходимых руководящих кадров; воспитание молодых способных сотрудников; достижение большей независимости рынка труда; адаптация к новым технологиям; рост социальных качеств сотрудников и их удовлетворенности трудом.

Преуспевающее предприятие должно обладать четко организованным, грамотным, преданным и дисциплинированным персоналом, умеющим быстро перестраиваться и переучиваться. Именно кадровое планирование имеет целью создать сплоченную, ответственную, высокоразвитую и высокопроизводительную рабочую силу. Оно должно создавать не только благоприятные условия труда, но и обеспечивать возможность продвижения по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. Успешная деятельность любого учреждения зависит, в первую очередь, от слаженной и стабильной работы квалифицированного персонала.

*Захарова А.Г.*  
*студент 3 курса*  
*НИ Томский политехнический университет*  
*Макашева Н.П., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра экономики природных ресурсов ТПУ*  
*Россия, г. Томск*

## **ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ**

Инновационная деятельность - это целый комплекс научных, организационных, технологических, коммерческих и финансовых мероприятий. Именно в своей совокупности они ведут к созданию и реализации инноваций. Научные исследования и разработки являются не только источником новых идей, но на различных этапах инновационного процесса являются средством решения проблем, которые могут встретиться на любой стадии цикла «исследование-производство» [5]

Инновационное предпринимательство представляет собой сегмент экономики, формирующий принципиально новые объекты спроса на рынке и удовлетворяющий меняющиеся общественные потребности. Статус предпринимателя, который разрабатывает новые технологии, реализует новые комбинации факторов производства, не является его обязательным и определяющим свойством. Его основная функция сводится к инновационной деятельности

В странах с социально-рыночными отношениями основой национальной экономики является малое и среднее предпринимательство (до 98% всех зарегистрированных предприятий), в большинстве случаев инновационное; в России — крупно-товарное монопольное производство. Поэтому сфера отношений, регулируемых рынком, по сравнению с обществами, базирующимися на инновационном предпринимательстве, пока недостаточна для реструктуризации российской экономики.

Вывод экономики России из сложившейся ситуации на качественно новый уровень предполагает пересмотр существующей структуры экономики и перенос центра тяжести на предпринимательскую деятельность, базирующуюся на новых информационных технологиях.

В настоящее время инновационная деятельность российских предприятий характеризуется довольно низкими показателями.

Если посмотреть на типичный инновационный процесс, то проблем

здесь сегодня много и главная - недостаток финансирования. Основные проблемы в инновационном процессе начинаются с началом производства.

Отсутствие финансирования в полном объеме продлевает время реализации конкурентоспособных проектов, тем самым снижает качество инноваций.

Мировая практика показывает, что производство инновационных технологий и сам инновационный процесс оказываются более эффективными при максимальном вовлечении бизнеса. А для этого одной из приоритетных задач государства становится обеспечение равных возможностей для вхождения на рынок инновационных технологий, как крупным предприятиям, так и небольшим частным компаниям.

Отсутствие активного интереса со стороны отечественных и зарубежных компаний финансировать инновационный бизнес во многом объясняется тем фактом, что далеко не все инновационные проекты достойны финансирования.

Также, низкая активность предпринимательства в инновационной сфере объясняется высокой рискованностью инвестирования и неопределённостью срока окупаемости. Предприниматели не хотят заниматься инновационной деятельностью в связи с высокой рискованностью бизнеса и отсутствием спроса на инновации, а также в связи с отсутствием достаточной поддержки инновационной деятельности со стороны частного сектора.

Так же к проблемам предпринимательства, связанного с инновационной деятельностью можно отнести проблему организации этой деятельности, т.е. проблема управления. Анализ деятельности ряда предприятий позволяет сделать вывод о том, что все большее значение приобретает качество управления. Квалификация менеджера, руководителя становится важнейшим фактором обеспечения эффективности инновационного процесса.

Основными стимулами для внедрения инноваций являются повышение конкурентоспособности продукции, расширение доли рынка, рост прибыли, сокращение издержек производства. Поэтому в центре инновационных процессов находятся производители товаров и услуг. Основным фактором, влияющим на инновационность экономики, является способность субъектов хозяйствования воспринимать и внедрять инновации.

Таким образом, для того чтобы решить проблемы инновационного предпринимательства необходимо следующее:

Создать конкуренцию, которая возможна лишь при хороших



финансовых стимулах. Создать схему мотивации предприятий. В качестве желательных мер: решение таможенных проблем; снижение пошлин на оборудование; введение льгот по налогу на прибыль. Предоставлять инновационным предприятиям энергетику и арендуемые помещения на льготных условиях.

Также, для развития инновационного бизнеса в России необходимо вводить льготы: таможенные, налоговые и др. Так, например в Китае, НДС для всех организаций – 18%, а для инновационного бизнеса – 6%. Такие меры позволят развиваться этому виду деятельности, который в конечном итоге не только удвоит, но и утроит ВВП, и поднимет Россию в мире на почётное место.

Также необходимо подготовить квалифицированный персонал, а для этого действенным будет открытие инновационно-технологических центров при ВУЗах, а проблему нехватки знаний могут решить бизнес инкубаторы. Они облегчают начальные стадии развития новых предприятий, создают условия и предоставляют ресурсы для ускоренного развития компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе.

Данный список решения проблем может продолжаться в зависимости от условий развития региона, их законодательной базы, источников инвестирования. Пути решения проблем указаны в общем виде, однако, их реализация позволит сдвинуть инновационное предпринимательство с места, встать российской экономике на инновационный путь развития.

#### **Использованные источники:**

1. Татаркин А.И. Инновационное предпринимательство и его возможности: ключи к мировому рынку [Текст]/ А.И. Татаркин, А.Ф. Суховой. – Москва: «Экономика», 2002. - 219 с.
2. Барышева Г.А. Инновационный (венчурный бизнес) в структуре национальной экономики [Текст]/ Г.А. Барышева. – Томск: Изд-во Томского университета, 2002. – 180 с.
3. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – Москва: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. – 168 с.
6. Инновации: проблемы и пути решения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbio.ru/modules/news/print.php?storyid=679>.
7. А. Каширин, А. Семенов «Венчурное инвестирование в России», Москва: «Вершина», 2008. – 320 с.
8. Финансирование Инновационного Развития Сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий: Перевод с английского – СПб.: РАВИ, 2008

*Заяц А. В.*  
*студент 2-го курса*  
*ПолесГУ*  
*Беларусь, г. Пинск*

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Согласно бюджетному кодексу Республики Беларусь от 16 июля 2008 г. № 412-З, государственным кредитом является система денежных отношений, которая, в свою очередь, связанная с привлечением государством временно свободных денежных средств юридических и физических лиц [4, с.66].

Являясь частью финансовых ресурсов государства, государственный кредит выступает важным фактором ускорения социально-экономического развития страны.

В социальном плане государственный кредит может выступать как инструмент перераспределения финансовых ресурсов. Население через налоги оплачивает обслуживание государственного долга. Это может снижать потребление, замедлять формирование среднего класса. Кредиторы государства, которые имеют свободные денежные средства, получают прибыль на вложенный капитал. При размещении займов на внешних рынках кредиторами выступают и получают дивиденды нерезиденты.

В общеэкономическом плане государственный кредит является действенным инструментом структурной перестройки промышленности, конверсии производства, поддержки отечественных монополий на международных рынках.

Фискальная функция государственного кредита состоит в том, что посредством кредита осуществляется формирование централизованных денежных фондов государства. Положительное действие фискальной функции государственного кредита состоит в более равномерном распределении налогового бремени во времени.

Регулирующая функция государственного кредита охватывает состояние денежного обращения, уровень ставок на рынке денег и капиталов, производство и занятость [5].

Формирование посредством кредитных отношений дополнительных

финансовых ресурсов отражает одну сторону сущности государственного кредита как особой формы движения стоимости. Второй стороной выступают отношения, обусловленные возвратностью и платностью ресурсов, мобилизуемых с помощью государственного кредита. Государство гарантирует возврат средств с уплатой кредиторам установленного дохода в виде процентов. Кредитные отношения и налоговые не подменяют друг друга и являются самостоятельными финансовыми инструментами. Отношения по возврату средств и выплате вознаграждения также имеют перераспределительный характер [2, с.268].

Стоит отметить, что операции по купле-продаже государственных ценных бумаг или выдача кредитов под их залог, проводимые центральным банком, являются важным инструментом регулирования ликвидности коммерческих банков в стране. В Республике Беларусь кредиты под залог высоко ликвидных государственных ценных бумаг стали предоставляться Национальным Банком с 1996 г.

На сегодняшний день Республика Беларусь является членом трех крупнейших международных финансово-кредитных организаций:

- 1) Международного банка реконструкции и развития (МБРР);
- 2) Международного валютного фонда (МВФ);
- 3) Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

Следовательно, помимо престижной оценки на международной арене со вступлением в данные организации Республика Беларусь получила возможность привлечения кредитов. Банки предоставляют государству краткосрочные (менее 10 лет), среднесрочные (10—20 лет) и долгосрочные (более 20 лет) кредиты под средний процент 11% годовых и больше. МВФ оказывает своим членам финансовую помощь, по средствам продажи им свободных денежных средства или валюты других государств-членов Фонда в замен на собственную валюту стран, получающих эти ресурсы, которую они обязуются выкупить через оговоренный промежуток времени.

В 2013 г. правительство Республики Беларусь привлекло кредиты на общую сумму 2 429,6 млн. долларов США (или 256,7 долларов США на душу населения). В структуре внешних долговых обязательств по кредиту АКФ ЕврАзЭС привлеченные средства составили 880,0 млн. долларов; по кредитам банков КНР - 533,3 млн. долларов; по государственному экспортному кредиту Правительства Российской Федерации для строительства АЭС - 435,6 млн. долларов; по кредиту Банка ВТБ Российской Федерации - 440,0 млн. долларов; по кредитам МБРР - 140,7 млн. долларов.

Что касается погашения обязательств, Республика Беларусь

возместила 1 995,8 млн. долларов США. В структурном разрезе данная сумма представлена следующим образом: по кредиту «стэнд-бай» МВФ - 1 646,9 млн. долларов; по кредитам Правительства Российской Федерации - 150,0 млн. долларов; по кредиту Банка экономического и социального развития Венесуэлы - 99,5 млн. долларов; по кредитам банков КНР - 87,2 млн. долларов и 12,2 млн. долларов по прочим внешним государственным займам.

Низкий уровень государственного долга, сбалансированный бюджет, а также весьма успешное продвижение рыночных реформ являются одним из основных преимуществ Республики Беларусь, что открывает широкие перспективы по привлечению зарубежных инвестиций. Однако признаки восстановления мировой экономики пока достаточно неоднородны и не позволяют утверждать об окончательной стабилизации и скором выходе из кризиса, что заставляет рейтинговые агентства относиться к перспективам повышения рейтингов с заметной долей осторожности [3, с.241].

Внешний государственный долг на 1 января 2014 года составил 12,4 млрд. долларов США (или 1310 долларов США на душу населения), увеличившись по сравнению с 1 января 2013 года на 433,1 млн. долларов США, или на 3,6%, учитывая курсовую разницу.

Согласно нормативам, рекомендуемым МБРР, показатели кредитоспособности по внешнему государственному долгу, свидетельствуют о том, что Республика Беларусь относится к группе стран с низким уровнем задолженности.

Внутренний государственный долг по состоянию на 1 января 2014 года составил 35,7 трлн. белорусских рублей (или 3,8 млн белорусских рублей на душу населения), увеличившись по сравнению с 1 января 2013 года на 9,8 трлн. белорусских рублей, или на 38,1% , учитывая курсовую разницу.

На чистой основе в 2013 году размещено внутренних валютных государственных облигаций для юридических и физических лиц на общую сумму 803,4 млн. долларов США. Поступления от размещения валютных государственных облигаций для юридических и физических лиц (без учета операций по обмену) составили 949,2 млн. долларов США (в том числе 841,5 млн. долларов – для юридических лиц и 107,7 млн. долларов – для физических лиц). Погашение валютных государственных облигаций (без учета операций по обмену) составило 145,8 млн. долларов США (в том числе 95,9 млн. долларов – юридическим лицам и 49,9 млн. долларов – физическим лицам). На чистой основе в 2013 году размещено внутренних государственных облигаций в белорусских рублях для юридических лиц на

общую сумму 764,9 млрд. белорусских рублей. Поступления от размещения (без учета операций по обмену) составили 1 600,0 млрд. белорусских рублей, погашение облигаций (без учета операций по обмену) – 835,1 млрд. белорусских рублей.

Таким образом, можно подвести итог, что правительством Республики Беларусь было привлечено внешних и внутренних государственных займов в свободно конвертируемой валюте на общую сумму 3 378,8 млн. долларов США, погашено – 2 141,6 млн. долларов.

В настоящее время по классификации Организации экономического сотрудничества и развития Республика Беларусь отнесена к последней 7-й группе риска, что обязывает агентства страхования экспортных кредитов применять самую высокую ставку страхования кредитов для Республики Беларусь (9-10% при 5-летнем сроке возврата кредита). Это существенно удорожает среднесрочные и долгосрочные кредиты, ограничивает их эффективность и экономическую целесообразность привлечения [1, с.117].

Следовательно, Республика Беларусь прилагает значительные усилия по улучшению делового климата в стране, созданию благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций. Среди прогрессивных изменений - отмена "золотой акции", упрощение ряда административных процедур в части регистрации нового бизнеса и другие, взят курс на модернизацию налоговой системы как в части сокращения числа налогов и упрощения процедур налогового администрирования, так и в части снижения налоговой нагрузки на экономику. Кроме того, планируется сократить число товаров, которые подлежат ценовому регулированию, а также сократить субсидии государственным предприятиям, что должно способствовать повышению эффективности в масштабах всей экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие/ Под ред. Л.Е. Басовского.- М.: ИНФРА-М, 2008 - 222с.
2. Бондарь А.В., Воробьев В.А., Новикова Л.Н. Макроэкономика: Учеб. пособие. - Минск: БГЭУ-2013, 2007. – с.415
3. Любушин Н.П. Экономический анализ/ Учебное пособие, 3-е издание/ UNITY, 2011 - 574с.
4. Бюджетный кодекс Республики Беларусь. – Минск: Амалфея, 2012. – 115 с.
5. <http://www.economica-upravlenie.ru/content/section/71/151/>

*Земцева Е.А.  
преподаватель  
ГОУ ДПО «УМЦ ГОЧС Тульской области»  
Россия, г. Тула*

## **ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА**

Аннотация

Что следует понимать под дистанционным обучением.

Цели дистанционного обучения.

Виды дистанционного обучения.

Модели дистанционного обучения.

Преимущества дистанционного обучения.

Основные проблемы организации дистанционной формы обучения.

Ключевые слова

Дистанционное обучение, киберкласс, кейс-технология

Дистанционную форму обучения специалисты по стратегическим проблемам образования называют образовательной системой 21 века. Сегодня на нее сделана огромная ставка. Актуальность темы дистанционного обучения заключается в том, что результаты общественного прогресса, ранее сосредоточенные в сфере технологий сегодня концентрируются в информационной сфере. Наступила эра информатики. Этап её развития в настоящий момент можно охарактеризовать как телекоммуникационный. Эта область общения, информации и знаний. Исходя из того, что профессиональные знания стареют очень быстро, необходимо их постоянное совершенствование. Дистанционная форма обучения дает возможность создания систем массового непрерывного самообучения, всеобщего обмена информацией, независимо от временных и пространственных поясов. Кроме того, системы дистанционного образования дают равные возможности всем людям независимо от



социального положения (школьникам, студентам, гражданским и военным, безработными и т. д.) в любых районах страны и за рубежом реализовать права человека на образование и получение информации. Именно эта система может наиболее адекватно и гибко реагировать на потребности общества и обеспечить реализацию конституционного права на образование каждого гражданина страны. Исходя из вышеуказанных факторов, можно заключить, что дистанционное обучение войдет в 21 век как самая эффективная система подготовки и непрерывного поддержания высокого квалификационного уровня специалистов.

Суть исследуемой проблемы заключена в следующих аспектах:

1. до сих пор не разработана и не принята нормативно-правовая база дистанционного образования;
2. существует тенденция "подстраивания" термина дистанционного обучения под понятие любых форм образования (кроме очной);
3. педагогическое содержание этого понятия мало кого заботит, главным становится коммерческая сторона дела;

Именно поэтому необходимо дать чёткое определение дистанционного обучения, рассмотреть его теоретические основы для различных уровней.

В последнее время проблеме дистанционного обучения уделяется большое внимание в педагогической литературе. В характеристике использованных первоисточников отмечается научный подход (употребление терминологии, ее раскрытие, выведение и обоснование основных положений, лаконичность и логичность изложения); однако, наблюдается некоторое расхождение авторов изданий разных лет по тем или иным вопросам.

### **Что следует понимать под дистанционным обучением?**

Сопоставляя данные статей, можно заключить, что дистанционное обучение — это новая, специфичная форма обучения, несколько отличная от привычных форм очного или заочного обучения. Она предполагает иные средства, методы, организационные формы обучения, иную форму взаимодействия учителя и учащихся, учащихся между собой. Вместе с тем как любая форма обучения, любая система обучения, она имеет тот же компонентный состав: цели, обусловленные социальным заказом для всех форм обучения; содержание, также во многом определенное действующими программами для конкретного типа учебного заведения, методы, организационные формы, средства обучения. Последние три компонента в дистанционной форме обучения обусловлены спецификой используемой технологической основы (например, только компьютерных

телекоммуникаций, компьютерных телекоммуникаций в комплексе с печатными средствами, компакт-дисками, так называемой кейс-технологией и другими.).

Не следует смешивать заочное и дистанционное обучения. Их главное отличие в том, что при дистанционном обучении обеспечивается систематическая и эффективная интерактивность. Следует рассматривать дистанционное обучение как новую форму обучения, и соответственно дистанционное образование (как результат, так и процесс, систему) как новую форму образования. Хотя оно не может рассматриваться как система совершенно автономная. Дистанционное обучение строится в соответствии с теми же целями и содержанием, что и очное обучение. Но формы подачи материала и формы взаимодействия учителя и учащихся и учащихся между собой различны. Дидактические принципы организации дистанционного обучения (принципы научности, системности и систематичности, активности, принципы развивающего обучения, наглядности, дифференциации и индивидуализации обучения) те же что и в очном обучении, но отлична их реализация, которая обусловлена спецификой новой формы обучения, возможностями информационной среды Интернет, ее услугами.

Таким образом, с одной стороны, дистанционное обучение следует рассматривать в общей системе образования (непрерывно в системе непрерывного образования), предполагая при этом преемственность отдельных ее звеньев. С другой стороны, дистанционное обучение необходимо различать как систему и как процесс. Как и в других формах обучения, дистанционное обучение предполагает теоретическое осмысление этапа педагогического проектирования, ее содержательной и педагогической (в плане педагогических технологий, методов, форм обучения) составляющих. Задачами этапа педагогического проектирования являются: создание электронных курсов, электронных учебников, комплексов средств обучения, разработка педагогических технологий организации процесса обучения в сетях.

Курсы дистанционного обучения предполагают тщательное и детальное планирование деятельности обучаемого, ее организации, четкую постановку задач и целей обучения, доставку необходимых учебных материалов, которые должны обеспечивать интерактивность между обучаемым и преподавателем, обратную связь между обучаемым и учебным материалом, предоставлять возможность группового обучения. Наличие эффективной обратной связи, позволяющей обучающемуся получать

информацию о правильности своего продвижения по пути от незнания к знанию. Мотивация — также важнейший элемент любого курса дистанционного обучения. Для её повышения, важно применять разнообразные приемы и средства. А так же необходимо предусмотреть инвариантные компоненты при разработке курсов дистанционного обучения.

#### **Цели дистанционного обучения.**

1. профессиональная подготовка и переподготовка кадров;
2. повышение квалификации педагогических кадров по определенным специальностям;
3. подготовка школьников по отдельным учебным предметам к сдаче экзаменов экстерном;
4. подготовка школьников к поступлению в учебные заведения определенного профиля;
5. углубленное изучение темы, раздела из школьной программы или вне школьного курса;
6. ликвидация пробелов в знаниях, умениях, навыках школьников по определенным предметам школьного цикла;
7. базовый курс школьной программы для учащихся, не имеющих возможности по разным причинам посещать школу вообще или в течение какого-то отрезка времени;
8. дополнительное образование по интересам.

#### **Виды дистанционного обучения.**

На основе выполненного анализа можно заключить, что наиболее распространёнными являются виды дистанционного обучения, основанные на:

1. интерактивном телевидении;
2. компьютерных телекоммуникационных сетях (региональных, глобальных), с различными дидактическими возможностями в зависимости от используемых конфигураций (текстовых файлов, мультимедийных технологий, видеоконференций);
3. сочетание технологий компакт-дисков и сети Интернет.

Преимущество обучения, базирующегося на интерактивном телевидении, заключается в его возможности непосредственного визуального контакта с аудиторией, находящейся на различных расстояниях от преподавателя. Его отрицательная сторона состоит в том, что при таком обучении практически тиражируется обычное занятие, будь оно построено по традиционной методике или с использованием современных педагогических технологий. Это может быть допустимо только при

демонстрации уникальных методик, лабораторных опытов, когда преподаватели, учащиеся могут стать свидетелями и участниками использования новых знаний, методов в своей области, новых информационных технологий, принять участие в дискуссии. Данная форма дистанционного обучения интерактивна и может считаться весьма перспективной в системе повышения квалификации и подготовки специалистов. Но в настоящий момент - это чрезвычайно дорогостоящие технологии.

Следующий способ организации дистанционного обучения предполагает использование компьютерных телекоммуникаций в режиме электронной почты, телеконференций, информационных ресурсов региональных сетей и сети Интернет. Это самый распространенный и доступный способ дистанционного обучения. При его организации предусматривается применение новейших средств телекоммуникационных технологий.

Третий способ, предполагает использование компакт-дисков в качестве базового электронного учебника. Он включает в себе большие дидактические возможности для вузовского, школьного образования и для повышения квалификации специалистов. Преимущество компакт-диска в том, что он сочетает в себе следующие качества: интерактивность, мультимедийность, содержит большой объем информации и за счёт этого в значительной степени оптимизирует процесс дистанционного обучения.

#### **Модели дистанционного обучения.**

В своих статьях авторы рассматривают следующие модели, на которых базируется существующая в настоящее время сеть открытого и дистанционного обучения:

**Первая модель** - обучение по типу экстерната. Обучение, ориентированное на школьные или вузовские (экзаменационные) требования и предназначенное для учащихся и студентов, которые по каким-то причинам не могут посещать очные учебные заведения.

**Вторая модель** - обучение на базе одного университета. Это уже целая система обучения для студентов, которые обучаются не стационарно, а на расстоянии, заочно (открытые формы) или дистанционно, т.е. на основе новых информационных технологий, включая компьютерные телекоммуникации. Такие программы используются для получения разнообразных аттестатов образования.

**Третья модель** - обучение, основанное на сотрудничестве нескольких учебных заведений. Она предусматривает совместную подготовку единых

программ заочного дистанционного обучения для нескольких учебных заведений по ведущим дисциплинам (в любых районах страны и за рубежом). Такое сотрудничество в подготовке программ дистанционного обучения позволяет сделать их более качественными и менее дорогостоящими. Перспективная цель программы - дать возможность любому гражданину стран содружества, не покидая своей страны и своего дома, получить любое образование на базе функционирующих в странах содружества колледжей и университетов.

**Четвертая модель** - автономные образовательные учреждения, специально созданные для целей открытого или дистанционного обучения, в которых студенты могут получить образование по различным направлениям. Они специализируются в создании мультимедийных курсов. Обучение полностью оплачивается организациями и фирмами, в которых работают студенты. Самым крупным подобным учреждением является Открытый университет в Лондоне, на базе которого в последние годы проходят обучение дистанционно большое число студентов не только из Великобритании, но из многих стран Содружества.

**Пятая модель** - обучение по автономным обучающим системам. Обучение в рамках подобных систем ведется целиком посредством ТВ видеозаписей или радиопрограмм, а также дополнительных печатных пособий.

Неформальное, интегрированное дистанционное обучение на основе мультимедийных программ. Такие программы ориентированы на обучение взрослой аудитории, тех людей, которые по каким-то причинам не смогли закончить школьное образование. Такие проекты могут быть частью официальной образовательной программы, интегрированными в эту программу (примеры таких программ существуют в Колумбии), специально ориентированные на определенную образовательную цель (например, Британская программа грамотности) или специально нацеленные на профилактические программы здоровья, как, например, программы для развивающихся стран.

#### **Преимущества дистанционного обучения.**

Бесспорными преимуществами дистанционного обучения являются:

1. более высокая эффективность профессиональной подготовки по сравнению с вечерней и заочными формами обучения при более низкой стоимости образовательных услуг;
2. сокращение сроков обучения;
3. возможность параллельного обучения в российском и зарубежном

вузах;

4. независимость студента от географического расположения вуза.

Эксперименты подтвердили, что качество и структура учебных курсов, равно как и качество преподавания при дистанционном обучении зачастую намного лучше, чем при традиционных формах обучения. Новые электронные технологии могут не только обеспечить активное вовлечение учащихся в учебный процесс, но и позволяют управлять этим процессом в отличие от большинства традиционных учебных сред. Интеграция звука, движения, образа и текста создает новую необыкновенно богатую по своим возможностям учебную среду, с развитием которой увеличится и степень вовлечения учащихся в процесс обучения. Интерактивные возможности используемых в системе дистанционного обучения программ и систем доставки информации позволяют наладить и даже стимулировать обратную связь, обеспечить диалог и постоянную поддержку, которые невозможны в большинстве традиционных систем обучения. Современные компьютерные телекоммуникации способны обеспечить передачу знаний и доступ к разнообразной учебной информации наравне, а иногда и гораздо эффективнее, чем традиционные средства обучения.

#### **Основные проблемы организации дистанционной формы обучения.**

Эффективность дистанционного обучения напрямую зависит от преподавателей, которые ведут работу с учащимися в сети Интернет. Это должны быть преподаватели с универсальной подготовкой, владеющие современными педагогическими и информационными технологиями, психологически готовые к работе с учащимися в новой учебно-познавательной сетевой среде. К сожалению, в нашей стране не ведётся подготовка специалистов подобного рода. Другая проблема - инфраструктура информационного обеспечения студента в сетях. Вопрос о том, какой должна быть структура и композиция учебного материала остаётся открытым. Наряду с этим ставится вопрос об условиях доступа к курсам дистанционного обучения. Не решен так же вопрос организации и проведения оценки знаний "дистанционных" учащихся. Для его решения необходимо создание нормативно-правовой базы оценки знаний учащихся.

#### **Заключение:**

Говоря о дистанционной форме образования, следует говорить о создании единого информационно-образовательного пространства, куда следует включить всевозможные электронные источники информации (включая сетевые): виртуальные библиотеки, базы данных,



консультационные службы, электронные учебные пособия, киберклассы и т.д. Когда речь идет о дистанционном обучении, следует понимать наличие в системе учителя, учебника и ученика. Это взаимодействие учителя и учащихся. Отсюда следует, что главным при организации дистанционной формы обучения является создание электронных курсов, разработка дидактических основ дистанционного обучения, подготовка педагогов-координаторов. Не следует отождествлять дистанционную форму с заочной формой обучения, поскольку здесь предусматривается постоянный контакт с преподавателем, другими учащимися киберкласса, имитация всех видов очного обучения, но специфичными формами. Следовательно, требуются теоретические проработки, экспериментальные проверки, серьезные научно-исследовательские работы. К сожалению, то, что мы сегодня видим в сети Интернет и в большинстве своем на компакт-дисках, никак не отвечает элементарным педагогическим требованиям. Отсюда значимость проблемы, связанной с разработкой самих курсов дистанционного обучения и методикой их использования для различных целей базового, углубленного, дополнительного образования.

Факты и примеры приведенных выше показывают необходимость создания и расширения дистанционной формы обучения в России и ее регионах. Это необходимо для развития квалифицированного, интеллектуального, высокопрофессионального общества.

*Зерчанинова Т.Е., к.с.н.*

*доцент, и.о. заведующего кафедрой*

*Васильева Е.И., к.с.н.*

*доцент*

*Российская академия народного хозяйства и государственной*

*службы при Президенте Российской Федерации*

*Россия, г. Екатеринбург*

## **СОЦИАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА РАБОТЫ С КАДРАМИ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются результаты социологического опроса государственных служащих Свердловской области, проведенного летом 2014 года. В результате исследования получены новые факты о профессиональной деятельности государственных служащих Свердловской области; выявлены проблемы в профессиональной деятельности государственных служащих; выявлены факторы, которые препятствуют полной реализации должностных обязанностей.

**Ключевые слова:** государственные служащие, профессиональная деятельность.

В Указе Президента Российской Федерации № 601 говорится о совершенствовании института государственной гражданской службы, о зависимости оплаты труда государственных гражданских служащих от достижения показателей результативности профессиональной служебной деятельности, а также о едином подходе к осуществлению выплаты государственным гражданским служащим премий за выполнение особо важных и сложных заданий по результатам работы; о применении системы комплексной оценки деятельности государственных гражданских служащих с использованием ключевых показателей эффективности и общественной оценки их деятельности, в том числе на базе социальных сетей и с учетом мнения сетевых сообществ [2].

Летом 2014 года нами был проведен социологический опрос государственных служащих Свердловской области, предметом которого стали различные аспекты их профессиональной деятельности. Рассмотрим полученные результаты.

Госслужащим приходится сталкиваться с различными проблемами, характерными для их работы. Наиболее часто респонденты упоминают следующие проблемы:

- слишком большой объем работы – 34,5%;
- много срочных поручений, невозможно сосредоточиться – 34,5%;
- не устраивает заработная плата – 32,1%.

При ответе на вопрос о факторах, которые препятствуют полной реализации должностных обязанностей, 26,4% респондентов обращают внимание на избыток поручений от руководства, которые не входят в должностные обязанности. На втором месте – проблема, связанная с нерациональным распределением руководителями исполнения того или иного документа между сотрудниками.

Чтобы сделать работу госслужащих более результативной, по их мнению, необходимо в первую очередь справедливо распределить объемы работы (39,7%) и повысить заработную плату (38,3%).

Рассмотрим мнения респондентов по поводу различных направлений кадровой работы в органах государственной власти.

В соответствии с Федеральным законом [1] в Свердловской области осуществляется создание системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных гражданских служащих, что является одной из основных задач совершенствования государственной

гражданской службы Свердловской области, с применением компьютерных программ, обеспечивающих учет государственных служащих, направленных на повышение квалификации или профессиональную переподготовку.

По программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации в 2010 году было обучено 855 человек (12,5 процента от общего числа государственных гражданских служащих), в 2011 году – 1707 человек (28,6 процента от общего числа государственных гражданских служащих), в 2012 году (за первое полугодие) – 480 человек (7,9 процента от общего числа государственных гражданских служащих), показатель по итогам 2012 года – 1065 человек (17,5 процента от общего числа государственных гражданских служащих) [3].

В организации повышения квалификации госслужащих, с точки зрения респондентов, важнее дифференцированная подготовка (под конкретные проблемы отдельных групп должностей), чем массовая подготовка.

Большинство респондентов считают оптимальным установленный законодательством период повышения квалификации – не реже одного раза в три года. Однако большинство респондентов не принимали участие в выборе программы обучения на последних курсах повышения квалификации (табл. 1):

Таблица 1

Вы лично принимали участие в выборе программы обучения?

Варианты	%
Да	41,8
Нет	56,3
Нет ответа	1,9
Итого	100,0

Удовлетворенность обучением по программе последних курсов повышения квалификации оказалась высокой (88,6%). Тех, кто был не вполне удовлетворен обучением, не устраивало, что было мало практики. Обучение должно носить более прикладной характер.

Таким образом, в результате опроса были выявлены следующие проблемы в кадровой работе в органах государственной власти: большой объем работы; много поручений, не входящих в должностные обязанности; низкая удовлетворенность оплатой труда; проблема нерационального и несправедливого распределения руководителями объемов работ между служащими; большинство служащих не принимают участие в выборе программы обучения.

Анализ работы с кадровым резервом (оценка возможностей

повышения качества работы с резервом, эффективности его использования с учетом положений законодательства) показал, что, по мнению большинства госслужащих, кадровый резерв – основной источник поиска наиболее перспективных государственных служащих, а руководители государственных органов должны назначаться в первую очередь из резерва управленческих кадров.

В целях совершенствования кадровой работы в органах государственной власти необходимо разработать систему оценки результативности дополнительного профессионального образования; направить на повышение квалификации служащих, не проходивших курсы более трех лет; не допускать подобных нарушений; проводить анкетный опрос госслужащих для изучения потребности в совершенствовании знаний, навыков и умений; выявлять субъективные потребности в получении государственным служащими дополнительного профессионального образования; при формировании кадрового резерва учитывать направление подготовки кандидатов; установление взаимосвязи между результативностью деятельности государственного служащего и его продвижением через включение в кадровый резерв данного органа власти либо иных органов власти. Принцип компетентности, на наш взгляд, должен быть базовым при формировании кадрового состава органов государственной власти, а также при формировании и развитии кадрового резерва.

#### **Использованные источники:**

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления [Электронный ресурс]: Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 г. № 601. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении областной целевой программы «Развитие кадровой политики в системе государственного и муниципального управления Свердловской области» на 2013 - 2015 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Свердловской области от 19 февраля 2013 г. № 183-ПП (в ред. от 10 июня 2013 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

*Зиангирова А. Р.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

**ОЦЕНКА И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ  
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (ЛИКВИДНОСТИ) ПРОМЫШЛЕННОГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА  
МАТЕРИАЛАХ ОАО «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД  
АВТОБЕТОНОВОЗОВ»)**

**Аннотация**

Выявлены пути улучшения ликвидности организации в условиях финансового кризиса. Классифицированы активы с точки зрения ликвидности. Классифицированы пассивы по степени оборачиваемости. Выявлено оптимальное соотношение между активами и пассива для абсолютного баланса. Рассчитаны коэффициенты ликвидности. Проанализированы показатели ликвидности. Обнаружены проблемы предприятия. Приведены меры, способствующие повышению платежеспособности.

**Ключевые слова**

Активы, пассивы, относительные показатели, дебиторская задолженность, оборачиваемость запасов, денежные средства, удельный вес запасов, обязательства, заемные средства.

Под ликвидностью понимается возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Григорьева Т.И. дает следующее определение платежеспособности. Платежеспособность – это возможность погашения обязательств за счет имеющихся у компании денежных средств и их эквивалентов [1].

Управление ликвидностью в организации – это размещение средств организации таким образом, чтобы можно было достаточно быстро превратить активы в денежные средства и расплатиться по текущим обязательствам [1].

У предприятия существуют определенные функции. К общим функциям относятся такие функции, как коммерческая, т.е. функция получения прибыли в результате предпринимательской деятельности; производственная, заключающаяся в производстве товаров и оказании услуг потребителям; кадровая, осуществляемая путем найма и увольнения работников, планирования потребности в рабочей силе, формирования

трудовых коллективов; функция финансов и учета, означающая накопление доходов от основных видов деятельности, образование и использование денежных фондов предприятия [2]. Эти показатели влияют на ликвидность организации.

Короткова Э.М. интерпретирует кризис в следующем понимании, кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде [4].

Финансовый кризис в России, который имел свое начало в 2014 году, подразумевает ухудшение экономической обстановки в России, вызванное резким спадом мировых цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительную часть в доходах бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины.

Таблица 1 Группировка активов ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» по степени ликвидности и пассивов по степени оборачиваемости

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Нормальное соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.
А1. Высоколиквидные активы	16 082	+3,6 раза	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства	173 313
А2. Быстрореализуемые активы	129 100	+112,3	$\geq$	П2. Среднесрочные обязательства	89 276
А3. Медленно реализуемые активы	299 470	+37,4	$\geq$	П3. Долгосрочные обязательства	616
А4. Труднореализуемые активы	106 562	-31,6	$\leq$	П4. Постоянные пассивы	288 009

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A_1 \geq П_1, A_2 \geq П_2, A_3 \geq П_3, A_4 \leq П_4.$$

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные



обязательства организации лишь на 9%. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств (больше на 44,6%).

Для окончательного вывода о состоянии ликвидности предприятия в количественном измерении следует рассчитать ряд относительных показателей.

Таблица 2 Показатели ликвидности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» [5]

Показатели	2012	2013	2014	Изменение 2014г. к 2012 г.	
				абсолютное	относительное
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,48	1,85	0,69	159,5
Коэффициент быстрой ликвидности	0,25	0,48	0,61	0,36	244
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,05	0,07	0,06	700

На конец 2014 года все показатели ликвидности не соответствуют норме. При этом следует отметить имевшую место положительную динамику – за весь анализируемый период коэффициенты ликвидности увеличиваются.

Проанализировав показатели ликвидности, мы также обнаружили следующие проблемы на предприятии: снижение денежных средств; большой удельный вес дебиторской задолженности (в динамике данный показатель увеличивается); большой удельный вес запасов (в динамике данный показатель увеличивается).

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что предприятие теряет свою платежеспособность.

В целях повышения платежеспособности и ликвидности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» необходимо:

- исключить из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска (собрать информацию о покупателях, т.е. данные о их финансовых результатах; тщательно проанализировать ее);
- страховать дебиторскую задолженность;
- проводить постоянную работу с дебиторами (звонки, письма с напоминаниями; начисление штрафов, пени; передача долга в агентство по

сбору платежей);

- следует провести оптимизацию товарных запасов (необходимо реализовать залежалые товары; сократить расходы на приобретение товаров.

Цели организации страхового дела:

- извлечение прибыли и распределение ее между участниками;

- защита законных имущественных интересов страхователей [3].

Благодаря страхованию дебиторской задолженности, при ее неуплате, организации в конечном итоге заплатит страховая компания.

- проводить постоянную работу с дебиторами (звонки, письма с напоминаниями; начисление штрафов, пени; передача долга в агентство по сбору платежей);

- следует провести оптимизацию товарных запасов (необходимо реализовать залежалые товары; сократить расходы на приобретение товаров.

#### **Использованные источники:**

1. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка и прогноз [Текст] : учебник / Т.И. Григорьева. – М. : ЮРАЙТ, 2011. – 462 с.

2.Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>.— (дата обращения 12.03.2015).

3.Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 116 с.— Режим доступа:<http://www.iprbookshop.ru/23083>.— (дата обращения 12.03.2015).

4. Короткова, Э.М. Антикризисное управление [Текст]: учебник / Э.М. Короткова. – М. : ИНФА-М, 2009. – 618 с.

5. ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» [Электронный ресурс] / - режим доступа: [www.tza.com](http://www.tza.com) (дата обращения 12.03.2015).

*Зиброва Н.М., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономика»*

*Чумакова О.В.*

*студент 3 курса*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)*

*Донской государственной технической университет*

*Россия, г. Шахты*

## ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ ИНТЕРВЕНЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ. СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ «СТАТУСА-КВО» ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

**Аннотация.** Статья посвящена анализу интервенций центральных банков, проводимых в условиях неопределенности и нестабильности мировой и российской экономики. Оценивая новые вызовы, авторы дают характеристику действиям ЦБ РФ по регулированию инфляции и управлению валютным курсом.

**Ключевые слова:** интервенции центральных банков, валютный курс, инфляция, процентные ставки, «статус-кво».

На сегодняшний день, когда страны развиваются стремительно быстро, к числу которых также относится Россия, приходится сталкиваться с рядом проблем: неразвитость рыночных структур, высокая доля участия государства в регулировании экономических процессов, монополизированность экономики и другие характерные черты переходного периода, вносящие существенные корректировки в механизме проведения валютных интервенций.

Общеизвестно, что денежно-кредитные учреждения отражают особенности тех экономических систем, в рамках которых они действуют. Что касается Российской Федерации, то можно сказать, что экономика страны формируется на основе государственных средств, а не на средства экономических агентов, права собственности носят условный характер:

— пассивы банков формируются преимущественно не за счет взносов частных собственников или населения, а посредством верхнего уровня иерархической вертикали экономической власти;

— банковскую деятельность отличает подконтрольный характер этой власти, что означает условность банковской деятельности;

— определяющей в банковской деятельности становится кооперация, вовсе не банковская конкуренция.

Если обратиться к экономической теории, то можно обозначить два канала, через которые интервенции Центрального банка оказывают влияние на рынок: канал портфельного баланса и сигнальный канал.

В первом случае, инвесторы поддерживают определенную структуру портфеля финансовых активов в различных валютах, которая зависит от предполагаемых доходов и рисков. В случае, когда Центральный банк проводит интервенции, структура портфеля меняется, следовательно, участники рынка должны балансировать риск, продавая или покупая активы.

Их действия, в свою очередь, способствуют изменению цен на финансовые ресурсы и обменный курс валют.

Согласно сигнальному каналу, Центральный банк может воздействовать на ситуацию, подавая сигнал участникам рынка о своих намерениях. Центральный банк, в отличие от других кредитных организаций, обладает большим объемом информации в силу более точного экономического прогноза, полученного путем закрытой или ранней информации, таким образом, обладая информацией о будущих мерах денежно-кредитной политики.

Январь 2015 года международный банковский сектор начал с принятия серьезных интервенций: для одних стран подобные действия были ожидаемые, для других – полная неожиданность, посеявшая панику. Так, 15 января Центральный банк Швейцарии отказался от «потолка» курса национальной валюты к евро, составлявшего 1,2 швейцарского франка за один евро. Курс евро сразу подешевел по отношению к франку на 30% [1].

Неделей позже Банк Англии проголосовал за сохранение без изменения ключевой процентной ставки. Впервые с июля прошлого года решение было принято единогласно – на фоне рекордно низкой инфляции.

С конца прошлого года финансовые рынки ждут интервенций Европейского центрального банка, а именно – программы количественного смягчения, которая применяется для «вброса» в экономику денег и борьбы с дефляцией. 22 января глава Европейского центрального банка Марио Драги раскрыл карты: ежемесячно с марта 2015 года по сентябрь 2016-го ЕЦБ будет выкупать на вторичном рынке ценные бумаги на 60 миллиардов евро.

За океаном Федеральная резервная система США, похоже, намерена не спешить с увеличением процентных ставок. Решение ФРС по ставке покажет, уверен ли Центробанк в том, что экономический рост в США после кризиса полностью восстановился. Кроме того, руководству ФРС придется определиться с тем, как повышение ставки повлияет на мировую экономику в свете слабого роста в ЕС, Японии и Китае. Наконец, уже сами намерения ФРС на ужесточение политики привел к росту доллара на фоне политики других крупнейших банков. Высокий курс доллара вредит американским экспортерам и компаниям, ведущим бизнес за рубежом. По существу МВФ только констатирует факт: скоро ФРС повысит процентные ставки. Это означает, что даже на ожиданиях того события приток инвестиций в доллар и ценные бумаги США вырастет, а на развивающихся рынках усилится отток капитала. Отложенный характер повышения процентных ставок в США привел к тому, что переток инвестиций из развивающихся стран на

американский рынок за прошедший период превратился во внушительную сумму. Если бы США одновременно с завершением программы QE (количественного смягчения) повысили ставку, то, скорее всего, отток капитала из развивающихся стран был бы меньше. У развивающихся стран практически нет механизмов защиты от роста оттоков капитала на фоне затяжного спада в мировой экономике и в условиях повышения процентных ставок в США. Управляющий Банка Японии Харухико Курода заявил, что уровень инфляции в Японии должен достичь примерно 2% к следующему году, что пока снимает необходимость в дополнительных мерах денежно-кредитного стимулирования. Курс иены должен меняться стабильно, в соответствии с экономическими условиями. Все же, если еще больше смягчить политику, то иена может ослабнуть до уровней, которые, скорее, вредить, чем приносить пользу национальной экономике. Поэтому Банк Японии решил не менять монетарную политику. Японский ЦБ сохранил цель расширения денежной базы на 80 трлн. иен (\$674 млрд.) в год. Таким образом, ЦБ продолжит реализацию рекордных программ стимулирования, нацеленных на восстановление роста потребительских цен в стране, до целевых 2%. В IV квартале 2014 г. экономика Японии увеличилась на 2,2 % в пересчете на годовые темпы, базовый индекс потребительских увеличился на 0,5% в декабре, что стало самым слабым повышением более чем за год [2].

А в конце января, полного банковскими событиями, пришли новости из Москвы. Совет директоров Центрального банка принял решение, возможно, для многих неожиданное – снизить ключевую ставку на два пункта, мотивируя, что цель уменьшения инфляционного давления с 17 процентной ставкой была достигнута. Возникают вопросы: «Чем обусловлен эффект домино, который наблюдается в действиях Центробанков европейских стран? И что вызвало такой ажиотаж – низкие цены на нефть или замедление роста, а, может, какие другие факторы?».

Дело не только в нефтяных ценах, мировая экономика слабела, замедляя свой экономический рост. Центральные банки ответили на эти тенденции краткосрочными мерами, которые были призваны дать незамедлительный результат. Однако необходимы структурные реформы.

Банк России разработал ряд мер на случай обвального падения стоимости ценных бумаг. В частности, для стабилизации ситуации государственные органы и их представители могут осуществлять выкуп ценных бумаг на вторичном рынке. Подобные действия уже предпринимались в 2008 году, тогда из Фонда национального

благосостояния было выделено 175 млрд. руб., а скупкой активов занялся «Внешэкономбанк». Кроме того, Банк России предусмотрел меры и для придания дополнительной устойчивости денежному рынку: могут возобновляться компенсируемые сделки, они будут распространяться на краткосрочные рублевые межбанковские кредиты и операции меж дилерского РЕПО, также ЦБ продолжает расширять ломбардный список. Если резервы банков для финансирования через стандартные инструменты исчерпаются, ЦБ РФ готов начать кредитование без обеспечения. Конечно, эта мера не будет регулярной: только пока банковский сектор не нарастит достаточного количества активов, принимаемых ЦБ в качестве обеспечения. Допуск банков к беззалоговому кредитованию будет осуществляться только при условии активного использования ими стандартных инструментов рефинансирования Центробанка. В любом случае, тот факт, что Центробанк готовит план действий на случай неблагоприятного развития событий, сам по себе является позитивным. ЦБ выбрал комплекс ориентиров для определения уровня ключевой ставки: курсовая стабильность, инфляционное таргетирование, поддержка экономики. Ранее при определении уровня ключевой ставки ЦБ исходил только из необходимости таргетирования инфляции. А с 2014 года в условиях угрозы высокого роста инфляции (на фоне падения рубля) ЦБ ориентируется на инфляционные ожидания. Ключевая ставка на текущий момент является основным инструментом денежно-кредитной политики ЦБ, ставка, по которой регулятор финансирует банки, - она влияет на ставки по кредитам и банковским депозитам всей банковской системы. В конце октября ЦБ повысил ставку с 8 до 9,5% годовых, 11 декабря – до 10,5%, 15 декабря - до 17% годовых, 30 января 2015 года снизил на 2 процентных пункта – до 15%. В официальном объяснении всех этих решений Банк России ссылался на управления инфляционными процессами. Собственно, этот основной ориентир был закреплен в опубликованном ноябрьском манифесте ЦБ – «Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов». В нем инфляционный приоритет повторяется в разных формулировках на протяжении всего документа. Меняя ставку в последний раз, ЦБ отметил, что «по состоянию на 26 января годовой темп прироста потребительских цен составил 13,1%» [3], а годовая инфляция продолжает расти. С ускорением инфляции Центральный банк России столкнется со следующей ситуацией: если он попытается остановить ослабление рубля повышением процентной ставки, это еще больше ослабит экономику. Но если такого шага не сделать, то рубль может обрушиться,



что вызовет еще большую инфляцию. Повышение ключевой ставки ведет к снижению спекулятивного давления на рубль и позволяет ослабить его девальвацию. Напротив, снижение ключевой ставки способствует созданию дополнительного спроса со стороны банков, получивши дешево рубли от ЦБ, на иностранную валюту. Кроме того, высокие ставки по рублевым инструментам означают их большую доходность и инвестиционную привлекательность, снижают бегство инвесторов и населения из рубля, что опять же положительно влияет на курс. С другой стороны, высокая ставка - это дорогие кредиты. Что касается прямых инструментов для поддержки курса рубля, то ЦБ продолжает активно использовать валютные интервенции и новый способ – валютный своп.

Сейчас регулятор высказался ближе к реальности. Это делается для того, чтобы ЦБ больше доверяли. В мире давно установилась практика, что Центробанки, которые пользуются доверием, должны достигать названных целей и говорить о том, что они действительно намерены и могут сделать. Девальвация подстегивает инфляцию, поэтому курсовая стабильность – сильнейший фактор ее контроля. Если бы западные рынки не были закрыты ввиду санкций, то политика была бы иной. В России отсутствуют ограничения на движение капитала, поэтому ЦБ необходимо выбрать из двух составляющих то, на чем необходимо сконцентрировать внимание: политику борьбы с инфляцией или политику управляемого курса рубля. Сейчас, по всей видимости, Банк России пытается найти тонкий баланс между двумя этими целями. Не секрет, что полное игнорирование динамики курса рубля невозможно, в том числе и потому, что динамика стимулирует инфляцию. Поэтому ЦБ периодически выходит на рынок с интервенциями.

По всем прогнозам рост цен начнет замедляться во II квартале 2015 года, в тоже время виден тренд увеличения цены на нефть. Так в начале февраля цена на нефть марки Brent впервые с декабря превысила отметку \$60 за баррель, в этом году она может подняться до \$80 за баррель. Нецелесообразно далее снижать ключевую ставку до того, как инфляционный пик и пик валютной волатильности гарантировано пройдены. Таким образом, стабилизация национальной валюты - основная задача Банка России, и он должен руководствоваться этой целью при выборе ключевой процентной ставки.

Банки с целью не допущения банкротства будут ужесточать требования к заемщикам. Рост издержек реального сектора экономики, сокращение объема выпускаемой продукции, как следствие – рост доли импорта на потребительском рынке приведут к дальнейшему росту

инфляции и давлению на рубль в сторону понижения. Ухудшение финансового состояния предприятий приведет к сокращению рабочих мест. В результате возникают серьезные риски в социальной сфере. Поэтому необходимо принять ряд оперативных регуляторных мер, которые позволят стабилизировать ситуацию на финансовом рынке. В частности, банкиры просят не наказывать кредитные организации за любые нарушения на срок до 01 января 2016 года. Также финансисты полагают, что ЦБ не должен ограничивать ставки по потребительским кредитам вплоть до 01 января 2017 года (ранее ЦБ принял решение не ограничивать ставки до 1 июля 2015 года). Третье предложение банковского сообщества – увеличение суммы операций, при которой клиента можно не идентифицировать, до 600 тыс. руб. Сегодня законодательство разрешает банкам не проводить идентификацию клиента, если он совершает операции на сумму меньше 15 тыс. руб.

Однако предложения, направленные на ослабления регулирования банков, в частности, отсутствие штрафов за нарушение законов и проведение сомнительных операций, а также увеличении суммы операций, при которых не требуется идентификация клиентов, нуждается в тщательной проработке. Нельзя упускать из внимания высокую долю вероятности, что на фоне этих предложений расцветет, например, фиктивный импорт, кроме того, получают стимул другие способы незаконного получения денег, например, транзит. На транзитные операции клиентов российских банков приходится не менее 50% всех незаконных финансовых операций. Общий объем последних – 1,5 трлн. руб. за 2013 г., получается, если моратории на штрафы будут введены, все усилия Росфинмониторинга будут напрасными. Но послабления банковского сектора все же необходимы, ведь банковский кредит является локомотивом экономики. Между тем из-за кризисных явлений в экономике финансовый результат 2014 года не показал высоких темпов – прибыль в размере 589 млрд. руб. – оказался на 40,7 % ниже итога 2013 года. По данным ЦБ РФ, убытки получили 127 банков – 15,2 % от всего числа действующих кредитных организаций. Их совокупный доналоговый убыток составил 264, 5 млрд. руб. – в 14,2 раза больше, чем за аналогичный период 2013 года. Убытки из-за резкой девальвации рубля в 2014 году (за прошлый год рубль девальвировал к доллару на 72%, к евро – на 52%) увеличило число нарушений банков. Как бы то ни было, ЦБ планировал ограничить максимальные ставки по кредитам с 1 января 2015 года (в соответствии с Указанием от 29 апреля 2014 года № 3249-У). Механизм выглядит так: ЦБ раз в квартал определяет среднерыночную полную стоимость кредита (ПСК)

не менее чем по 100 крупнейшим кредиторам в рознице, и банкам запрещается превышать установленные значения ПКС более чем на одну треть – иначе придется создавать повышенные резервы под такие кредиты, например не с коэффициентом 1, а с коэффициентами 1,4 и 1,6 – банки не имеют право использовать резервы в обороте. Однако из-за кризиса Банк России решил не ограничивать ставки до 1 июля этого года. ЦБ начал публиковать полную стоимость кредита ПСК с 14 ноября 2014 года [4]. Данная мера особенно актуальна в условиях высоких ставок по депозитам, так как позволит банкам сохранять уровень приемлемой маржи по розничному кредитованию. В противном случае, банки могут потерять значительную часть доходов, что фактически сделает розничное кредитование убыточным для большинства игроков. С учетом экономических реалий и прогнозов наиболее вероятно, что при сохранении прежней политики ЦБ ключевая ставка будет расти и находится в диапазоне от 17 до 37%. При сохранении нынешней жесткой процентной политики (сценарий «статус-кво» с ростом ставки до 37%) более чем 280 банкам в 2015 г. и 230 в 2016 г. понадобится дополнительный капитал свыше 1,2 трлн. руб. Часть средств могут внести собственники банков. Остальные средства можно получить только за счет государства. Без господдержки проблемы окажутся непосильными более чем для 200 банков в 2015 г. и 160 банков в 2016 г., им понадобится свыше 900 млрд. и 500 млрд. руб. При замораживании ключевой ставки поддержка понадобится еще большему числу банков и в еще больших размерах: более 1 трлн. и 0,8 трлн. руб. примерно для 250 и 230 банков. В 2015 г. при ожидаемом падении ВВП на 3-5% из-за нарастания кредитных рисков 150-200 банков могут лишиться лицензий [5] Поэтому объявленные меры господдержки в основном должны коснуться крупнейших банков.

#### **Использованные источники:**

1. Курс евро к швейцарскому франку обрушился на 30 процентов на фоне отказа ЦБ Швейцарии от «потолка» курса франка к евро/  
<http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/> - дата обращения: 15.01.2015 г.
2. Банк Японии сохранил курс монетарной политики/[www.vestifinance.ru](http://www.vestifinance.ru)- дата обращения: 18.02.2015 г.
3. О ключевой ставке Банка России/  
[www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30012015\\_133122dkp2015-01-30t13\\_15\\_49.htm](http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30012015_133122dkp2015-01-30t13_15_49.htm)- дата обращения: 17.03.2015 г.
4. Центробанку могут ограничить полномочия/[www.banki.ru](http://www.banki.ru)-дата обращения: 18.02.2015 г.

5. Мировое экономическое положение и перспективы в 2015 году/Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, Информцентр ООН в Москве, 19.01.2015 г.

*Зимин Н.Е., д.э.н.  
профессор*

*Авдащенко Е.А.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Высокоэффективный аграрный сектор – основа материального и социального благополучия общества, без которого невозможно его устойчивое развитие, своего рода гарант обеспечения и сохранения национальной безопасности страны. Не случайно сельское хозяйство является приоритетной отраслью во всех развитых странах мира. На нем не экспериментируют, его оберегают и развивают, используя новейшие достижения научно-технического прогресса.

Производительность труда – важнейшая экономическая категория, которая характеризует эффективность использования рабочей силы; это соотношение между рабочим временем и количеством полученной продукции [1].

Чем больше производится продукции в единицу рабочего времени или чем меньше затрачивается времени на производство единицы продукции, тем данный показатель выше. Сущность роста производительности труда заключается в экономии времени [1].

Повышение производительности труда является актуальнейшей проблемой, от решения которой зависят темпы расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве и полное удовлетворение потребностей страны в его продукции.

Наряду с производительностью труда принято использовать и некоторые другие показатели, называемые нормами труда:

Норма времени – количество времени, необходимое для производства определенных операций, выпуска единицы продукции или осуществления комплекса работ. От второго определения производительности труда этот показатель отличается тем, что характеризует затраты труда, необходимые для воспроизводства отдельных элементов производственного цикла, тогда

как производительность труда может быть оценена только по выпуску готовой продукции.

Норма выработки – показатель, обратный норме времени – количество операций, натуральных единиц продукции или полуфабрикатов, производимых в единицу времени. Как правило, за единицу времени при определении этого показателя принимается одна рабочая смена.

Кроме перечисленных в сельскохозяйственном производстве используются специфические показатели производительности труда:

- объем сельскохозяйственных работ, выполняемых в единицу времени. Этот показатель носит смешанный характер. При выполнении некоторых видов работ он аналогичен нормам обслуживания – отличие в том, что в общем случае нормы обслуживания используются для оценки труда вспомогательного и обслуживающего персонала, а в данном случае мы имеем дело с показателем производительности труда основных производственных рабочих.;

- затраты труда на возделывание 1 га сельскохозяйственных культур . Этот показатель является обратным показателю, охарактеризованному в предыдущем абзаце;

- затраты труда на обслуживание 1 головы скота в животноводстве – как и предыдущий, этот показатель является, по существу, нормой времени. Может носить универсальный характер – то есть применяться как для оценки труда производственных рабочих, непосредственно занятых в животноводстве, так и для анализа затрат труда всего персонала. Разумеется, в последнем случае применение показателя имеет смысл только в специализированных хозяйствах , иначе требуется его корректировка на другие виды деятельности, что вряд ли может быть произведено с высокой степенью точности;

- нагрузка скота на работника животноводства– показатель может использоваться для оценки эффективности использования труда в различных хозяйствах или на сельскохозяйственных предприятиях различных организационно-правовых форм;

- затраты труда на выполнение отдельных операций в животноводстве – этот показатель представляет собой локальную норму времени и интересен с точки зрения определения комплексной нормы времени , а также для анализа трудозатрат в динамике или для сопоставления с другими хозяйствами [1].

Повышение производительности труда прямо и непосредственно связано с достижениями научно-технического прогресса, с осуществлением

всесторонней интенсификации производства.

Интенсификация, а следовательно, и повышение фондо- и энерговооруженности труда позволяют в первую очередь экономить живой труд, снижать его затраты. На практике это выражается в росте обрабатываемых площадей и поголовья животных на работника, в снижении затрат труда на единицу земельной площади и на голову скота и т.д.

Повышение уровня технической оснащенности сельского хозяйства благодаря улучшению качества проведения работай соблюдению оптимальных сроков их выполнения способствует не только сокращению потребности в труде, но и росту урожайности культур, продуктивности животных.

При насыщении сельского хозяйства техническими средствами, к сожалению, не учитывается специфика сельскохозяйственного производства: сезонность использования многих видов техники, мобильность рабочих процессов, перемещение техники и грузов внутри хозяйства, большое разнообразие машин, орудий для производства зерна, картофеля, других культур и т. д. [1].

Все большее значение для повышения производительности труда наряду с материальным имеет моральное стимулирование. За трудовые успехи в развитии сельского хозяйства передовики награждаются орденами, медалями, дипломами, отмечаются другими формами поощрения. Опыт работы новаторов освещается в центральной и местной печати, по радио и телевидению.

В условиях непрерывного укрепления и совершенствования материально-технической базы сельского хозяйства важное значение имеют квалифицированные кадры, способные обеспечить высокоэффективное использование сложных машин и внедрение других достижений научно-технического прогресса. Повышение квалификации, например, механизатора с III до I класса увеличивает производительность труда на 25–30 %.

Большую роль в воспроизводстве и рациональном использовании квалифицированной рабочей силы играет улучшение культурно-бытовых условий в сельской местности. Закрепление людей в деревне, сохранение многих сел связаны с обеспечением их стабильного, полноценного развития, решением многих взаимосвязанных вопросов. Неотложным практическим делом является приближение условий жизни в деревне к городским, улучшение социальной инфраструктуры. Решение жилищной проблемы должно ориентироваться на строительство индивидуальных домов с учетом местных условий, традиций, социальных и демографических



особенностей. Очень важное значение имеет развитие дорог и транспортных связей, призванных расширить возможности использования сельским населением социально-культурного потенциала смежных городских поселений. Улучшение условий жизни и быта на селе требует немалых средств, но они быстро окупаются и служат обеспечению хозяйств рабочей силой, повышению заинтересованности работников в более продуктивном использовании ресурсов.

Рост общественного производства, повышение эффективности и использования производственных фондов неразрывно связаны с облегчением условий труда, сохранением здоровья и работоспособности трудящихся, со снижением производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Чем выше культура производства и благоприятнее условия труда, тем выше уровень его производительности.

#### **Использованные источники:**

1. Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора в России // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 88-100.
2. Семенов А. Производительность труда и перспективы экономического роста // Экономист. 2010. № 2. С. 24-34.
3. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства. Учебник – М.: Экмос, 2009. С.165.
4. Экономика сельского хозяйства. Учебник для вузов. / Под ред. Добрынина В.А. – М.: Агропромиздат, 2010. С. 139-144.
5. Жирнов, А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. 2014. № 3-1(12). С. 643-646.
6. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина // Главный агроном. -2012. -№10. -С. 66-68.
7. Жирнов, А.В. Методика и результаты исследований социальной ответственности агробизнеса / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международный технико-экономический журнал. -2013. -№6. -С. 65-68.
8. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Лапшин Ю.А., Лапшина Г.В., Жирнов А.В. // Международный научный журнал. 2014. № 6. С. 32-36.

*Зимин Н.Е., д.э.н.  
профессор  
Богомазова А.А.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ИННОВАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ**

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей. Поэтому РФ необходимо ставить и последовательно решать задачу инновационного развития АПК.

Инновационная деятельность - это такой вид деятельности, который на основе результатов научных исследований ведет к созданию принципиально нового продукта, новой услуги, нового знания, в результате которых появляется то, чего раньше не было.

Неотъемлемым признаком инновационной деятельности является выход конкурентоспособного продукта на рынок.

Соединение всех этих понятий в классическом понимании и есть инновационная деятельность.

Каждой отрасли или сфере аграрного производства свойственен свой определенный набор инноваций, связанный в основном с их отраслевыми, функциональными, технико-технологическими и организационными особенностями, одна из которых состоит в том, что в АПК в производственном процессе наряду с промышленными средствами производства активно участвуют живые организмы – животные и растения. Расширенное воспроизводство протекает во взаимодействии экономических и естественно-биологических процессов. Поэтому при управлении инновациями необходимо учитывать требования как экономических законов, так и законов природы – равнозначности, незаменимости и совокупности жизненных факторов, законов минимума, оптимума и максимума. Действие закона незаменимости факторов производства проявляется в том, что, например, селекцией не компенсировать удобрения, сортом не возместить пробелы агротехники, племенным делом не заменить корма<sup>1</sup>.

Сложность агропромышленного производства и его специфика определяют своеобразие подходов и методов управления инновационной

деятельностью, сочетание различных типов инноваций, усиление роли государства в стимулировании инноваций.

Для сельскохозяйственного производства характерен высокий уровень рисков инновационных процессов. Риск финансирования научно-производственных результатов, риск временного разрыва между затратами и результатами, неопределенность спроса на инновационную продукцию не заинтересовывают частных инвесторов вкладывать капитал в сельское хозяйство.

Низкий уровень активности инновационной деятельности в АПК России связан также с несовершенством сложившегося организационно-экономического механизма освоения инноваций. Это усугубляет деградацию отраслей АПК, приводит к росту издержек и низкой конкурентоспособности продукции, тормозит социально-экономическое развитие сельских территорий, снижает качество жизни на селе. Препятствует переходу аграрной экономики на путь инновационного развития и острая нехватка квалифицированных кадров. Снижение финансирования науки за годы реформ, слабая мотивация труда привели к значительному оттоку молодых специалистов и ученых.

Стратегия инновационного развития агропродовольственного комплекса, ее основные цели, задачи и механизмы поддержки инновационных программ и проектов должны определяться на основе инновационной политики государства, главной задачей которой остается мобилизация возможностей научно-технического потенциала отрасли для технического и технологического обновления отечественного сельского хозяйства. Основным механизмом соединения аграрной науки с сельскохозяйственным производством являются государственные целевые программы. Однако при их составлении необходимо учесть опыт стран с развитым аграрным сектором, который показывает, что несоответствие целей объему ресурсов, выделяемых для их реализации, как правило, приводит к недостижению конечных результатов.

Несмотря на то, что АПК России имеет значительный научный потенциал, освоение нововведений наблюдается в основном в селекционной работе в животноводстве – выведении новых типов и линий сельскохозяйственных животных и в зерновом хозяйстве - выведении сортов и гибридов зерновых культур. Освоение нововведений осуществляется в крупных хозяйствах. Большая часть сельскохозяйственных товаропроизводителей применяют примитивные методы и технологии, устаревшие сорта сельскохозяйственных культур и породы скота,

несовершенные формы организации и управления.

В современных условиях нестабильности развития животноводства резкого спада животноводческой продукции для повышения производственного потенциала отрасли важное значение имеет использование биологического блока инноваций, достижение отечественной и мировой селекции, отражающих важнейшее направления совершенствования селекционно-генетического потенциала, от которого непосредственно зависит уровень продуктивности животных, эффективное использование кормовых ресурсов, освоение ресурсосберегающих технологий, направленных на повышение уровня интенсивности и эффективности производства.

Не менее важное значение в развитии инновационного процесса в животноводстве принадлежит технологической и научно-техническим группам инноваций, которые связаны с индустриализацией производства, механизацией и автоматизацией производственных процессов, модернизацией и техническим перевооружением производства, освоением наукоемких технологий, ростом производительности труда, обуславливающими уровень и эффективность производства продукции животноводства<sup>2</sup>.

Внедрение высокоадаптивных, ресурсосберегающих технологий производства продукции животноводства на основе инновационной деятельности при широком использовании автоматизации и компьютеризации производства, машин и оборудования нового поколения, робототехники и электронных технологий, восстановление и совершенствование производственно-технического потенциала животноводческих комплексов и птицефабрик является определяющими направлениями повышения эффективности производства продукции.

Кроме этих направлений существует еще широкий спектр инновационных направлений, применимых в сельском хозяйстве.

Вопросы производства экологически чистых продуктов выходят сегодня на первый план. В связи с этим очень востребованы сегодня технологии, позволяющие повысить чистоту продуктов. Использование современной техники также способствует повышению качества продукции.

И конечно же, несомненно, одним из приоритетных направлений было и есть все, что связано с повышением производительности продукции. Инновации, позволяющие собирать по несколько урожаев сельскохозяйственной продукции в год успешно дополняют технологии безотходного производства и технологии грамотного сбора и сохранения

урожая.

Итак, сельское хозяйство на современном этапе переживает новый подъем. Развитие новых технологий позволяет увеличить производительность, снизить себестоимость производства, а также улучшить качество продукции. В современном сельском хозяйстве можно выделить несколько направлений развития технологий и использования инноваций<sup>3</sup>:

- Технологии обработки почвы
- Технологии производства сельскохозяйственных машин и оборудования
- Технологии выращивания и содержания скота
- Технологии осушения и орошения почвы
- Технологии сбора и сохранения продукции
- Технологии транспортировки и реализации продукции

#### **Использованные источники:**

1. Иванов В.А. Методологические основы инновационного развития агропромышленного комплекса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013
2. Оглоблин Е., Санду И. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве // АПК: Экономика, управление. - 2011. - № 2
3. Жирнов, А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. 2014. № 3-1(12). С. 643-646.
4. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В.Лапшина А.В, Жирнов, //Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
5. Лапшина, Г.В. Инновационная деятельность как фактор развития АПК региона (на материалах Ульяновской области) / Г.В. Лапшина, С.В. Грицков //Международный научный журнал. - 2010. - №2. – С. 17-22.

*Зинич Л.В., к.э.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А. Столыпина*

*Россия, г. Омск*

### **РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ**

**Аннотация:** Статья посвящена проблемам взаимодействия хозяйств населения в границах территории микрокластера

**Ключевые слова:** хозяйства населения, взаимодействия,

государственная поддержка, микрокластер

Основной сдерживающий организационный аспект развития сельских территорий – проблема взаимоотношений. В настоящее время отсутствует единый координирующий орган, который бы инициировал и организовывал процесс взаимодействия между всеми участниками, был центром информационных ресурсов по проектам, программам и направлениям функционирования, поддерживал эффективный поток коммуникаций органов власти с субъектами отношений. Более того, имеющаяся нормативная база не в полной мере отвечает современным требованиям – законодательством не предусмотрено создание единой комплексной системы государственного регулирования регионального развития, охватывающей всю вертикаль власти, в связи с этим просто необходимы организационно-правовые меры общенационального масштаба.

Однако отсутствие подобных мер не должно тормозить процесс развития сельских территорий. Решение существующих проблем возможно путем развития взаимоотношений личных подсобных хозяйств населения с участниками рынка в рамках кластерной политики [1].

Это соответствует принятому оптимистичному сценарию, предложенному в «Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года», «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года». В основе проводимой политики развития сектора личных подсобных хозяйств находятся гибкая и системная государственная поддержка, привлечение в сельское хозяйство внутренних и внешних инвесторов, содействие эффективному внедрению достижений научно-технического прогресса.

Выделение кластеров предполагает создание новых отраслевых и межотраслевых объединений при условии осуществления активной государственной поддержки. Ключевая роль в принятии решений о создании и развитии кластера принадлежит непосредственно самим участникам. Объединение усилий хозяйств населений с субъектами агропродовольственного рынка позволит реализовать имеющийся потенциал и осуществить интеграцию в рынок. При этом совместные инициативы субъектов сильны из-за наличия заинтересованных сторон, использования ресурсосберегающих технологий, координации и согласованности усилий.

Исследования показывают, что бедность и нищета стали постоянными спутниками многих сельских жителей. Поэтому развитие ЛПХ является необходимостью не только среди селян, но также и среди горожан (рис. 1).





Рисунок 1 – Основные предпосылки к дальнейшему развитию личных подсобных хозяйств при низкой государственной поддержке села

При обобщении основных социально-экономических показателей развития села за последние 15 лет наблюдается быстрая переориентация многих тысяч семей на самообеспечение и производство товарной сельскохозяйственной продукции; тем самым удается избежать социального взрыва не только на селе, но и в городе.

В решении продовольственной программы уже в настоящее время личные подсобные хозяйства производят 53% валовой продукции от общего объема производства. Преимущества данной формы хозяйствования заключаются в чрезвычайно простой организации сельскохозяйственного производства – такой тип хозяйств легко создать, если имеются определенный стартовый капитал и желание этим заниматься, сочетая с работой в общественном производстве.

Основным каналом реализации продукции ЛПХ до последнего времени была продажа ее общественным хозяйствам, которые в настоящее время стали закупать меньше. Решение данной проблемы возможно только на основе интеграции и кооперации личных подсобных хозяйств и коллективных предприятий.

Владельцам хозяйств населения трудно действовать в одиночку, они нуждаются в помощи со стороны сельскохозяйственных предприятий, сельской администрации; большое значение имеет кооперация с фермерскими хозяйствами и другими личными подсобными хозяйствами. Необходимые формы поддержки выделены в таблице 2.

Таблица 2 – Формы поддержки, в которых нуждаются владельцы ЛПХ при ведении своего хозяйства

Варианты ответов	Объекты исследования
Обработка земли, уход за посевами и уборка урожая	69
Обеспечение молодняком скота и птицы	56
Содержание, пастьба скота	26
Ветеринарное обслуживание животных	13
Обеспечение кормами	30
Реализация, сбыт продукции	73
Переработка и хранение продукции	13
Кредитно-финансовая взаимопомощь	17
Обеспечение топливом	17
Строительные работы	7
Повышение плодородия земельных участков	10
Борьба с экологическими нарушениями окружающей среды	4

В иерархии факторов, сдерживающих развитие ЛПХ, по результатам проведенного нами анкетирования, наиболее важное место занимают:

1. Недостаток материальных средств, сложности с получением кредита.
2. Нехватка времени, усталость от основной работы, плохое здоровье.
3. Отсутствие средств механизации
4. Недостаток земли в личном пользовании, истощенность земель.
5. Нехватка кормов, высокие цены на них.
6. Недостаток рабочих рук.
7. Недостаточное ветеринарное обслуживание.
8. Отсутствие помощи государства, заинтересованности сельскохозяйственного предприятия.
9. Высокая себестоимость производства и низкие закупочные цены на продукцию ЛПХ, трудности со сбытом.
10. Нестабильная экономическая обстановка в стране, нерешенность вопроса о продаже земли.
11. Воровство.

Личные подсобные хозяйства в процессе функционирования взаимодействуют с различными организациями в сфере снабжения производственного процесса и реализации продукции. Данная система взаимоотношений недостаточно налажена, нет развитой рыночной инфраструктуры, которая позволяла бы снизить издержки личных подсобных хозяйств в агропромышленном комплексе и быть

конкурентоспособным на рынке.

Учитывая специфику функционирования личных подсобных хозяйств, выделим основной спектр проблем сложившихся взаимоотношений хозяйств населения в границах территории микрокластера (рис.2).

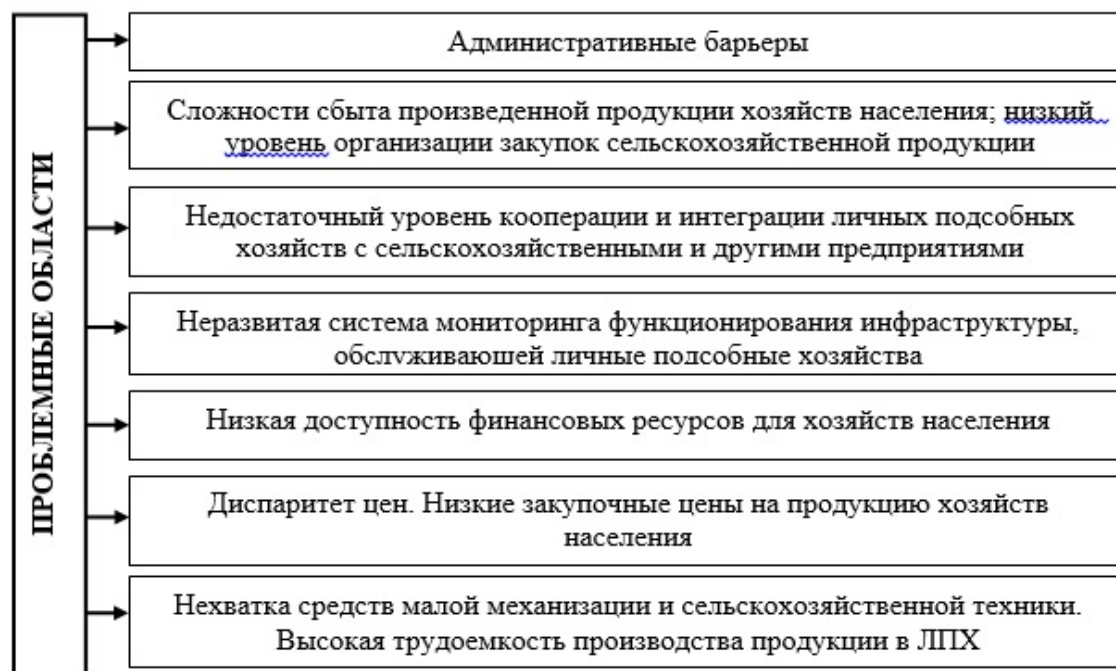


Рисунок 2 – Проблемные области системы взаимоотношений личных подсобных хозяйств населения

По мере развития отношений необходимо развивать взаимодействие рыночных субъектов, стремиться к интеграции усилий и ресурсов. Основным направлением политики стимулирования развития малых форм хозяйствования в сложившихся условиях должно стать формирование и развитие институтов, способных гарантировать комплексное взаимодействие всех рыночных субъектов, обеспечить структурное объединение экономики и науки, развитие инфраструктуры, стимулирование инновационных процессов.

#### Использованные источники:

1. Зинич Л. СЕЛЬСКИЕ ПОДВОРЬЯ. Ведение хозяйства. Отношения с партнерами в составе микрокластера: монография / Л. Зинич, В. Стукач ; Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing. 2012. - 165 с.

*Зиниша О.С., к.э.н.  
доцент  
кафедра денежного обращения и кредита  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Корниенко С.А.  
преподаватель экономических дисциплин  
ГБОУ СПО «Краснодарский монтажный техникум»  
Россия, г. Краснодар*

## **К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ**

**Аннотация:** В статье авторами рассматриваются инновационные подходы к организации и проведению аудиторных занятий как средство повышения эффективности образовательной деятельности. Определены факторы повышения результативности организации учебного процесса и проанализированы возможности использования активных методов обучения.

**Ключевые слова:** образовательные технологии, процесс, методы обучения, деловая игра, эффективность.

Одной из самых серьезных проблем профессионального образования в РФ становится разрыв между содержанием образования и практикой применения полученных знаний.

«Хозяйство стимулируется стремлением к богатству и преодолению бедности», - констатировал в начале прошлого века известный русский экономист-философ С.Н. Булгаков. Но по справедливому утверждению Ф. фон Хайека, прежде чем отвечать на вопрос, какие силы движут экономикой, следует разобраться в том, какие силы движут самим человеком. Внимание к мотивационной структуре хозяйственной деятельности людей сегодня выступает важнейшим социальным и психологическим фактором развития экономики.

В конце XX – начале XXI в. все мы стали свидетелями несостоятельности рационализованного экономического образования и самих макроэкономических теорий, основанных на абсолютизации принципа рациональных ожиданий. Это следствие формирования в сфере экономического образования не просто специалиста – прагматика, а часто обыкновенного эгоиста, которому внушили в качестве главной хозяйственной установки задачу «минимизировать издержки и максимизировать прибыль». Стоит ли поэтому удивляться признанию Дж. Сороса, что «рыночная экономика врожденно аморальна»? [3]

Государственная стратегия в сфере образования преследует, казалось

бы, сугубо рациональные цели и задачи. Но именно одним из признаков ошибочной системы ценностных координат в сфере профессионального (и прежде всего экономического) образования является абсолютизация принципов рационализма, прагматизма, выведение из образовательного процесса подлинно духовного, гуманистического начала.

Современные условия повышают требования к профессиональным и человеческим качествам, нацеливают на формирование личности, отличающейся творческим типом мышления, инициативой и самостоятельностью в принятии решений. В качестве средств, реализующих такой подход, все большее признание находят активные методы обучения, в частности деловые игры. Их строение и правила отражают логику практической деятельности, и поэтому они являются эффективным средством усвоения знаний, формирования умений и личности будущего специалиста [4].

Задачи обеспечения качества и эффективности профессионального образования могут быть решены путем использования новых образовательных технологий, развития интерактивных форм обучения, проектных и других методов, позволяющих имитировать реальные ситуации.

Особый интерес к активным формам обучения обусловлен их открытостью для неформализованного творческого поиска оптимальных вариантов решения проблем управления экономическими и иными социально значимыми процессами, в том числе, и с участием представителей производственной сферы.

Повышение эффективности образовательной деятельности студентов посредством современных инфокоммуникационных технологий во многом зависит от инициативной деятельности преподавателя на каждом этапе обучения.

Главная цель подобной активизации интереса со стороны обучаемой аудитории – повышение качества образовательного процесса. Активизация начинается с определения цели преподавательской деятельности. Преподаватель должен помнить о создании положительного отношения к предмету и к своей образовательной деятельности. Успех обучения определяется отношением обучающихся к учению, стремлением к познанию нового, получением практических навыков применения полученных теоретических знаний.

Для реализации принципа активности в образовательном процессе с помощью применения информационных технологий могут использоваться тесты, программированные задания. Активизация может быть достигнута за

счет применения игровой формы занятия – состязательность особенно проявляет себя с лучшей стороны при подобной организации процесса обучения. Новые информационные технологии позволяют использовать это направление на новом уровне и в новой виртуальной среде.

Особое значения для успешного обучения имеет самостоятельная работа студента творческого характера, которая реализуется посредством применения информационных технологий в форме рефератов, докладов, эссе, творческих научных работ, в том числе с использованием Интернет-ресурсов [2].

Следовательно, факторами повышения эффективности образовательной деятельности с помощью информационных технологий являются:

- коллективные формы работы;
- использование игровых форм занятий;
- проблемное обучение, в процессе поиска и решения научного и практических проблем [1].

Накопленный позитивный опыт использования инновационных технологий в образовательном процессе подавляющего большинства российских профессиональных образовательных учреждений позволяет сделать вывод о значительном рациональном эффекте повышения качества подготовки специалистов-практиков в выбранной сфере деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Дубровина, И.В. Практическая психология образования: учеб. пособие / И.В. Дубровина. - М.: Инра-М, 2008. – 373 с.
2. Котовская, С.В. Практика применения деловой игры в образовательном процессе: Материалы 8-й региональной научно-практической конференции аспирантов и соискателей «Философия и наука» / С.В. Котовская. - Екатеринбург: Эксмо, 2010. – 250 с. (С. 87-93).
3. Плешакова, М.В. Деловые игры в экономике: методология и практика: Учебное пособие / М.В. Плешакова, Н.В. Чигиринская, Л.С. Шаховская. – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
4. Я – менеджер. Деловые игры: Учебное пособие / Под ред. к.э.н., проф. А.М. Асанова; к.э.н., проф. Р.А. Канцеров, к.э.н., доц. Л.Г. Коломиец – 2-е изд., перераб. и доп. – Пятигорск, изд-во «РИА на КМВ», 2007. – 270 с.



*Зиниша О.С., к.э.н.  
доцент  
кафедра денежного обращения и кредита*

*Шрамченко А.А.  
студент 3-го курса  
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ**

**Аннотация:** В данной статье авторами проводится анализ динамики и структуры государственного внешнего долга Российской Федерации за последние 20 лет, проведено исследование тенденций развития динамики государственного внешнего долга РФ в 2015 году, а также рассматриваются основные направления диверсификации внешнего долга РФ. В заключительной части представлен комплекс мер, направленный на повышение экономической эффективности российских внешних заимствований.

**Ключевые слова:** внешний государственный долг, внешние займы, управление внешним долгом, экономическая эффективность внешних заимствований.

В последние годы любая страна, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность, пользуется внешними займами. Российская Федерация не стала исключением. Вследствие этого одной из основных и сложных тем для современной российской экономики стала проблема управления внешним долгом.

Негативное изменение внешнего долга, вызванное огромными расходами на его обслуживание при, казалось бы, приемлемом с макроэкономической точки зрения размере бюджетного дефицита, подтолкнуло многих экономистов подробно исследовать и заняться поиском решений проблемы, которая возникла в финансовой системе нашей страны.

Действительно, непогашенный государственный внешний долг создает препятствия для развития экономического потенциала страны, что требует самого должного внимания к этой экономической категории. Управление государственным долгом является одним из наиболее важных элементов государственной политики.

Государственный внешний долг России, согласно ст. 122 Бюджетного кодекса РФ, – это «финансовые обязательства иностранных государств и

(или) иностранных юридических лиц перед Российской Федерацией как кредитором, включая долговые требования, возникшие в связи с предоставлением банком - агентом Правительства Российской Федерации государственных экспортных кредитов иностранным заемщикам или их банкам-кредиторам, а также долговые требования юридических лиц - экспортеров бывшего СССР к иностранным юридическим лицам, возникшие до 1 января 1991 года в связи с экспортом из бывшего СССР товаров и услуг, осуществлявшимся за счет средств бюджета бывшего СССР» [1].

Рассмотрим динамику объема государственного внешнего долга РФ в период с 1995 г. по 2015 г., используя таблицу 1 и рисунок 1 [2].

Как видно из таблицы, наиболее высокие объемы внешней задолженности Российской Федерации в анализируемый период с 1995 по 2015 г. были отмечены в начале 1999-2000 гг.

Проследив динамику общей суммы государственного внешнего долга РФ с 1995 г. по 2015 г., можно сделать вывод о её значительном снижении, что свидетельствует о рациональной политике государства и о экономически эффективных направлениях управлений государственным внешним долгом.

Таблица 1 – Динамика объема государственного внешнего долга РФ за период 1995-2015 гг.

Государственный внешний долг (включая обязательства бывш. СССР, принятые РФ), млрд. долл.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
	<u>119,9</u>	<u>120,4</u>	<u>125,1</u>	<u>123,5</u>	<u>149,3</u>	<u>148,7</u>	<u>139,3</u>
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
	<u>129,3</u>	<u>122,1</u>	<u>119,7</u>	<u>114,1</u>	<u>76,5</u>	<u>52,0</u>	<u>44,9</u>
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	<u>40,6</u>	<u>37,6</u>	<u>36,0</u>	<u>35,8</u>	<u>50,8</u>	<u>55,79</u>	<u>54,36</u>

По состоянию на начало 1995 г. внешний долг Российской Федерации, принятый от бывшего СССР, составлял 108,6 млрд. долл. США, или 90,6% от общего объема государственного внешнего долга [3].

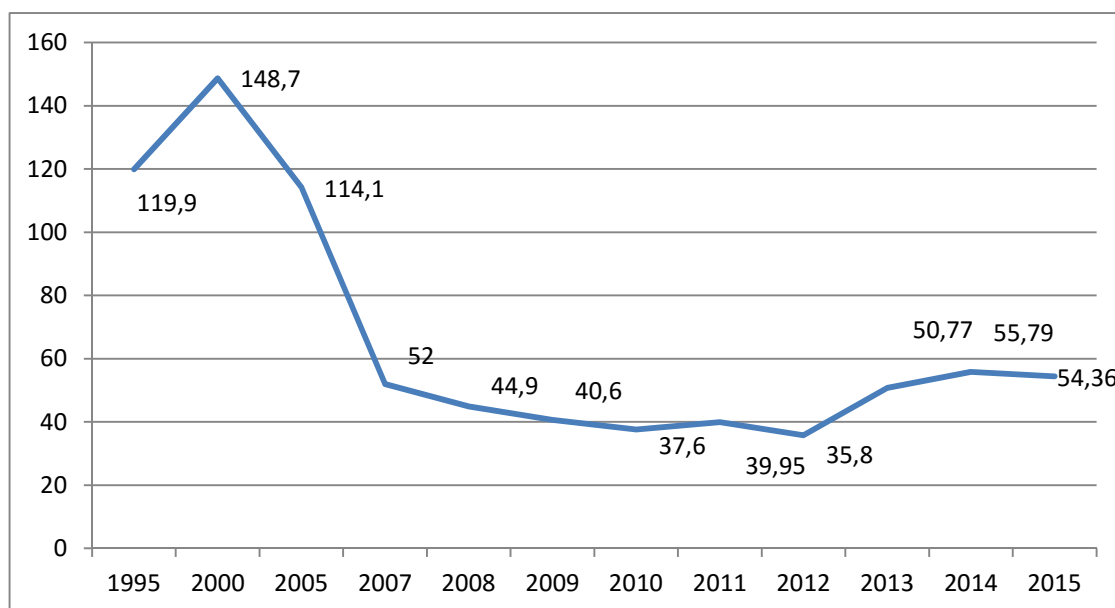


Рисунок 1 - Динамика объема государственного внешнего долга РФ в 1995-2015 гг. млрд. долл. США

В период с 1995-1998 гг. Российская Федерация продолжала активно проводить внешние заимствования, направленные как на рефинансирование ранее взятых обязательств, так и на другие цели. В результате при практически неизменном объеме задолженности по основному долгу бывшего СССР, общий объем внешнего долга Российской Федерации в этот период увеличился до 149,3 млрд. долл. США.

Кризис 1998 г. показал опасность высоких объемов задолженности и валютных рисков, связанных с осуществлением внешних заимствований. Начиная с 1999 г., Правительство РФ начало проводить политику постепенного сокращения внешнего долга Российской Федерации, замещения внешних заимствований внутренними, оптимизации структуры внешнего долга [4].

По состоянию на 01.01.2004 г. государственный внешний долг Российской Федерации по объему практически соответствовал объему внешней задолженности по основной сумме долга на 1 января 1995 г., и составлял 119,8 млрд. долл. США.

Изучая структуру государственного внешнего долга РФ с 2010 г. по 2014 г., внимание акцентируется на погашение задолженности перед странами Парижского клуба. В 2009-2014 гг., учитывая рост доходов России от экспорта нефти, связанный со стремительным ростом мировых цен на это сырьё, поставил задачу максимально сократить масштабы внешнего государственного долга.

В период с 2010-2014 гг. классификация государственного долга Российской Федерации, представленная в таблице 2, предусматривает отражение по структуре долга следующих видов обязательств.

Таблица 2 – Структура государственного внешнего долга РФ 2010-2014 гг., млрд. долл. США [2]

	Гос. внешний долг (включая обязательства бывш. СССР, принятые РФ), в том числе:	- задолженность странам-участникам Парижского клуба	- задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб	- коммерческая задолженность	- задолженность перед межд. финансовыми организациями	- еврооблигационные займы	- ОВГВЗ	- представление гарантий РФ в иностранной валюте
2010г	37,6	0,9	1,8	0,8	3,8	26,2	1,7	0,8
%	100	2,39	4,79	2,13	10,11	69,7	4,5	2,13
2011г	39,9	0,8	1,7	0,06	3,1	30,5	1,7	0,9
%	100	2,01	4,26	0,15	7,77	76,6	4,3	2,26
2012г	35,8	0,5	1,4	0,05	2,5	29,2	0,1	1,0
%	100	1,4	3,91	0,14	6,98	81,6	0,3	2,79
2013г	50,77	0,33	1,1	0,02	2,03	34,9	0,1	11,39
%	100	0,65	2,17	0,04	4	68,7	0,2	22,43
2014г	55,79	0,2	1,03	0,02	1,57	40,7	0,1	11,4
%	100	0,36	1,85	0,04	2,81	73	0,2	20,43

Рассмотрим структуру государственного внешнего долга по состоянию на 1 февраля 2015 г. В абсолютном выражении российский внешний государственный долг на 1 февраля 2015 г. составил 54,36 млрд. долл. США.

Для более наглядного представления структуры государственного долга, рассмотрим рисунок 2. На рисунке видно, что наибольшую часть государственного внешнего долга составляет задолженность по еврооблигационным займам.

Таблица 3 – Структура государственного внешнего долга РФ по состоянию на 01.02.15 г. [2]

Наименование	Сумма, млрд. долл. США	Сумма, млрд. евро
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией), в том числе:	54,305	47,92
Задолженность перед официальными кредиторами - членами Парижского клуба	0,046	0,041
Задолженность перед официальными кредиторами – странами, не вошедшими в Парижский клуб	0,89	0,78
Коммерческая задолженность	0,02	0,02
Задолженность перед международными финансовыми организациями	1,17	1,02
Задолженность по еврооблигационным займам	39,2	34,6
Задолженность по ОВГВЗ (облигации внутреннего государственного валютного займа)	0,01	0,004
Предоставление гарантий Российской Федерации в иностранной валюте	12,07	10,65

Несмотря на то, что кредитные рейтинги суверенных еврооблигаций невысоки, вероятность погашения данного вида задолженности своевременно и в полном объеме достаточно высока, даже в случае не самого оптимистичного сценария развития экономической ситуации в России.

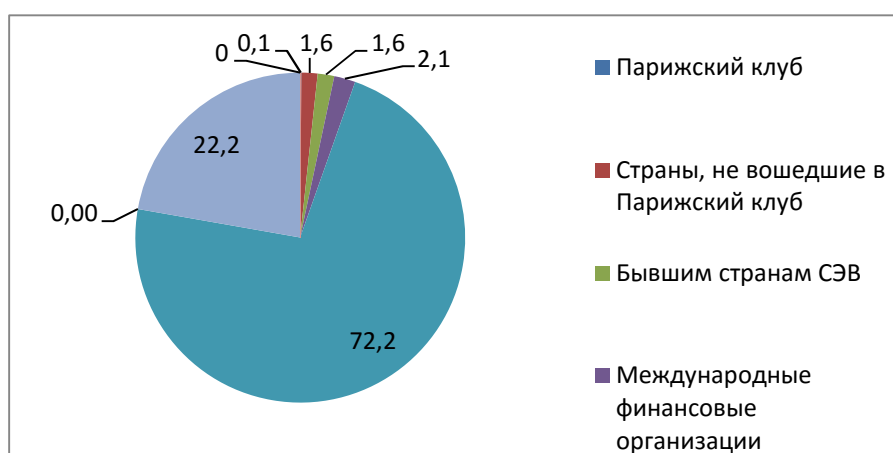


Рисунок 2 - Структура внешнего долга РФ по состоянию на 01.02.15г., %

Крайне негативной особенностью структуры долга России является то, что около 90% российских долговых обязательств находится в

собственности нерезидентов. Иностранные инвесторы оказались владельцами не только валютных долговых обязательств, но и большой части рублевых облигаций, которые формально относятся к внутреннему долгу России [5].

Государственный долг РФ еще несколько лет будет держаться на довольно низком уровне и к 2016 году не превысит 15 % ВВП. Об этом в ходе конференции на Московской бирже сообщил директор департамента госдолга и государственных финансовых активов Министерства финансов РФ Константин Вышковский [6].

Как бы то ни было, очевидно, что без проведения структурных реформ национальной экономики дальнейшее наращивание долга является бесперспективным. В связи с этим следует обратить внимание на практику принятия федеральных бюджетов с огромным бюджетным дефицитом. Именно продолжительный и значительный дефицит бюджета явился одной из основных причин стремительного роста объема государственного долга.

На основе анализа динамики и структуры государственного внешнего долга Российской Федерации можно выделить следующий необходимый, на наш взгляд, комплекс мер, направленный на повышение экономической эффективности российских внешних заимствований:

1. Изменение долговой стратегии и переход от курса на отсрочку платежей к курсу на сокращение долга;
2. Конверсия внешнего долга РФ (в инвестиции, погашение долга товарными поставками, обмен на акции или облигации и т.д.);
3. Определение возможных направлений внешних займов, способствующих экономическому росту и развитию страны;
4. Создание целостной законодательной базы и разработка продуманной политики в области внешних заимствований.

Таким образом, оценивая экономическую эффективность российских внешних заимствований, следует отметить необходимость совершенствования системы управления государственным внешним долгом в сложившихся на современном этапе финансово нестабильных условиях.

#### **Использованные источники:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [принят Гос. Думой 17 июля 1998 г.: по сост. на 10 мая 2015 г.] – М.: Гросс-Медиа, 2008– 224 с.
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: Внешний долг РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://info.minfin.ru/debt.php> - 10.05.15



3. Красавина, Л.Н. Внешний долг России и проблемы его урегулирования: учебник/ Л.Н. Красавина – М.: Финансы и статистика, 2006. – 476 с.
4. Дефолт: невыученные уроки августа-98 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.pravda.ru/economics/finance/money/> 17-08-2013 /1170321-default-0/ - 18.05.15
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации (Банка России): обзор банковского сектора РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://www.cbr.ru/ analytics/bank\\_system/obs\\_ex.pdf](http://www.cbr.ru/ analytics/bank_system/obs_ex.pdf) - 15.05.15
6. Интервью директора Департамента государственного долга и государственных финансовых активов Минфина России Вышковского К.В. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: [http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id\\_4=32935](http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=32935) – 10.05.15

*Зиниша О.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра денежного обращения и кредита*

*Голота Д.П.*

*студент 4-го курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

### **БАНК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

**Аннотация:** статья посвящена вопросам возникновения причин введения международных экономических санкций и экономическому действию Банка России в этих неоднозначных условиях, а также раскрываются возможные пути преодоления сложившейся кризисной ситуации и, следовательно, рассмотрены возможности улучшения и совершенствования экономики страны в целом.

**Ключевые слова:** Банк России, экономические санкции, причины, экономика, кризис, действия, пути преодоления.

Начавшаяся кризисная ситуация в 2014 г. не предполагала серьезных изменений, но наступил новый год и сильнейший кризис 2015 г. К данной кризисной ситуации привели произошедшие в 2014 г. события на Украине, которые повлекли конфликт интересов во взаимодействиях между ведущими мировыми державами. Выбранный руководством Российской Федерации политический курс, был неоднозначно истолкован различными странами мирового сообщества, что явилось причиной введения экономико-

политических санкций.

В данной обстановке деятельность Центрального Банка Российской Федерации имеет немаловажное значение для стабилизации экономической ситуации в России. От его политики прямо зависит поддержание и сохранение устойчивости и стабильности финансовой системы России. Именно поэтому достаточно актуальным и важным является анализ проводимой им политики.

Валютным регулированием в России, как известно, занимаются ЦБ РФ и Правительство РФ. Регулирование и контроль национального валютного рынка являются важными составляющими для стабилизации экономики государства. Выполнение задач по регулированию валютного курса и валютный контроль определяют безопасность экономики страны.

Валютное регулирование включает ряд мер, осуществляемых государством, нацеленных на поддержание устойчивого функционирования валютного рынка России в стабильном состоянии [4]. Его целью являются: поддержание на высоком уровне кредитоспособности и платежеспособности государства, усиление его валютно-финансового положения, обеспечение поступления валюты из-за рубежа, противодействие оттоку капитала за границу, привлечение иностранных инвестиций и укрепление национальной валюты.

Согласно п. 2 ст. 75 Конституции Российской Федерации: «Защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации» [1]. В соответствии с ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка Российской Федерации;
- обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации [2].

Можно сделать вывод, что в условиях санкций Центробанк должен всемерно обеспечивать стабильность национальной валюты. Некоторые независимые российские аналитики полагают, что проводимая политика российских монетарных властей, в особенности ЦБ РФ, ухудшает влияние от экономических санкций и подвергает экономику депрессии. Из этого следует искусственное ограничение денежного предложения на внутреннем рынке и

вывоз капитала [3].

На сегодняшний день по отношению к доллару и евро рубль значительно снизился. На фоне этого доллар обновил исторический максимум в связи с объявлением новых антироссийских санкций со стороны стран Европейского Союза, США и в условиях негативной динамики мировых цен на нефть [5].

Валютный коридор – это один из методов контроля Центрального Банка за курсом рубля. Он дает возможность более точно прогнозировать экономическую ситуацию в стране, снижать риски, возникающие в процессе внешних экономических операций, что является стабилизирующим фактором для экономики страны.

Несмотря на непростую и сложную экономическую ситуацию, Банк России все же полностью перешел к режиму свободного плавания рубля. На валютном рынке Банк России уменьшает размер интервенций. Одновременно с переходом к данной политике курс рубля значительно упал вниз. С введением антироссийских экономико-политических санкций, ведущих к оттоку капитала и дефициту валюты на внутреннем рынке, свободное плавание российской валюты может являться причиной высокого риска для финансовой стабильности в России из-за дальнейшего падения курса рубля, что является неблагоприятным фактором для экономики.

Важнейшей задачей валютного регулирования в этих условиях является подавление незаконного оттока капитала за границу, но вывоз капитала из России продолжает существовать, и даже все более возрастать. Речь идет о сумме, составившей за первое полугодие 2014 г. более 80 млрд. долл. Данная сумма по объему совпадает с величиной сокращения кредитов российским заемщикам, которые вызваны введением санкций [3]. Несмотря на то, что отрицания проблемы вывоза капитала нет, Центробанк не принимает необходимых мер для устранения данной проблемы. Эффективная борьба с рассмотренным явлением могла бы свести на нет негативный эффект санкций.

Банк России устанавливает ключевую ставку, по которой предоставляет кредиты коммерческим банкам. Ключевая ставка имеет значение при установлении процентных ставок по кредитам коммерческих банков, оказывает влияние на уровень инфляции. Повышение Центральным Банком ключевой процентной ставки вызывает подорожание национальной валюты и снижение инфляции, что влечет за собой уменьшение объемов кредитования [7].

С введением новых антироссийских санкций Банком России было

принято решение от 25 июля 2014 г. о повышении базовой ставки кредитования до 8%. Это привело к ухудшению условий кредитования российского бизнеса. Опыт развивающихся зарубежных стран в проведении макроэкономической политики с переходной экономикой показал, что итогом подобных решений становится стагфляция. На 31 октября 2014 г. Совет директоров ЦБ принял решение повысить ключевую ставку до 9,5% годовых, далее до 10,5% годовых. И вновь 16 декабря Центральный Банк резко повысил ключевую ставку до 17% [7]. Связано это было с необходимостью ограничить инфляционные и девальвационные риски.

До введения санкций в России крупнейшие банки и корпорации получали кредиты в основном за рубежом. Сегодня можно увидеть, что крупнейшим российским заемщикам ограничен выход на мировой рынок капитала. Следовательно, Банк России не выполнил политику, нацеленную на замену внешних источников кредита внутренними. Недостаток кредитных ресурсов, появившийся из-за зарубежных санкций, затем повышение ставки, ведут к увеличению стоимости кредита и усилению риска банкротства заемщиков.

В ежегодном послании Федеральному Собранию 4 декабря 2014 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин подчеркнул, что хотя «Банк России перешел к плавающему курсу, это не значит, что он устранился от влияния на курс рубля, что курс рубля безнаказанно может становиться объектом финансовых спекуляций». Президент РФ также отметил, что ЦБ совместно с Правительством должны отбить охоту у спекулянтов играть на колебаниях курса российской валюты [6].

В заключении можно сказать, что на сегодняшний день политика Центрального Банка далека от идеала. Банку России следует пересматривать проводимую политику с других сторон, чтобы борьба с возникшими экономическими трудностями была более эффективной. Безусловно, наблюдаются положительные тенденции в укреплении рубля на фоне действий Центробанка. Однако нельзя отрицать тот момент, что проблемы валютного регулирования, которые ощутимы достаточно остро в современных условиях, еще не решены и требуют незамедлительного действия со стороны органов финансовой власти.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (по сост. на 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. - 2014. - № 31.
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 г. N 86-ФЗ (ред. от

- 29.12.2014) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.- прав. Система.
3. Глазьев, С. С. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике / С. С. Глазьев // Вопросы экономики. - 2014. - № 9. - С. 160.
4. Пономаренко, В. Е. Валютное регулирование и валютный контроль: учеб. пособие / В. Е. Пономаренко. - М.: Издательство «Омега-Л». - 2013. - 304 с.
5. Российская газета: Корзина выросла в цене [Интернет-портал]. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/09/16/valyuty.html> - 16.09.2014.
6. Российская газета: Путин поручил разобраться с валютными спекулянтами [Интернет-портал]. - Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/04/spekulanti-site-anons.html> - 04.12.2014.
7. Центральный банк Российской Федерации (Банк России): Пресс-служба [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/press/pr.aspx> - 14.03.2015.

*Зиниша О.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра денежного обращения и кредита*

*Данелян Э.А.*

*студент 4-го курса*

*Тарасенко М.Ю.*

*студент 4-го курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕДУРЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ**

**Аннотация:** В данной статье авторами рассматриваются актуальные аспекты необходимости повышения капитализации отечественных банков, обусловленные направлениями реформирования банковской системы. Для наглядности рассмотрен накопленный исторический опыт слияний и поглощений, продемонстрированный финансовыми институтами в России.

**Ключевые слова:** капитализация, банковская система, реструктуризация, финансовый рынок, стабильность

В последние годы в научных кругах исследователи уделяют особое внимание таким процедурам реорганизации как слияния и поглощения. При этом необходимо отметить, что большинство экспертов сходятся во мнении,

что термины «слияние» и «поглощение» являются синонимичными. В русский язык они пришли из американского термина – M&A (merger&acquisition). Как правило, под определением «merger» подразумевается поглощение путем приобретения ценных бумаг или основного капитала; слияние; объединение компаний. Под понятием «acquisition» понимается «завладение, поглощение» [5].

В современных экономических, посткризисных условиях, отечественный кредитный рынок, как никогда, нуждается в серьезном реформировании с целью «оздоровления» деятельности его субъектов. Одной из наиболее острых проблем, является недостаточная капитализация российского банковского сектора. В частности вопрос недостаточности капитализации, был поднят на недавно прошедших крупных банковских конференциях. Глобализация мировой финансовой системы и изменяющаяся роль банковских институтов приводят к все большей взаимозависимости банков и финансовых систем различных государств.

Финансовый кризис, охвативший Россию и многие страны Юго-Восточной Азии, породил множество проблем в различных отраслях экономики, частном, корпоративном и государственном ее секторах. Причины этого и подобного кризисов уже достаточно подробно освещались в специальной литературе. Одной из причин данного кризиса является неэффективность банковской системы, возникающая, впрочем, по различным причинам (недостаточная капитализация отдельных банков или банковской системы в целом, неэффективный менеджмент или управление собственника, выполнение неких политических задач). В то же время, последствием этого кризиса также является нестабильность финансовых институтов, и банковской системы как ее части [5].

Стимулирование слияний и поглощений, на наш взгляд, в настоящее время, является наиболее приемлемым решением проблемы недостатка капитализации отечественных банков. Такой же позиции придерживается и министерство финансов России – в лице министра Антона Силуанова, и Центральный Банк - в лице заместителя Председателя Михаила Сухова [6].

Предложение повышения минимального размера уставного капитала банков после 2015 г. до 1 млрд. руб. было озвучено А. Силуановым на XIV

Всероссийской банковской конференции. Позиция министерства заключается в консолидации банковской системы и упрощении работы надзорным органам [3]. Сейчас минимальный размер капитала банков установлен в сумме 180 млн. руб. (норма действует с начала этого года, годом ранее она составляла 90 млн. руб.). К 2015 году банки обязаны будут



нарастить собственный капитал до 300 млн. рублей. Банк, который не достиг указанного размера капитала на соответствующую дату, может преобразоваться в небанковскую кредитную организацию, либо самоликвидироваться. В противном случае он лишится лицензии. Предложение министра финансов, следовательно, может означать форсирование этого процесса [2].

Как и в предыдущие годы, на российском рынке слияний и поглощений по-прежнему доминировали внутренние сделки, однако в 2013 г. эта тенденция стала особенно отчетливой, что объясняется по большей части резким сокращением суммы сделок с зарубежными активами. Доля внутренних сделок по слияниям и поглощениям достигла 80% (86,9 млрд. долл. США) от всей суммы сделок, объявленных в 2013 году, тогда как в 2012 году этот показатель составлял лишь 60,5% (48,5 млрд. долл. США). В количественном выражении доля внутренних сделок в 2013 году выросла незначительно (до 68%) [4].

Несмотря на то, что доля сделок по приобретению зарубежных активов снизилась в 2013 году лишь на 3%, стоимость иностранных активов, приобретенных российскими инвесторами, упала на 71% до 4,6 млрд. долл. США. Это самый низкий объем инвестиций за последние десять лет, что объясняется желанием инвесторов по-прежнему вкладывать средства в приобретение активов на внутреннем рынке.

На долю сделок по покупке иностранными инвесторами российских активов пришлось 16% рынка, который в стоимостном выражении увеличился (до 16,9 млрд. долл. США) на фоне снижения количества сделок на 6%. Но даже при таких показателях Россия существенно опередила другие крупные развивающиеся экономики мира: в Китае рост рынка слияний и поглощений по данному показателю составил всего 0,2% (до 27,8 млрд. долл. США) за аналогичный период, а в остальных странах БРИК – Бразилии и Индии – произошло резкое снижение суммы сделок по сравнению с предыдущим годом (на 29% (до 20,0 млрд. долл. США) и 19% (до 14,4 млрд. долл. США) соответственно [1].

2011 год оказался особенно богатым на громкие сделки слияний (поглощений) в финансовом секторе. Конечно, в первую очередь, хочется отметить слияние двух фондовых бирж ЗАО «ФБ ММВБ» и ОАО «РТС». По итогам сделки новыми владельцами объединенной биржи стали ЦБ РФ (24,3% акций), Сбербанк (10,4% акций), ВТБ (8,8% акций) и др. Еще одной громкой сделкой в финансовом секторе в 2011 г. стало недружественное слияние Банка ВТБ и Банка Москвы. ОАО «Банк ВТБ» выкупил 80,57%

акций ОАО «Банка Москвы» за 3 993,7 млн. долл. Данное приобретение вызвало резонанс среди общественности, поскольку эта сделка стала возможной во многом благодаря вмешательству Правительства РФ с целью расширения влияния государства в финансовом секторе. Кроме того, в этом же году ВТБ присоединил к себе также и ОАО «Транскредитбанк» (ТКБ). Более наглядно количество и сумма сделок M&A в секторе финансовых услуг представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Количество и суммы сделок M&A в российском секторе финансовых услуг за 2010-2014 гг.

Количество сделок M&A в секторе финансовых услуг, исходя из рисунка 1, в 2014 г. возросло по сравнению с предыдущим периодом 2013 г., однако общая сумма объявленных сделок упала до самого низкого за последние три года уровня, даже несмотря на приватизацию государством 13,8% акций Банка ВТБ на сумму 3,3 млрд. долл. США. То, что Центральный банк РФ принял требования Базеля к расчету достаточности собственного капитала, осложнило ситуацию в секторе, поскольку основные усилия банки направили на реформацию своих бухгалтерских балансов и анализ качества кредитных портфелей.

Напротив, несмотря на сохраняющуюся обеспокоенность по поводу трактовки законодательства в сфере финансовых услуг, на рынке страховых услуг наблюдалась стабильная активность. Так, например, крупнейшей сделкой в сегменте страхования в 2013 г. стала сделка по покупке страховой группой «СОГАЗ» страховой компании «Транснефть».

*В мае 2010 г. ФК «Уралсиб» консолидировала свои банковские активы путем присоединения к ОАО Банк «Уралсиб» двух дочерних структур - ОАО АКБ «Уралсиб-Юг Банк» и ОАО АКБ «Стройинвестбанк». Рассмотрим, к*

примеру, процедуру слияния с последующим поглощением на примере Уралсиба и Югбанка. ОАО АКБ «Югбанк» был создан в октябре 1990 года на базе бывшего государственного банка Жилсоцбанка СССР. В 2006 году был приобретён ФК «УРАЛСИБ» и переименован в «Уралсиб-Юг Банк». ФК «Уралсиб» завершила объединение пяти своих банков - «Уралсиба», ИБГ НИКойл, АвтобанкаНИКойл, Кузбассугольбанка и Брянского народного банка.

По балансу объединенного банка «Уралсиб» на 1 октября его капитал по методике Центрального Банка составил 32,8 млрд. руб., чистые активы - 273,5 млрд. руб., депозиты и текущие счета физических лиц - 45,8 млрд. руб. [2].

*Летом 2010 г. начался процесс консолидации активов французской финансовой группы Societe Generale. Это самый масштабный в минувшем году процесс объединения банков внутри устоявшихся финансово-промышленных групп. Два универсальных банка из Топ-30 (АКБ «Росбанк» (ОАО) и «Сосьете Женераль Восток» (ЗАО)) по результатам объединения войдут в единую структуру, которой будут также принадлежать два дочерних банка Societe Generale — ООО «Русфинанс Банк» и ЗАО Коммерческий банк «ДельтаКредит». В конце октября 2010 г. ФАС одобрила сделку по объединению АКБ «Росбанк» и других российских дочерних банков Societe Generale [3].*

Вместе с тем в российской практике слияний и поглощений есть и примеры того, когда приобретаемый банк становился органической частью банка-приобретателя. При этом М&А-сделка давала дополнительный импульс дальнейшему развитию обоих банков, но уже под одним брендом. Реализация стратегии укрепления бизнеса приобретаемой кредитной организации более вероятна в тех случаях, когда банк-покупатель и целевой банк имеют разную специализацию или когда поглощаемая структура обладает известным на рынке брендом. Так получилось с банком «Уралсиб». Сначала инвестиционно-банковская группа «НИКойл» приобрела Автобанк в 2002 г., мотивом покупки которого послужили хорошие тогда позиции в банковской рознице. Далее последовала покупка «НИКойлом» банковской группы «Уралсиб». В результате сейчас, реализуя последовательную политику по покупке банков-целей, «Уралсиб» сумел стать по совокупным банковским активам, рентабельности банковского собственного капитала, величине кредитного портфеля и другим показателям одним из лидеров российского финансового рынка [1].

*Для укрепления своих позиций на рынке и роста капитализации многим российским банкам необходимо создание альянсов и привлечение стратегических инвесторов. С точки зрения перспектив развития банковского сектора наряду с динамическими факторами важную роль играет такой качественный фактор, как консолидация сектора. Для дальнейшего развития вновь созданным путем слияния и поглощения банкам придется повысить качество корпоративного управления, особенно в таких областях, как принятие решений и управление рисками, раскрытие информации, а также распределение полномочий между ключевыми органами корпоративного управления.*

*Для повышения привлекательности данного вида сделок, на наш взгляд, сроки их оформления должны быть сокращены. Банк России и Министерство финансов разрабатывают поправки по этому и другим вопросам в действующее законодательство РФ, в том числе в части оптимизации указанных сроков.*

*Таким образом, консолидация банков с помощью слияний и поглощений является одним из наиболее вероятных направлений развития отечественной банковской системы. Именно это поможет ей стать высококапитализированной и соответственно более устойчивой. Перспективы дальнейшего развития банковских слияний и поглощений главным образом связаны с политикой Банка России в отношении величины обязательных экономических нормативов кредитных организаций, с либерализацией валютного законодательства России, а также с общим уровнем экономического развития страны. Все это, несомненно, вызовет мощный приток иностранного капитала.*

По нашим оценкам, в наступившем году будет наблюдаться увеличение числа сделок М&А в сфере финансовых услуг. Это связано с планами Центрального банка России по дальнейшему ужесточению требований к капиталу в банковском секторе, что, в свою очередь, заставит банки заняться поиском новых долевого инвесторов. Сегмент страховых услуг сохранит свою инвестиционную привлекательность при условии, что Правительство будет и дальше придерживаться политики, предусматривающей открытие рынка для иностранных инвесторов.

#### **Использованные источники:**

1. Атлант оценка «Российский рынок М&А: затянувшийся сезон отпусков. Информационное агентство АК&М» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.akm.ru>. – 01.12.2014 г.
2. Интернет - журнал «Статистика М&А // Информационное агентство

АК&М» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.akm.ru>. – 15.02.2015 г.

3. Интернет - журнал «Слияние и поглощение как способ повышения капитализации банка» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.statya.ru](http://www.statya.ru). – 01.12.2014 г.

4. Интернет - журнал «Рынок слияний и поглощений в России в 2011 – 2014 гг.» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.statya.ru](http://www.statya.ru). – 12.02.2015 г.

5. Михайлушкин, П.В. Развитие банковского дела на Кубани в XVII - начале XX века / П.В. Михайлушкин, А.А. Баранников: Материалы III Международной заочной научно-практической конференции «Современные проблемы социально-гуманитарных и юридических дисциплин». - Краснодар: КубГАУ, 2012. - С. 66-73.

6. Рыбин, Е.В. О слиянии и присоединении банков: монография / Е.В. Рыбин - М.: Финансы и статистика, 2012. – 45 с.

*Зиниша О.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра денежного обращения и кредита*

*Куликова В.Б.*

*студент 4-го курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **МЕРОПРИЯТИЯ БАНКА РОССИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** статья посвящена вопросам эффективности регулирования российской экономики в условиях санкций по поддержке оптимального уровня инфляции, валютных интервенций, а также прогнозированию направлений реализуемой политики ЦБ РФ.

**Ключевые слова:** инфляция, операции РЕПО, Банк России, иностранная валюта, ключевая ставка, валютный своп, сценарии.

Ситуация замедления экономического роста в 2013-2014 гг., а затем шоковая девальвация российской национальной валюты в течение 2014 г. носят принципиально новый для российской финансовой системы характер. Стагнация экономики в сочетании с высокой инфляцией, снижение инвестиций предопределили отсутствие роста производительности труда. Внешний толчок в виде политизированных санкций послужил лишь

спусковым крючком для начала валютного кризиса [1].

Для России 2014 год стал одним из самых сложных за последнее десятилетие в связи с развитием конфликта со странами ЕС и США из-за ситуации в Украине.

В результате введения ими санкций в отношении Российской Федерации к декабрю 2014 года инфляция возросла до 9,1%, вместо планируемых 5%, а рубль продолжает свое падение до исторических минимумов по отношению к бивалютной корзине.

В связи с этим, спасение российской экономики выходит на первый план в деятельности Центрального Банка Российской Федерации (Банка России).

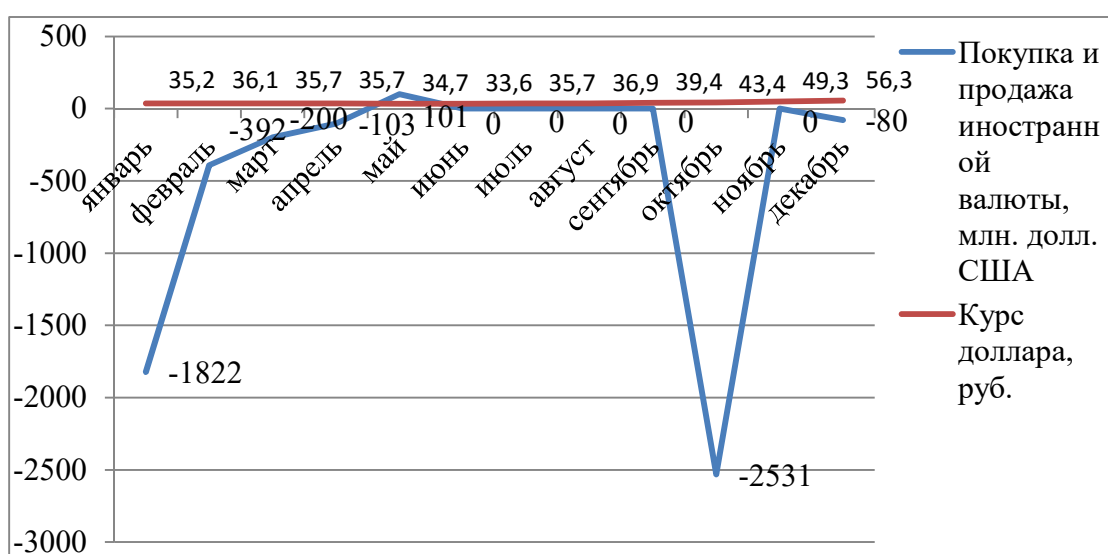


Рисунок 1 - Фактический объем операций ЦБ РФ по покупке и продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке относительно ежемесячного изменения курса доллара в 2014 году

Из рисунка 1 видно, что в структуре операций Банка России в течение 2014 года преимущественно лидировали операции по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке при постоянном росте курса доллара.

С начала 2014 г. он составлял 35,2 руб., а в конце возрос до 56,3 руб., т.е. к ноябрю нижняя граница валютного коридора была сдвинута на 6,45 руб. Санкции относительно курса валют привели к росту рискованности вложений в российские активы, что повлекло за собой их продажу и падение курса рубля [3].

При построении новой политики к концу 2014 г. регулятор объявил об отмене проведения регулярных интервенций, упразднив систему валютного



коридора. Цель ЦБ РФ на данный момент заключается в снижении к 2017 г. потребительской инфляции до 4% годовых [3].

Так, смена режима обменного курса не привела к ожидавшейся Банком России финансовой стабилизации, наоборот, спровоцировала панику на финансовых рынках [2].

Для коррекции курса рубля Банк России в течение 2014 г. поднимает ключевую ставку, что приводит то к укреплению рубля по отношению к доллару, то к значительному давлению его в связи с ухудшением ситуации в стране (рисунок 2).

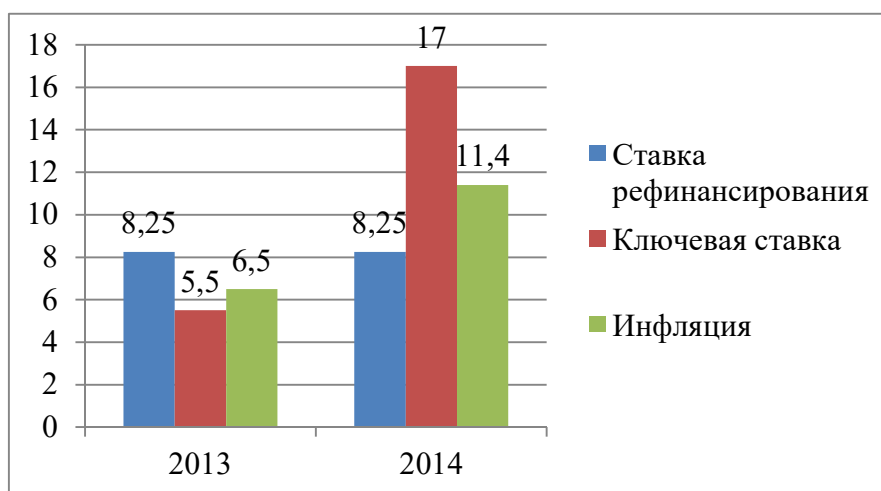


Рисунок 2 – Ключевая ставка ЦБ РФ на фоне ставки рефинансирования и уровня инфляции, % годовых

Из рисунка 2 видно, что рост ключевой ставки привел к увеличению инфляции на 4,9% к концу 2014 г. В условиях сложившейся экономической и политической ситуации в стране поддержание ключевой ставки и инфляции на одном уровне было практически невозможным. Последующее поднятие ключевой ставки приведет к общему увеличению ставок на рынке. Данная политика ЦБ может вызвать торможение роста инфляции и укрепление курса рубля, что оказало бы положительное влияние на российскую экономику [6].

Еще одним инструментом, способствующим оптимизации политики ЦБ РФ в рамках долларовой и рублевой ликвидности, являются операции РЕПО. Проводимая операция в иностранной валюте предполагает осуществление сделки покупки (продажи) валюты с обязательством обратной продажи (покупки) по заранее определенной цене через определенный срок, при помощи которой регулятор стремится сгладить волатильность обменного курса рубля, обусловленного краткосрочным

увеличением потребности участников рынка в иностранной валюте.

Впервые аукцион РЕПО в иностранной валюте состоялся 17 ноября 2014 г. Банки привлекли 87,7 млн. долл. из 10 млрд. долл., предложенных ЦБ РФ, из-за отсутствия на тот момент дефицита валютной ликвидности у кредитных организаций, которые в течение года интенсивно наращивали объем средств в иностранной валюте для выплат по уже имеющимся внешним обязательствам. Вследствие чего данные действия денежно-кредитного регулятора оказались бессмысленными и безуспешными.

Одновременно с этими действиями Центробанк предоставляет рублевую ликвидность посредством операций рублевого РЕПО. Однако в 2014 году на фоне колеблющегося курса валют во многих банках произошел ажиотаж в сфере спекулятивных стратегий. Они скупали и затем продавали доллары в рамках сделок РЕПО для получения дохода от курсовых разниц. В результате Центральный Банк перестал исполнять все заявки, устанавливая лимит на предоставление рублей, чтобы предотвратить нецелевое использование рублевой ликвидности ЦБ РФ.

В рамках сглаживания волатильности обменного курса рубля важную роль играет валютный своп Банка России, который выступает либо в качестве краткосрочного заемщика иностранной валюты, либо предоставляет валютную ликвидность финансовым организациям. К концу 2014 г. Банк России установил лимит задолженности по покупке долларов США за рубли в размере 2 млрд. долл. В целях сокращения объема спекулятивных сделок Банк России предполагает, что дальнейшее ограничение лимита по рублевым операциям РЕПО и сделкам валютного свопа окажет положительное влияние на курс рубля [4].

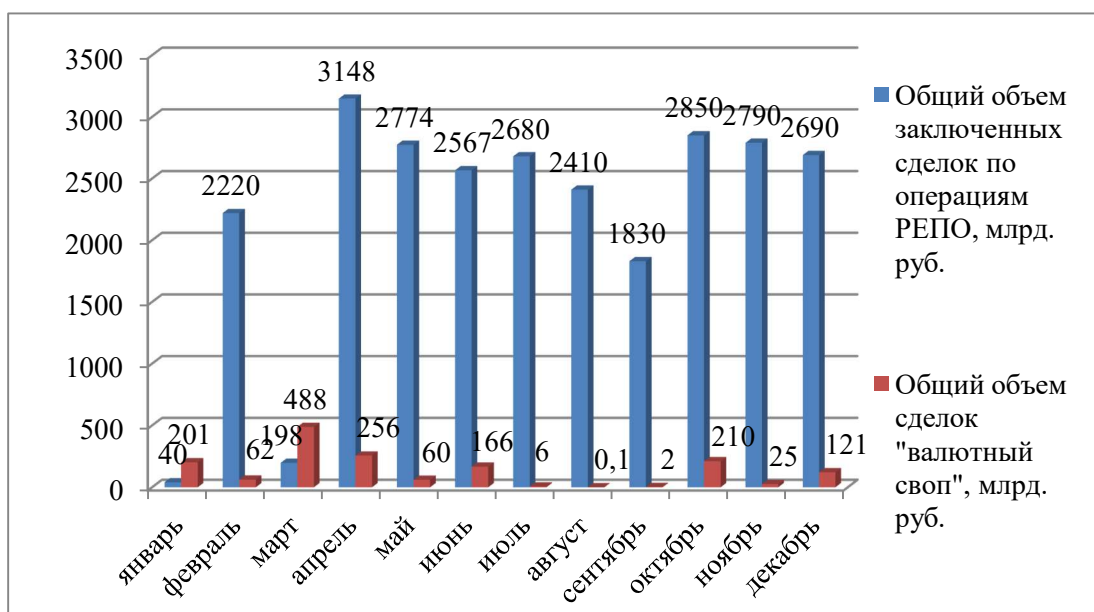


Рисунок 3 – Общий объем заключенных сделок по операциям РЕПО и сделкам «валютный своп» за 2014 год

Для эффективного развития российской экономики в условиях сложившегося в последний год кризиса Центральный Банк Российской Федерации разработал различные сценарии его и спрогнозировал структурные показатели экономики России. Предлагаемый прогноз можно рассмотреть в таблице [5].

Из таблицы видно, что Банк России в рамках проводимых им мероприятий стремиться к ключевому сценарию развития. Для сравнения можно привести 2014 г., где средняя цена на нефть за баррель составляла 102 долл., а ВВП и инфляция 0,3% и 8,4% соответственно. Исходя из имеющихся данных, можно сделать вывод о том, что стабильное снижение цены на нефть для ее производителей является нерентабельным.

Таблица – Сценарии экономического развития Российской Федерации [7]

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Ключевой сценарий	Негативный сценарий	Ключевой сценарий	Негативный сценарий	Ключевой сценарий	Негативный сценарий
Среднегодовая цена на нефть марки "Юралс", долл. за баррель	95	84	94	80	92	80
ВВП, %	0	-0,7	0,1	0,5	1,6	0,8
Инфляция, %	6,4	6,9	5,3	5,5	4,6	4,6

К 2016 г. ожидается дальнейшее замедление темпов роста мировой экономики в основном за счет торможения экономики Китая, что вызовет падение цен на энергоресурсы. Центральный Банк Российской Федерации, поставив цель по инфляции, в негативном варианте развития событий будет вынужден пойти на увеличение ключевой ставки, что, следовательно, приведет к падению темпов роста ВВП.

Банк России стремится сдержать инфляцию в сложившейся ситуации, так как дальнейший рост цен может вызвать снижение покупательской способности граждан, что в свою очередь негативно повлияет на показатели производителей в стране. Тем самым отметим, что Российская Федерация попала бы в двойную ловушку стагнации экономики наряду с высокой инфляцией. Пока еще меры, принимаемые Банком России, не способны в полной мере противостоять последствиям внешнеэкономической напряженности, однако дальнейшее усовершенствование инструментов РЕПО и валютный своп могут изменить ситуацию в России [7].

Банк России принимает на себя большую ответственность по рискам перед акционерами, клиентами, а также Правительством, что позволяет определять перспективы устойчивости Центрального Банка Российской Федерации и дальнейшего его развития.

Развитие финансовой системы страны в целом и банковской системы в частности происходит путем поиска адекватных ответов на вызовы кризисов [1].

Россия должна быть привлекательной для инвесторов, поэтому банковский бизнес и правительство страны должны освоить способы оптимизации работы на мировых финансовых и торговых рынках.

Банк России к концу 2014 г. так и не смог стабилизировать валютные ожидания и создать условия для перехода к плавающему обменному курсу рубля. Неэффективность управления привела к девальвации национальной валюты России и породила развитие доминирующей долларизации экономики. Для улучшения ситуации в банковской системе, на наш взгляд, необходимо и более целесообразно вернуться к прежней политике управления плавания рубля.

#### **Использованные источники:**

1. Дубинин, С.К. Российская банковская система: испытание финансовым кризисом / С.К. Дубинин // Деньги и кредит. – 2015. - №1. – С. 9-12
2. Кузнецова, В.В. Курсовая политика Банка России и валютные интервенции / В.В. Кузнецова // Банковское дело. – 2015. – №2 (254). – С. 6-14

3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: Данные по интервенциям Банка России на внутреннем валютном рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: / [http://www.cbr.ru/hd\\_base/Default.aspx?Prtid=valint\\_day](http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=valint_day) – 18.03.2015
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: Итоги аукциона РЕПО в рублях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: / [http://www.cbr.ru/hd\\_base/Default.aspx?Prtid=repo](http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=repo) – 18.03.2015
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: Объем сделок «валютный своп» по покупке долларов США и евро за рубли, заключенных Банком России [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: / [http://www.cbr.ru/hd\\_base/Default.aspx?Prtid=swapmonthtotal](http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=swapmonthtotal) - 18.03.2015
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: Процентные ставки по операциям Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: / [http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart\\_system/rates\\_table\\_14.htm](http://www.cbr.ru/dkp/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm) - 18.03.2015
7. QV Finance investment company: ЦБ РФ предпринимает новые шаги по поддержке российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.qbfin.ru> – 12.12.2014

*Зиниша О.С., к.э.н.  
доцент  
кафедра денежного обращения и кредита  
Уварова Ю.О.  
студент 4-го курса  
Шингарей А.Ю.  
студент 4-го курса  
факультет «Финансы и кредит»  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

### **ВЛИЯНИЕ БАНКА РОССИИ НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация:** статья посвящена вопросам регулирования валютного курса с участием Центрального Банка, а также рассмотрению сценариев развития экономики в будущем.

**Ключевые слова:** Центральный Банк, валютный курс, регулирование, национальная валюта, сценарии развития.

Введение санкций против России многими странами, значительное снижение цен на «чёрное золото», напряженность на Украине, значительный отток капитала, а также необходимость выплат по внешним корпоративным долгам привели к значительному снижению курса рубля на современном этапе.

Напомним, что с начала года курс отечественной валюты по отношению к доллару опустился более чем на 30%. В ноябре на биржевых торгах рубль превзошел отметку 48 руб./долл. и евро за 60 руб./евро. Эти показатели стали рекордным значением за всю историю страны. В настоящее время Центральный Банк Российской Федерации применяет к действию все инструменты влияния, которые есть у него в наличии для поддержания курса национальной валюты, а российские финансовые учреждения принимают необходимые меры, продолжая политику сдерживания инфляции [1].

Необходимо отметить то, что резкое снижение курса рубля привело к росту цен на внутреннем рынке, и соответственно, к уменьшению покупательной способности национального курса валюты. Снижение курса усилило инфляцию, т. к. при его уменьшении цены на продукцию на внутреннем рынке ориентируются не на общие издержки производства, а на состояние курса рубля на данный момент.

Рассмотрим ряд положительных аспектов, которые влияют на укрепление курса рубля: рост мировых цен на нефть; заинтересованность инвесторов в российской экономике; налоговый период; плавающий валютный курс.

В то же время существуют и негативные эффекты, влияющие на стабильность курса рубля. Среди таких эффектов можно выделить следующие: укрепление других валют по отношению к рублю; настроение населения; замедление темпов роста ВВП; отток капитала из страны; отсутствие валютных интервенций со стороны Банка России на межбанковских торгах в периоды ослабления курса и уменьшения притока валюты из-за рубежа [3].

В настоящее время в экономике существуют различные сценарии поддержания стабильного курса рубля и развития экономики в целом. Данные сценарии необходимо рассмотреть с учетом развития экономики в 2015 году.

Как следует из программного документа «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики», оптимистический сценарий предполагает ситуацию, когда нефть марки Urals вернется к



отметке 105 долл./барр., а санкции будут сняты в 3-м квартале 2015 года, рост ВВП составит 0,6%.

Умеренно оптимистический сценарий - при цене на нефть 95 долл./барр. и снятии санкций к 3-му кварталу 2015 года, рост ВВП составит 0,3%.

Базовый сценарий - отмена санкций маловероятна, если цена нефти будет 95 долл./барр. удастся выйти на нулевой рост ВВП.

Умеренно пессимистический сценарий - падение ВВП до 0,7% при цене на нефть 84 долл./барр. и продолжающемся воздействии санкций.

Кризисный сценарий - если стоимость барреля нефти закрепится на уровне 60 долларов, то экономику России ждет глубокая рецессия и падение ВВП на 4% и, возможно, более [6]. Экономисты считают, что в этом случае ситуация будет хуже, чем в 2009 году, рубль может обвалиться до 70-75 рублей за доллар.

Только при оптимистическом сценарии возможен откат курса рубля, при этом он однозначно не достигнет уровня начала 2013 года [4].

Следовательно, рассмотрев аспекты, влияющие на динамику курса национальной валюты, необходимо уделить внимание анализу факторов, на которые непосредственно влияет Банк России.

Поддержание стабильного курса национальной валюты - главная задача Центрального Банка, а невмешательство Банка России в процесс регулирования национальной валюты определяется конкретными макроэкономическими параметрами выбора приоритетов применяемых инструментов денежно-кредитного регулирования. Неосуществление этой задачи может негативно сказываться на экономике в целом, так как принятые санкции, в последующем приведут к сильному оттоку капитала и напряженности с валютным фондированием. Данная динамика способствует также и дальнейшему ослаблению национальной валюты, а вследствие этого приведет к нестабильности в отечественной экономике в целом.

В связи со сложившейся ситуацией в экономике на сегодняшний день, Центральный Банк Российской Федерации решил проводить аукционы валютного РЕПО (кредитования под залог ценных бумаг с обязательством обратного выкупа) сроками на 7 и 28 дней, а также на 12 месяцев. Данный вид инструмента коррекции ликвидности отечественного банковского сектора направлен на пополнение валютной ликвидности банков и укрепления их позиций в условиях все более возрастающей конкуренции как с небанковскими финансово-кредитными

институтами национального рынка, так и зарубежными участниками. Эта операция будет пользоваться спросом только тогда, когда ставки по ней будут на уровне рыночных ставок.

Результат исследований ряда финансовых аналитиков показал, что средневзвешенная ставка в размере 2,4039% годовых слишком высока. Необходимо отметить, что Центральный Банк также ввел в действие операцию валютный своп (продажа долларов за рубли с их последующим выкупом обратно через день). У банков данный инструмент не пользуется популярностью, потому что ставки по нему очень высоки [2].

Так, на наш взгляд, перед Банком России стоит задача не удерживать рубль от падения, его основная задача уменьшить роль спекулятивных факторов в экономике, купировать девальвационные ожидания, а также помочь банкам. Обвальное падение рубля приводит к негативным последствиям, а именно: к возрастанию рисков в банковской системе. Банк России обладает достаточным количеством и объемом валютных резервов, а также технической возможностью помочь рынку в его стабилизации с помощью рыночных методов и инструментов [1].

По нашему мнению, изменения в курсовой политике направлены на достижение равновесного значения курса национальной валюты, уменьшение расходования резервов, предотвращение формирования устойчивых девальвационных ожиданий в условиях постоянного ослабления курса рубля. При этом достигнутая гибкость курсообразования позволит в дальнейшем смягчать воздействие внешних шоков на финансовый сектор и экономику страны в целом.

Безусловно, при грамотной и последовательной политике Центрального Банка и при отсутствии в дальнейшем серьезных геополитических шоков возможно возвращение курса к его равновесному значению.

#### **Использованные источники:**

1. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон Российской Федерации от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.- прав. система.
2. Ануриев, С.В. Денежно-кредитная политика, диспропорции и кризисы: монография / С.В. Ануриев. – М.: Кнорус, 2013. – 448 с.
3. Клишин, А.И. Факторы, влияющие на изменения валютного курса / А.И. Клишин // Экономические науки. – 2013. - № 4. – С.170-173
4. Линкевич, Е.Ф. Динамика валютных курсов в условиях глобальной

финансово-экономической нестабильности / Е.Ф. Линкевич // Глобальная экономика. – 2013. - № 2. – С. 28-45

5.Мишина, В.Ю. Влияние кризиса на объемы, структуру и тенденции развития валютного рынка / В.Ю. Мишина, С.В. Москалев, И.Б. Федоренко // Деньги и кредит. – 2012. - № 4. – С.12-24

6.Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkr/on\\_2015%282016-2017%29.pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkr/on_2015%282016-2017%29.pdf)

*Зиниша О.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра денежного обращения и кредита*

*Шевчук Е.С.*

*студент 4-го курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ**

**Аннотация:** статья посвящена вопросам создания собственной национальной платежной системы в России в условиях санкций со стороны западноевропейских стран и США, выдвинутых против нее, а также оцениваются проблемы и перспективы ее создания.

**Ключевые слова:** национальная платежная система, санкции, банковская система, универсальная электронная карта (УЭК)

Первые попытки создания национальной платежной системы в России были предприняты еще в начале 1990-х годов, однако они провалились. Это было время когда, большинство банков стремились обеспечить рыночное преимущество в конкурентной борьбе с другими банками, привлечь к себе больше клиентов, создавая свои, отличные от других, платежные системы, которые были способны обслуживать только их собственные пластиковые карты.

Такие платежные системы получили название локальные. Но позже выяснилось, что в России отсутствовала нормативная база для создания национальной платежной системы.

На сегодняшний день создание национальной платежной системы в России, является одной из наиболее обсуждаемых тем в сфере экономики.

Актуальность данной проблемы была обусловлена геополитическими событиями воссоединения Крыма с Россией и введения санкций Запада и США против нее.

Таким образом, своевременность обсуждения и анализа темы создания национальной платежной системы (НПС) в России заключается в том, что создание суверенного инфраструктурного платежного комплекса приведет к серьезным изменениям деятельности банковского сектора и экономики страны в целом, что впоследствии повысит показатели надежности финансовой системы страны, защитит ее от неблагоприятных финансово-экономических факторов.

В настоящее время национальная платежная система России проходит сложный этап формирования. На ее развитие оказали влияние санкции западноевропейских стран, введенные в отношении России, вследствие чего мировые платежные системы Visa и MasterCard в прошлом году заблокировали операции клиентов четырех ведущих российских банков. По экспертным оценкам, доля платежной системы Visa на российском рынке достигает 60%, MasterCard — до 35% [3].

Банк России уже не раз заявлял о необходимости снижения зависимости российской банковской системы от иностранных платежных систем.

В мире уже есть примеры удачно решенной проблемы такого рода, а именно[5]:

1) НСМЭН – национальная платежная система на Украине функционирует с 2003 года;

2) NPCI - национальная платежная корпорация Индии. Буквально за 2 года органы денежной власти этой страны разработали проект национальной платежной системы, способной стать альтернативой Visa и MasterCard;

3) JCB – платежная система в Японии. Существует с 1961 года, получила признание и распространение во многих странах мира, в том числе в некоторых банкоматах России;

4) China UnionPay – национальная платежная система Китая, существует с 2002 года, карты которой принимаются в 141 стране мира, особенно широко распространена в Австралии и Новой Зеландии.

Напомним, что в 2014 году Правительство Российской Федерации одобрило создание собственной национальной платежной системы в России и представило рекомендации и инструкции как можно скорее заняться ее разработкой и внедрением.

В настоящее время существуют следующие предлагаемые к реализации варианты создания национальной платежной системы в России [5]:

- Председатель Правления банка ВТБ предлагает провести работу в два системно значимых этапа: на 1-м этапе предполагается в течение 2-х месяцев соединить расчетные системы российских банков между собой; а на 2-м этапе - в течение полугода создать собственные расчетные и клиринговые центры;

- в свою очередь глава Сбербанка предлагает воспользоваться уже существующей платежной системой ПРО100. Некоторые специалисты утверждают, что данная система максимально готова к внедрению и примерно через полгода можно говорить о ее реализации [5];

- Банк России, в свою очередь, предлагает создать некоммерческую организацию, в которую смогут войти российские банки и работающие платежные системы в России.

В целом создание НПС в России имеет как положительные, так и отрицательные моменты. К положительным можно отнести следующие [4]:

1. Внедрение национальной платежной системы является еще и очень важной составляющей общей задачи по созданию международного финансового центра в России.

2. Создание Национальной платежной системы позволит внедрить универсальную электронную карту (УЭК), выполняющую функции удостоверения личности для фонда медицинского обязательного страхования (получение медицинских услуг по программе обязательного медицинского страхования и дистанционная запись к врачу), пенсионного удостоверения, услуг ЖКХ, контроль за успеваемостью и посещаемостью ребенка и иных платежей.

3. Национальная платежная система должна развиваться параллельно расчетам с использованием Visa и MasterCard и быть интегрирована с национальными и международными платежными системами.

4. Несмотря на всю сложности и затратность реализации внедрения национальной платежной системы, это выгодное вложение для экономики страны в целом и ее регионов.

Что касается негативных сторон создания и внедрения НПС, то здесь следует обратить внимание на следующее [1]:

1. Давление иностранных платежных систем Visa и MasterCard даже в случае создания их операционных центров может привести к повышению тарифов для держателей карт и сбоям при проведении операций;

2. Сокращение сети платежных терминалов из-за снятия или ухода мелких компаний.

Таким образом, возникает опасность того, что появление современных электронных технологий в стране развернет теневое финансирование и неконтролируемые расчеты. Данная система расчетов, дает не только возможность за секунды рассчитываться за товары или услуги физическим лицам, но и переводить денежные средства между юридическими лицами без создания ими банковских счетов и уплаты налогов.

Еще одним противоречивым моментом является то, как отреагирует население страны на нововведения: перейдет ли оно на новую систему, если Visa и MasterCard создадут операционные центры в России? Сможет ли Правительство Российской Федерации убедить население страны в необходимости такой системы и удобстве ее использования?

Несомненно, что на современном этапе абсолютными лидерами платежных систем в Российской Федерации чаще являются иностранные платежные системы Visa и MasterCard, с которыми работают практически все торговые точки России, поддерживающие оплату картами. Но внедрение Национальной платежной системы позволит повысить экономическую независимость от иностранных платежных систем, укрепить позиции национальной валюты в сегменте международных расчетов и создать в России международный финансовый центр.

#### **Использованные источники:**

1. Герауф, Ю.В. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы в России и Алтайском крае / Ю.В. Герауф, О.А. Чернета [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://cuberlenika.ru> - 16.03.15.
2. О национальной платежной системе: федеральный закон Российской Федерации от 27.06.2011г. №161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
3. Салимханов, З.А. Проблемы становления национальной платежной системы / З.А. Салимханов [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://sibac.info/14312>. - 10.03.15.
4. Салимов, Я.Р. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы Российской Федерации / Я.Р. Салимов [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://uresearch.psu.ru/files/articles/363\\_58189.doc](http://uresearch.psu.ru/files/articles/363_58189.doc) - 13.03.15.
5. Национальная платежная система карт [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://ru.wikipedia.org> - 13.03.15.
6. Национальная платежная система [Электронный ресурс] – Режим доступа:



*Зиннурова Ф.Ф.  
студент 5го курса  
Мухаметзянова Э.Р.  
старший преподаватель  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **УЧЕТ БЕЗВОЗМЕЗДНО ПОЛУЧЕННЫХ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

Предприятие может получать безвозмездно основные средства, как от физических, так и от юридических лиц. Формой безвозмездного получения основного средства, является получение его по договору дарения. Исходя из содержания договора дарения, можно сделать следующий вывод, что даритель не претендует при исполнении договора на получение какой – либо экономической выгоды ни в данный момент, ни в будущем.

Данный вид имущественных отношений регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации. Но в нем нет понятия безвозмездное поступление имущества. Безвозмездно получить основное средство предприятие может только в двух случаях, которые предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации.

В первом случае организация получает основное средство по договору дарения. В соответствии со статьей 572 ГК РФ по договору дарения даритель безвозмездно передает одаряемому вещь в собственность. В том случае, когда дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает пять установленных законом минимальных размеров оплаты труда, договор дарения должен быть совершен в письменной форме. Эта обязательная норма установлена пунктом 2 статьи 574 ГК РФ.

Другой случай безвозмездного получения основного средства является пожертвование. На основании статьи 582 ГК РФ пожертвованием признается дарение вещи в общепольных целях.

Одним из главных условий пожертвования имущества юридическим лицам является использование этого имущества по определенному назначению, то есть с какой - либо целью. Исходя из этого, мы видим, что в отличие от договора дарения у договора пожертвования есть обязательство использовать пожертвованное имущество в определенных целях.

Основные первичные документы, подтверждающие безвозмездное получение объектов основных средств, это:

- договор дарения;

- акт о приеме-передаче объекта основных средств (формы № ОС-1, № ОС-1 а или № ОС-16) с приложением договора дарения и письменного сообщения (авизо) принимающей организации о принятии к бухгалтерскому учету этого объекта;
- документы (счета и счета-фактуры), подтверждающие расходы, связанные с безвозмездным поступлением, доставкой объекта основных средств и приведением его в состояние, пригодное для использования;
- платежно-расчетные документы, свидетельствующие об оплате указанных расходов.

В соответствии с пунктом 4 ПБУ 6/01 имущество со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, предназначенное для производственного процесса, принимается к учету в качестве объекта основных средств.

Первоначальной стоимостью основного средства, полученного организацией по договору дарения (безвозмездно), признается его текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету. На основании пункта 12 ПБУ 6/01 в первоначальную стоимость объектов основных средств, полученных безвозмездно кроме рыночной стоимости включаются фактические затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

Согласно пункту 8 ПБУ 9/99 активы, полученные организацией безвозмездно, являются внереализационными доходами. На основании Плана счетов безвозмездно полученное основное средство отражается по кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов», 98-2 «Безвозмездные поступления» в корреспонденции со счетом 08 «Вложения во внеоборотные активы». Амортизация по объектам основных средств начисляется одним из способов, указанных в пункте 18 ПБУ 6/01, и в соответствии с учетной политикой организации.

В налоговом учете безвозмездно полученное основное средство также учитывается по рыночным ценам, но не ниже остаточной стоимости, по которой это имущество числилось у передающей стороны (ст.250 НК). Стоимость полученного основного средства включается в состав внереализационных доходов.

Рассмотрим поступление основного средства в ГУСП МТС «Зауралье Агро» РБ Баймакского района

За активное участие в социальном развитии села и сельскохозяйственного производства района, за выполнение условий трудового соперничества по подготовке и проведению весенне-полевых работ организация стала победителем, и получила безвозмездно объект

основного средства – Опрыскиватель ОВБ – 2000. Рыночная стоимость опрыскивателя ОВБ - 2000 составляет 197 000 рублей. Полученное основное средство будет использоваться в основном производстве. Срок полезного использования в целях бухгалтерского и налогового учета установлен 4 года. Амортизация в соответствии с принятой учетной политикой начисляется линейным способом.

Таблица 1 Факты хозяйственной жизни по безвозмездному получению основного средства - опрыскиватель ОВБ - 2000 в ГУСП МТС «Зауралье Агро» Баймакского района

Факт хозяйственной жизни	Первичные документы	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			ДТ	КТ
Предприятие по программе выиграло опрыскиватель ОВБ – 2000, поступление опрыскивателя	Акт об оприходовании ОС – 1, Договор о безвозмездной передаче	197000	08	98/2
Ввод в эксплуатацию опрыскивателя ОВБ - 2000	Акт приемки, инвентаризационная карточка	197000	01	08
Начислена амортизация по безвозмездно полученному основному средству;	Справка расчет бухгалтерии	4104,2	20	02
Соответствующая сумма доходов будущих периодов учтена в составе прочих доходов.	Справка расчет бухгалтерии	4104,2	98/2	91/1

В ГУСП МТС «Зауралье Агро» Баймакского района при безвозмездном получении основных средств рыночная стоимость определяется исходя из прайс - листов. Рекомендую к определению рыночной стоимости привлечение экспертов, это будет наиболее точным значением. Так как передаваемое безвозмездно основное средство может быть уже не новым, использованным, и определение рыночной стоимости ценностей будет усложнено, это может привести к значительному искажению рыночной стоимости.

#### Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Безвозмездное поступление основных средств Электронный ресурс // Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/349645/>

*Зиннурова Ф.Ф.  
студент 5го курса  
Мухаметзянова Э.Р.  
старший преподаватель  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **УЧЕТ РАЗНИЦЫ МЕЖДУ СУММОЙ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ ВЗЫСКАНИЮ С ВИНОВНЫХ ЛИЦ, И БАЛАНСОВОЙ СТОИМОСТЬЮ ПО НЕДОСТАЧАМ ЦЕННОСТЕЙ**

Если в организации выявлен факт хищения или порчи имущества или произошла смена материально – ответственного лица. Организация в обязательном порядке должна провести инвентаризацию, что следует из пункта 3 статьи 11 Федерального закона от 6 декабря 2011 года N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (далее - Закон N 402-ФЗ). Которым установлено, что случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих инвентаризации, определяются экономическим субъектом, за исключением обязательного проведения инвентаризации. Обязательное проведение инвентаризации устанавливается законодательством Российской Федерации, федеральными и отраслевыми стандартами.

В качестве дохода будущих периодов учитывается "Разница между суммой, которая подлежит взысканию с виновных лиц, и стоимостью по недостачам ценностей" учитывается разница между взыскиваемой с виновных лиц суммой за недостающие материальные и иные ценности и стоимостью, которая числится в бухгалтерском учете организации.

В организации ГУСП МТС «Зауралье Агро» Баймакского района была проведена инвентаризация склада запасных частей, в ходе инвентаризации была выявлена недостача запасной части к трактору МТЗ (автосцепка на трактор МТЗ в сборе) Виновное лицо установлено

Факт хозяйственной жизни	Первичные документы	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			ДТ	КТ
Обнаружена недостача запасной части к трактору МТЗ (автосцепка на трактор МТЗ в сборе)	Акт инвентаризации, сличительная ведомость	5050	94	10
Сумма недостачи отнесена на счет виновного лица;	Объяснительная записка	6700	73	94

Отражена разница между суммой, подлежащей взысканию с виновного лица, и балансовой стоимостью недостающей запасной части;	Справка расчет бухгалтерии	1650	73	98/4
Внесена в кассу организации задолженность по недостатке;	Приходно-кассовый ордер	6700	50	73
Разница между балансовой стоимостью запасной части и ее рыночной ценой признана прочим доходом организации.	Справка расчет бухгалтерии	1650	98/4	91/1

Статьей 238 ТК РФ установлено, что работник обязан возместить работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб.

В примере мы отразили возврат задолженности по недостатке как внесение наличных в кассу, также виновное лицо может попросить руководство организации, чтобы сумму задолженности удерживали из заработной платы. Удержания из заработной платы производятся с учетом ограничений, установленных статьей 138 ТК РФ.

В этом случае делается следующая запись:

Удержаны средства из заработной платы работника по недостатке	70	73
---	----	----

В соответствии со статьей 138 ТК РФ, общий размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20 процентов, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, - 50 процентов заработной платы, причитающейся работнику.

Таким образом, при наличии разницы между балансовой стоимостью имущества и величиной ущерба, возмещаемой сотрудником, отражение в бухгалтерском учёте операции по возмещению сотрудником ущерба без использования счета 98 Планом счетов не предусмотрено.

#### **Использованные источники:**

- 1 Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
- 2 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 02.05.2015)
- 3 Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н

*Зиозетдинова А.Б.  
Кутлиярова Р.Ф.  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
РФ, г. Уфа*

## **О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ**

Контроль - одна из важнейших функций управления, позволяющая управляющему оценить эффективность своего воздействия на управляемых и по результатам скорректировать управляющее воздействие, повысив его эффективность [3].

Общественный контроль – это деятельность субъектов общественного контроля, осуществляемая в целях наблюдения за деятельностью органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных организаций, иных органов и организаций, осуществляющих в соответствии с федеральными законами отдельные публичные полномочия, а также в целях общественной проверки, анализа и общественной оценки издаваемых ими актов и принимаемых решений [1].

Контроль общества за государственным управлением всегда будет значимым стержнем в эффективном функционировании государства. Он заставляет государство быть ответственным – обеспечивать работу закона, уважать и защищать права и свободы человека, а, следовательно, эффективно действовать на общее благо. Общественный контроль выгоден и самому государству, так как стимулирует его все время совершенствоваться.

В настоящее время существует такая проблема, как коррупция в системе государственного управления. Именно контроль населения в этой ситуации выступает как воздействующая сила, побуждающая государственных служащих устоять от бесчисленных соблазнов и искушений, которые всегда стоят перед ними в силу природы власти. Благодаря давлению общественного контроля чиновники корректирует свои действия, становясь ответственными и, как следствие, компетентными.

Также контроль населения выступает как обратная связь общества с властью, помогает гражданам вести честный и открытый диалог с властью о целях и приоритетах развития страны.

Все это способствует созданию и развитию конкурентоспособной экономики, росту жизненного уровня народа, формированию сильного гражданского общества, укреплению национальной безопасности, повышению качества человеческого капитала. В конечном итоге, страна



становится сильной, эффективной и процветающей, что и отражает ее национальные интересы.

Одной из главных задач государственной власти Российской Федерации является активное взаимодействие с институтами гражданского общества. В этом процессе важным является контроль со стороны граждан за соблюдением выполнения государственными органами своих обязанностей перед населением, исключение злоупотребления властью, защита прав и свобод человека и гражданина, согласование общественно значимых интересов общества, его индивидов и государства .

В современных условиях роль и значение общественного контроля многократно возрастают в связи с потребностями модернизации государственного управления, борьбы с коррупцией, повышения качества реализации государственных функций и оказания государственных услуг.

В Российской Федерации действует большое количество нормативных правовых актов, в той или иной степени регулирующих осуществление общественного контроля. В настоящее время одним из основных нормативно-правовых актов является Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации». Данный закон устанавливает правовые основы организации и осуществления контроля за деятельностью органов власти всех уровней, государственных и муниципальных организаций, иных органов и юридических лиц, реализующих отдельные публичные полномочия [1].

В целях учета потребностей и интересов граждан, а также защиты их прав и свобод, а также отстаивания прав общественных объединений при формировании государственной политики и в целях осуществления общественного контроля над деятельностью государственных органов власти и органов местного самоуправления в России была создана Общественная палата. К концу 2009 года 2/3 субъектов РФ также имели региональные Общественные палаты [4].

При федеральных органах исполнительной власти создаются Общественные советы при министерствах. Именно на них возлагаются контрольные полномочия за деятельностью органов исполнительной власти.

На сегодняшний день существуют такие органы, как:

- Общественные советы при Министерстве юстиции РФ;
- Общественный совет при Министерстве обороны РФ;
- Общественный совет Министерства транспорта РФ и др.

В России кроме Общественной палаты и созданных при ней Общественных советов общественный контроль осуществляют и

наблюдательные комиссии. Их деятельность весьма специфична, так как реализует общественный контроль над обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и содействует лицам, находящимся в местах принудительного содержания [2].

Также общественный контроль осуществляется в формах общественного мониторинга, общественной проверки, общественной экспертизы, в иных формах, не противоречащих настоящему Федеральному закону, а также в таких формах взаимодействия институтов гражданского общества с государственными органами и органами местного самоуправления, как общественные обсуждения, общественные (публичные) слушания и другие формы взаимодействия [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время общественный контроль над деятельностью органов власти и органов местного самоуправления все больше приобретает виртуальные формы, например, публичное всенародное интернет-обсуждение гражданами законопроектов или интернет-жалоба о нарушении прав конкретным органом власти. Мы недооцениваем роль общественного контроля сегодня, а именно контроля со стороны граждан РФ, его реальное осуществление можно использовать как средство борьбы с волокитой, коррупцией и бюрократией, а также как форму ограничения произвола государственной власти. Общественный контроль нужен обществу и государству как способ совершенствования и развития.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» от 21 июля 2014 г. N 212-ФЗ [Электронный ресурс]: принят Государственной Думой 4 июля 2014 года // СПС «Консультант плюс».
2. Федеральный закон «Об общественном контроле за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и о содействии лицам, находящимся в местах принудительного содержания» от 10 июня 2008 г. N 76-ФЗ [Электронный ресурс]: Принят Государственной Думой 21 мая 2008 года: (ред. от 12.02.2015) // СПС «Консультант плюс».
3. Дорофеев В.Д., Менеджмент [Текст]: учебник / В.Д. Дорофеев. - М.: ЮРАЙТ, 2008. — 440 с
4. Кулешова Н.Н. «О современном состоянии общественного контроля в России» // Юридическая наука . 2011. №2.

*Злотникова Г.К., к.э.н.  
доцент кафедры  
Финансовый университет  
Россия, г. Москва*

## **БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК АНАЛИЗА РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА**

### *Аннотация*

Важную информативную роль в деятельности экономического субъекта несет его бухгалтерская отчетность. Правильно организованный порядок ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности в соответствии с правилами, установленным действующим законодательством, позволяет провести качественный анализ рисков, возникающих в деятельности организации. Благодаря анализу финансового состояния вырабатывается грамотная политика устойчивого развития экономического субъекта.

### *Ключевые слова*

Бухгалтерская отчетность, анализ рисков экономического субъекта, анализ финансового состояния, внутренний аудит, методики анализа

В условиях нестабильной (кризисной) экономики важное значение имеет комплексный подход к анализу рисков, которые влияют на финансовое состояние и могут нарушить стабильное функционирование экономического субъекта. Данный анализ в виде мониторинга (желательно независимого) основных экономических показателей основывается, прежде всего, на основе финансовой отчетности. Результаты, полученные в ходе проведения анализа финансового состояния, необходимы собственникам и учредителям предприятия для динамичного, эффективности развития, продуктивного использования ресурсов; для решения вопроса о целесообразности и возможности кредита и определения степени (влияния) риска; для установления возможности своевременного получения платежей, исключая денежный разрыв; для определения степени погашения обязательств по платежам в бюджет. С другой стороны, полученные результаты помогут оценить внутренние проблемы экономического субъекта, подготовит обоснованные управленческие решения для стабильного развития финансово-экономического механизма.

Основная цель анализа деятельности – решить, где, когда и как использовать все ресурсы для эффективного и стабильного развития предприятия или производства и получения прибыли.

Для выживания в условиях рыночной экономики необходимо знать, как управлять рисками, их прогнозировать и анализировать, исходя из имеющейся информации, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования (активы и пассивы), какую долю (исходя из отраслевой специфики) должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует изучать и понимать место и роль таких показателей, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, рентабельность, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень и оценка риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

Основным инструментом для этого служит комплексный анализ, с помощью которого можно объективно оценить внутренние и внешние риски субъекта: его платежеспособность, рентабельность, эффективность, перспективы развития, и по результатам проведенного анализа принять обоснованные управленческие решения и избежать банкротства.

Качество и своевременность анализа финансового состояния экономического субъекта зависит от выбора методики проведения анализа, от профессиональной квалификации и опыта специалиста, проводящего анализ, который должен не только владеть современными методами экономического анализа, но и практическими приемами проведения данного анализа, а также позволит экономическому субъекту максимально адаптироваться к изменениям в рыночной среде и провести необходимый комплекс мероприятий направленных на улучшение финансового состояния.

Финансовое состояние предприятия российскими учеными определяется с достаточно различных позиций:

- А.Д. Шерemet: «Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов» [1, с.5]

- И.М. Балабанов: «Финансовое состояние хозяйствующего объекта – это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособность, кредитоспособность), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения финансовых обязательств перед государством и другими экономическими субъектами» [1,с.5].

- М.В. Мельник «финансовое состояние отражает способность организации финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [2, с.192]

- Н.П.Любушин «под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью» [3, с.423]

Исходя из данных формулировок, анализ финансового состояния должен обеспечить информацией, прежде всего собственников о финансовых ресурсах экономического субъекта и их использовании; состоянии расчетов с поставщиками, покупателями, бюджетом, банками; соотношении собственных и заемных средств; рентабельность; платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Обычно, различают внутренний анализ, который проводится службами предприятия (служба экономической безопасности, служба внутреннего контроля и др.) на основе всей имеющейся информации, и внешний анализ финансового состояния, который проводится кредитными, налоговыми учреждениями, страховыми организациями, инвесторами, контролирующими органами на основе бухгалтерской отчетности.

Своевременный анализ финансового состояния поможет предотвратить возможные риски по следующим показателям:

- 1) Риски изменения динамики имущества (капитала);
- 2) Риски изменения в размещении средств и источниках их формирования;
- 3) Риски потери ликвидности баланса предприятия,
- 4) Риски потери кредитоспособности экономического субъекта;
- 5) Риски изменения (потери) финансовой устойчивости предприятия за определенный период;
- 6) Риск снижения эффективности использования собственного и заемного капитала;
- 7) Риск снижения динамики оборачиваемости оборотных активов предприятия;
- 8) Риски пропорциональности (процентном соотношении) между

дебиторской и кредиторской задолженности;

9) Риски снижения деловой активности экономического субъекта.

Так же при анализе финансового состояния необходимо рассмотреть аналитические показатели - абсолютные и относительные.

Абсолютные показатели отражаются в бухгалтерской отчетности экономического субъекта. Относительные показатели рассчитывают отношением различных абсолютных показателей бухгалтерской отчетности.

При анализе финансового состояния, как правило, используются относительные показатели, так как они дают наиболее комплексную картину финансового состояния. Если подготовить сравнительный анализ относительных показателей - сравнивать текущие показатели с аналогичными данными за предыдущие годы то можно увидеть тенденции ухудшения или улучшения финансового состояния; с общепринятыми (нормативными) значениями по отдельным показателям.

Практика финансового анализа выработала методику его проведения. Выделяют следующие методики:

- горизонтальный анализ - анализ изменений каждой позиции бухгалтерской отчетности в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом;

- вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей - выявляют влияние каждой позиции отчетности на результат в целом;

- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предыдущих периодов, таким образом, выявляется тренд, т.е. основная тенденция динамики показателя. С помощью тренда возможно сформировать возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

- анализ относительных показателей (коэффициентный анализ) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями различных форм отчетности - определяется взаимосвязь показателей;

- сравнительный анализ, который может быть: внутри экономического субъекта – сравнение основных показателей отчетности предприятия, филиалов, дочерних фирм, структурных подразделений, и т.д.; и межхозяйственным – сравнение показателей экономического субъекта с показателями конкурентов, со средне отраслевыми значения;

- факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть как



прямым (собственно анализ), когда резульативный показатель дробят (расчлняют) на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий резульативный показатель.

Общая оценка размещения капитала экономического субъекта и источников его формирования показывает общую картину финансового состояния и перспективы его развития.

Общую оценку капитала можно провести по данным сравнительного аналитического баланса, составленного на базе бухгалтерского баланса.

При данном анализе:

1) устанавливается, как изменилась общая сумма капитала (имущества), за рассматриваемый период;

2) выявляются изменения в размещении средств - какой удельный вес составляют внеоборотные и оборотные активы в общей сумме имущества предприятия и их соотношение, какова стоимость материальных оборотных активов, каков размер дебиторской задолженности и денежных средств;

3) рассчитываются изменения в источниках капитала предприятия - величина и удельный вес собственного и заемного капитала, сумма собственных оборотных средств в обороте и величина рабочего капитала.

Сравнительный аналитический баланс составляется на основе данных бухгалтерского баланса путём дополнения его показателями структуры.

Стоим обратить внимание на то, что финансовое состояние организаций должно рассматриваться комплексно с учетом специфики и особенностей деятельности экономических субъектов и потребностей пользователей информации, а также заострить внимание на прогнозировании на основе перспективных методов анализа с использованием компьютерных технологий.

Таким образом, анализ финансового состояния организации - процедура достаточно многогранная и очень информативная при условии правильной организации мониторинга показателей деятельности экономического субъекта.

#### **Использованные источники:**

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1999.
2. Мельник М. В., Герасимова Е. Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. — 192 с
3. Любушин Н. П. Экономический анализ: учеб пособие для студентов вузов,

обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 423 с

*Зубарева А.В.*  
*студент 3го курса*  
*Колесникова Е.В., к.э.н.*  
*профессор*  
*кафедра «Экономика»*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства филиал*  
*Донской Государственный Технический университет*  
*Россия, г. Шахты*

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ВЫЗОВОВ: ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ**

**Аннотация:** В статье мы рассматриваем современное состояние российской экономики, конкурентоспособность страны, развитие экспортного потенциала. Уделяем внимание инновационной грани российского экспорта в условиях смены конъюнктуры мирового рынка.

**Ключевые слова:** глобализация, диверсификация, экспорт, конкурентоспособность, инновации.

В XXI веке экономики всех стран неразрывно связаны друг с другом. Глобализация диктует свои правила: ни одно национальное хозяйство не может существовать изолированно друг от друга, а наоборот — они должны быть скреплены движением товаров, услуг и факторов производства, т. е. экономических ресурсов (капитал, технологии и др.).

По этому принципу страны объединяются в группировки, коалиции, международные организации для взаимовыгодного сотрудничества. Не всегда интересы стран совпадают, поэтому возникает вопрос: способны ли ключевые экономики мирового рынка поделить мир на сектора влияния, не сталкиваясь и не враждуя? Ответ: нет. Они по-прежнему будут формировать объединения, конфликтовать и заключать мир в зависимости от ситуации. Политика любых стран осуществляется всегда в их собственных интересах и почти никогда в интересах чужих.[1]

Текущая ситуация в мире (политике, экономике, геополитике) указывает на то, что России не раз придется столкнуться со сложностями. Давно была выявлена зависимость состояния страны от экспорта сырья. Уйти с так называемой «нефтяной иглы» оказалось не так просто, и, кажется, кризис девяностых, когда обвал цен на нефть послужил одной из причин

распада СССР, может повториться вновь, но выход всегда есть: развитие новых отраслей, инновации, которые могут стать хорошей альтернативой уже существующему локомотиву экономики. Об этих альтернативах и пойдет речь в данной статье.

Актуальность выбранной темы обусловлена взаимосвязью устойчивого социально-экономического развития национальной экономики с наличием в стране природных ресурсов, поэтому цель и содержание поставленных задач в попытке отказаться от имеющихся «клише» направлены на ознакомление с ранее нечасто афишируемой информацией. Объект же формируется путем системного анализа и сопоставления имеющихся данных.

Экономика только начала восстанавливаться после затянувшейся рецессии 2008-го года, как в силу вступают санкции стран Запада и ЕС. По оценке экономистов, санкции — это не катастрофическое развитие событий, но достаточно существенный удар по российской экономике. По их мнению, в долгосрочной перспективе наиболее негативные последствия для России будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к дешевым кредитным ресурсам.[2] Учитывая тот факт, что природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства и отдельной страны оказывает существенное влияние на экономику, наличие огромных запасов нефти стали фактором процветания не только целого ряда ближневосточных государств, но и России. В последние годы все острее ощущается, что обеспеченность стран природными ресурсами становится, с одной стороны, важнейшим геополитическим фактором их позиционирования в глобальной конкурентной среде; с другой — источником военно-политических рисков и угроз.[2] Поэтому падение цен на нефть, прямопропорциональное валютному курсу рубля, (две основополагающие конъюнктуры рынка) определяет курс развития российской экономики.

«Нефтегазовая игла», на которой сидит Россия, все же не означает, что ей нечего предложить миру. Многие западные эксперты высказываются, что никаких конкурентно-способных продуктов у нас нет, не было и, по всей видимости, не будет (не считая оружия). Но вот наглядные примеры российских товаров и технологий, которые экспортируются и являются конкурентоспособными на мировом рынке:

1) Kaspersky — системы защиты от вирусов, спама и хакерских атак и ABBYY Finereader — технологии оптического распознавания документов и лингвистическое программное обеспечение;

2) Московская фирма NT-MDT производит и экспортирует сканирующие зондовые микроскопы собственной разработки;

3) IPG Photonics — входит в 3 ведущих мировых производителей промышленных лазеров, в сегменте сверхмощных лазеров — монополист;

4) Владимирский завод электродвигателей (ВЭМЗ) производит широкую номенклатуру качественных электродвигателей;

5) Спортивные самолеты марок Су и Як поставляются на экспорт в Европу и США;

6) Московский судостроительный завод освоил производство яхт океанского класса — Azimut 58, 80 % яхт строится на экспорт;

7) Россией был разработан ряд инновационных лекарственных препаратов и налажено их производство: Анаферон, Гриппол, Арбидол;

8) Петербургская фирма Transas является крупнейшим мировым поставщиком морских навигационных систем.[2]

И это далеко не все. Стоит обратить внимание, что были представлены в основном примеры инновационных, высокотехнологичных изделий, услуг, которые были разработаны именно в России, т. е. после 1991 г. Мало кто знает, что несырьевой экспорт России превышает 100 миллиардов долларов в год, и он мог бы быть на десятки миллиардов больше, если бы против товаров РФ на Западе не было введено множество заградительных пошлин и мер. Жизнь в российском бизнесе есть. Рост есть в самых разных отраслях отечественного бизнеса, хотя лидируют сферы купли-продажи и строительства. Растут компании по самым разным причинам: новые большие госзаказы, слияния и поглощения, агрессивная экспансия и т.д., но растут, а это означает, что экономика не стоит на месте.

В настоящее время глобализация всецело охватывает мировую торговлю, которая в свою очередь, являясь фундаментом развития всех экономик, в данный момент переориентирована на интеллектуализацию производства, повышение доли хай-тек продукции, а также торговлю патентами и лицензиями, и инновациями.

Что такое инновация? Инновацию можно определить, как внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованной рынком.[4]

Что это означает для России? Как бы удивительно это не звучало, рост эффективности и развитие необходимо нашей стране в топливно-энергетическом секторе. Экспорт сокращается, во многом из-за снижения поставок сырой нефти и нефтепродуктов. Общая добыча нефти сокращается уже на протяжении нескольких лет из-за проблемного состояния

геологической разведки в России. Поэтому для более эффективного участия в международной торговле необходимо более эффективное развитие геологоразведки, повышение эффективности работы с трудноизвлекаемыми запасами. Остановимся на этом моменте подробнее.

Уже в конце 90-х годов был издан Указ Президента РФ о Федеральной Целевой Программе «Мировой океан», целью которого было обеспечение национальных интересов Российской Федерации при использовании, изучении и освоении ресурсов Мирового океана — дополнительного источника минеральных, биологических и других ресурсов, требуемых для социально-экономического развития государств. Следовательно, рациональное использование этих ресурсов и всего потенциала Мирового океана в целом экономически оправдана. Помимо того, что Мировой океан является перспективнейшей областью экономической деятельности, его также стоит отнести к важнейшим факторам геополитики, районом неизбежного соперничества и возможного раздела на сферы влияния. Именно поэтому так важно привлекать средства и уже имеющиеся ресурсы в разработку этого объекта.

Не секрет, что в недрах Мирового океана хранится немало количество трудноизвлекаемых запасов. Зная это, Правительство РФ уделило особое внимание финансированию этого проекта, поделив его между тремя основными источниками: средства федерального бюджета; средства бюджетов субъектов Федерации; внебюджетные источники — собственные средства предприятий, заинтересованных в реализации настоящей программы, заемные средства, средства фондов и другие, — и определив потребность в финансовых ресурсах на выполнение всей Программы в 253 251,48 млн. руб. Но к сожалению, вместо интенсивной разработки, инвесторы предпочитают замораживать проекты, в связи с нестабильной экономической ситуацией и рыночной конъюнктурой в целом, ведь если цены на нефть продолжат свое падение не будет смысла в извлечении этих самых запасов. Издержки превысят прибыль во множество раз. [5]

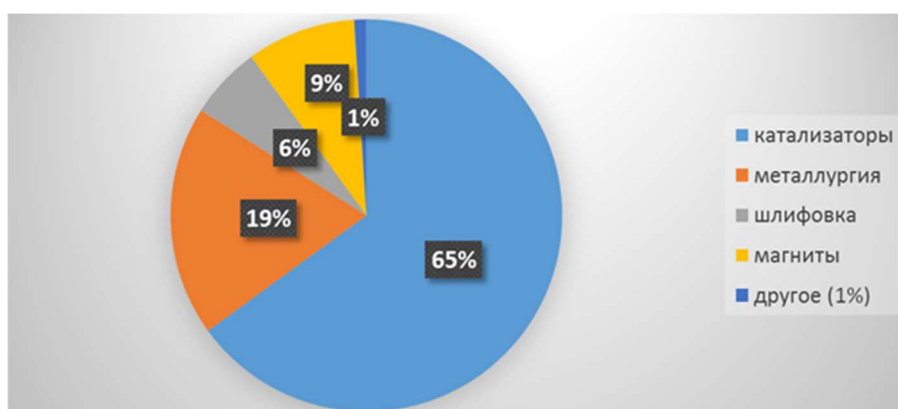
Таким образом, появляются два инновационных вектора диверсификации ведущих экспортных статей России: внедрение новых технологий на стадии добычи ресурсов и в процессе переработки.

Что будет с энергетикой, если завтра весь мир откажется от бензина? При нынешних темпах роста продажи электромобилей в мире будут удваиваться каждые три года. Они начнут доминировать на рынке уже в 2025 г. (к сведению — в 2014 на один электромобиль приходилось 200 обычных машин.) Такие перемены в автомобильной индустрии повлекут

за собой перестройку энергетической отрасли. Т. к. большая часть нефти идет на производство дизельного топлива и бензина, то спрос на нее упадет в несколько раз. Получается, что «лишняя» нефть может оказаться слабо востребованной и в производстве электроэнергии. При резком сокращении спроса и цен на нефть эксплуатация значительной части месторождений углеводородов станет нерентабельной.

Это один из вариантов развития событий. Другой — более вероятный — резкое падение цен на нефть. Снижение цены на нефть более чем в 6 раз в 1986 году стало одной из главных предпосылок распада Советского Союза. Как правило, экономика любой страны переживает нелегкие времена в то время как на мировом рынке снижаются цены на предметы экспорта этой страны и поднимаются на предметы ее экспорта. Выход один: диверсифицировать экспорт по возможности, как можно сильнее, чтобы в случае коллапса можно было бы изменить направление.

В связи с инновационным курсом мировой торговли для гармонизации товарной структуры экспорта следует ориентироваться на инновационную сферу новых типов ресурсов, которыми располагает Россия и которые имеют устойчивый спрос на мировом рынке. Здесь особая роль принадлежит редкоземельным элементам — это особый тип металлов, к которым можно отнести скандий, иттрий и переходные металлы-лантаноиды. Они в основном применяются в высокотехнологичных отраслях промышленности. (Рисунок 1.) Имея спрос на высокие технологии и инновации, почему бы не создать предложение? По оценкам Industrial Mineral Company of Australia, спрос на редкоземельные оксиды, начиная с 2004 г. рос ежегодно в среднем на 10 % и в 2015 году должен достигнуть 200 тыс. тонн.[5]



*Рисунок 1. Применение редкоземельных элементов*

Сейчас в России промышленно разрабатываются Ловозерское месторождение лопарита и апатитовые месторождения, расположенные в Мурманской области. Расширяя свои позиции на рынке данного товара,



Россия сбалансирует структуру экспорта и сможет использовать редкоземельные материалы для развития нефтяной и других отраслей промышленности, а также для создания конкурентноспособных инновационных товаров. По последним данным Китай обладает, примерно, половиной мировых запасов РЗЭ (46 %), второе место между собой делят Россия и США (около 10 %) — Таблица 1.[3] Правительством России уже было предпринято ряд мер для стимулирования развития этой области: до 2018 года планируется вложить около 1 млрд. долларов в добычу и переработку РЗС, так как в настоящее время спрос уже в несколько раз превышает предложение, а также большая часть месторождений редкоземельных металлов на территории России объявлена в законодательном порядке стратегическими, доступ к их разработке иностранным инвесторам ограничен, что открывает новые возможности для российских предпринимателей. Увы, эту возможность они не используют и уже в 2015 году правительство будет вынуждено приоткрыть доступ зарубежным коллегам еще на 10—15 %.

*Таблица 1. Показатели мировых запасов редкоземельных ресурсов по странам мира*

Страна	Добыча (тыс. тонн)	Резервы (тыс. тонн)
США	4 000	13 000 000
Австралия	2 000	2 100 000
Бразилия	140	7 000 000
Китай	100 000	65 200 000
Индия	2 900	2 600 000
Россия	2 400	12 800 000
<i>Другие страны</i>	8 880	46 030 000
<i>Всего в мире</i>	120 320	148 300 000

Как уже отмечалось ранее, в России наблюдаются проблемы с геологоразведкой, а также эффективностью работы с трудноизвлекаемыми запасами.[6] На данный момент к разработке привлечено около 2 % имеющихся запасов, а в следующем году прогнозируется снижение до 1,5 %, а учитывая непрерывно растущий спрос, имеет смысл наращивать воспроизводство. Чтобы быть лидером, стране необходимо быть на шаг впереди, и предвосхищать желания рынка, а не бояться возможных рисков.

Считаем необходимым отметить, что в условиях экономической нестабильности представляется необходимым выделить ряд важнейших мероприятий по усилению конкурентных позиций РФ на внешнем рынке.

Обязательно должен быть налажен/продолжен диалог со странами Запада и ЕС, ведущим российским партнером во внешней торговой деятельности, с целью технологического обмена и расширения рынков сбыта продукции, обеспечения стабильности энергосистемы. Россия — одна из величайших держав. Нестабильная политическая ситуация не ставит ее развитие в тупик, напротив, служит толчком к развитию различных отраслей экономики. Уникальное географическое положение, ресурсный потенциал всегда помогали стране поддерживать рыночные показатели. Сейчас же мир выходит на абсолютно новое понимание мировой ресурсной базы. Дело в том, что в мире востребованы абсолютно новые уникальные изделия. Но зачастую ресурсы для их воплощения труднодоступны по различным причинам: неразвитость инфраструктуры стран, владеющих этими ресурсами; политика их консервации; экологические барьеры; низкая проницаемость границ.

#### **Использованные источники:**

- 1.Мировая экономика и международные экономические отношения / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова, В.А. Зубенко — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 58—64 с.
- 2.Орлова Н.Л. Совершенствование структуры российского экспорта: узловые точки роста и приоритеты / Безопасность Евразии // 2014. — № 2. — 336—343 с.
- 3.Поспелов В.К. Мировая торговая система, — М.: Финансовый университет, 2014. Гл. 1.
- 4.Рубанов И. Базовые элементы / Журнал Эксперт, № 44, 2013.
- 5.Ранкс К. Что Россия дает миру. URL: <http://slon.ru/biz/1117864/> (дата обращения: 08.04.2015).
- 6.Шеломенцев А.Г. Современные проблемы науки и образования № 4/ — 2014, — 26 августа URL: <http://www.science-education.ru/118-14422> (дата обращения: 08.04.2015).

*Зубкова И.В.*  
*студент 3 курса*  
**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный**  
**аграрный университет»**  
*Россия, г. Орел*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ**

Значительная роль отводится используемому методу учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции принято понимать совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за процессом ее формирования.[1]

За основу классификации различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции принимаются объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью продукции.

Существует множество методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). Но всю их совокупность можно классифицировать по двум основным направлениям: объектам учета затрат и оперативности контроля за затратами.

По объектам учета затрат обычно выделяют методы учета при массовом и серийном производстве (по деталям, частям изделий, изделиям, работам, группам однородных изделий, процессам, переделам) и при индивидуальном и мелкосерийном производстве (по заказам). [3]

По оперативности контроля методы можно подразделить на методы учета затрат в процессе производства продукции и методы учета прошлых затрат. [2]

Основные приемы учета и калькулирования себестоимости продукции определяются рядом факторов, которые можно объединить в две группы - это факторы, определяющие отраслевые особенности, и факторы, отражающие организационные возможности хозяйствующего субъекта.

Отраслевые особенности учета затрат на производство определяются следующими факторами, как характер производства; применяемая технология. Эти факторы подвержены изменению. В каждый определенный момент времени они оказывают существенное влияние на организацию

учета, выбор объектов учета затрат и объектов калькулирования себестоимости продукции.

К факторам, раскрывающим организационные возможности внутри предприятия, относят: принятый способ оперативного контроля за себестоимостью, как правило, это способ документирования отклонений от действующих нормативов затрат в ходе производства. [4]

В свою очередь, технологические и организационные факторы производства, длительность производственного цикла, количественные и качественные характеристики продукции влияют на выбор способов и приемов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции, то есть той или иной методики учета затрат. Применительно к ним действующие системы учета затрат на производство классифицируют по объектам группировки как:

- а) попроцессный метод;
- б) попередельный метод;
- в) позаказный метод.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика этих методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Таблица 1- Сравнительная характеристика традиционных методов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции

Критерий	Попроцессный метод	Попередельный метод	Позаказный метод
1	2	3	4
1. Объект учета затрат	Вид или группа однородных продуктов (работ, услуг)	Отдельный технологический передел	Производственный заказ (изделие, агрегат, узел или их группа), контракт (вид работ)
2. Объект калькулирования	Объем выпущенной продукции (по видам или группам)	Продукция каждого передела (полуфабрикат или готовая продукция по видам и группам)	Производственный заказ, контракт
3. Характер производства	Массовое производство одного или нескольких видов продукции	Массовое производство однородной по исходному сырью и материалам продукции	Индивидуальное производство, мелкосерийное и серийное производство

4. Технология производства	Краткий технологический цикл, отсутствие в большинстве случаев незавершенного производства	Последовательная переработка сырья по технологическим переделам в готовый продукт на основе химико-физических, термических или биологических процессов	Механические процессы обработки материалов при изготовлении сложных или уникальных видов продукции, химико-физические процессы при выпуске ограниченного количества продукции
1	2	3	4
5. Нормативная база учета	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Номенклатура статей калькуляции для учета затрат при производстве продукции в ходе единого производственного процесса</li> <li>2. Номенклатура статей калькуляции для учета затрат при производстве продукции с выделением технологических стадий в одном производственном процессе</li> <li>3. Нормы расхода материальных, трудовых и финансовых ресурсов</li> <li>4. Нормативы Производственных затрат, сметы Производственных расходов</li> <li>5. Учет отклонений фактических затрат от нормативных (плановых)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Номенклатура статей калькуляции для учета затрат по видам продукции при их производстве из одного исходного сырья</li> <li>2. Способы оценки незавершенного производства</li> <li>3. Балансы исходного сырья, расчеты выхода продуктов или полуфабрикатов, расчеты потерь и отходов</li> <li>4. Трансфертные цены на полуфабрикаты промежуточных переделов, основанные на плановой или нормативной себестоимости</li> <li>5. Нормативы Производственных затрат, сметы производственных расходов</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Номенклатура статей калькуляции для учета затрат по видам заказов</li> <li>2. Способы оценки незавершенного производства (заказа) при серийном или мелкосерийном производстве</li> <li>3. Технические условия изготовления продукции в случае определения себестоимости частично выполненного заказа</li> <li>4. Плановые калькуляции изделий при выполнении заказов при серийном или мелкосерийном производстве</li> </ol>

Таким образом, независимо от выбранного метода учета затрат и калькулирования себестоимости методика подсчета затрат должна основываться на специфике производства и подсчитываться как можно

более точно и объективно.

#### **Использованные источники:**

1. Закрытие счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях / Ветрова Л. Н. // Все для бухгалтера. – 2006. - №8. – С. 22-28.
2. Калькуляция себестоимости овощей защищенного грунта / Л. Н. Ветрова, Ю. В. Бухвостов // Все для бухгалтера. – 2007. - №5. – С. 16-20.
3. Учет затрат и калькулирование себестоимости в животноводстве / М. З. Пизенгольц // Главбух. Отраслевое приложение. Учет в сельском хозяйстве. – 2012. №1. – С. 57-65.
4. Учет затрат на производство и исчисление себестоимости овощей закрытого грунта/ Л.Н.Ветрова//Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. - №4. – С. 21-28.

*Зуёнок К.Р.  
студент 2-го курса  
ПолесГУ  
Беларусь, г. Пинск*

### **ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН**

Большую роль в мировой экономике и международных валютно-кредитных отношениях играют специализированные учреждения. Специализированные учреждения ООН – это межправительственные организации универсального характера, осуществляющие сотрудничество в специальных областях и связанные с ООН.

Одним из таких учреждений является финансовая организация Всемирный Банк, который включает четыре связанных между собой международных финансовых института: Международный банк реконструкции и развития, Международную ассоциацию развития, Международную финансовую корпорацию и Агентство по гарантиям многосторонних инвестиций [1, с.327].

МБРР является международным кредитно-финансовым институтом, который в начальный период своей деятельности был призван уделять особое внимание восстановлению экономики западно-европейских стран, а с 60-х годов в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. Идея МБРР была сформулирована на Конференции Организации Объединенных Наций по валютно-финансовым вопросам в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). МБРР начал свою деятельность в 1945 г. Устав МБРР неоднократно изменялся. МБРР в качестве специализированного



учреждения входит в систему ООН. Местопребывание МБРР - Вашингтон (США), Европейское бюро - Париж (Франция), Токийское бюро - Токио (Япония). Радикальные изменения в мировом хозяйстве в конце 80-х – первой половине 90-х годов сделали объектом деятельности банка бывшие социалистические страны.

В соответствии с политикой МБРР, установлены следующие цели:

- содействие реконструкции и развитию территорий государств-членов путем поощрения капиталовложений на производственные цели;
- поощрение частных и иностранных инвестиций посредством предоставления гарантий или участия в займах и других инвестициях частных кредиторов;
- стимулирование долгосрочного сбалансированного роста международной торговли, а также поддержание сбалансированного платежного баланса путем международных инвестиций в развитие производственных ресурсов государств членов МБРР [2, с.289].

В настоящее время Всемирный банк объединяет 181 государство. Членство в МБРР открыто для государств-членов МВФ на условиях, определяемых Всемирным банком. Банк, капитал которого образован путем взносов стран-членов, заимствует средства на мировом рынке капиталов для осуществления своих кредитных операций. Существенную часть ресурсов МБРР составляют его чистая прибыль и полученные платежи по займам. Банк предоставляет займы сроком обычно на 15-20 лет, включая 5-летний льготный период. Цель займов состоит в том, чтобы помочь соответствующим странам подняться на более высокую ступень в своем экономическом и социальном развитии. Процентные ставки по займам МБРР, как правило, устанавливаются в соответствии с условиями, на которых сам банк заимствует средства.

Уставом МБРР определены некоторые основные правила, которыми он руководствуется при проведении своих операций. Займы должны направляться на производительные цели и стимулировать экономический рост стран-получателей. Должное внимание должно быть уделено и перспективам погашения займа. Средства выделяются правительствам или под правительственные гарантии. Использование предоставленных средств не может быть обусловлено закупками в определенной стране. Решения банка о предоставлении займов должны базироваться исключительно на экономических соображениях [2, с.291].

Основную часть средств, необходимых банку для кредитных операций, объем которых продолжает возрастать, он получает путем заимствования на

мировом рынке капиталов. МБРР реализует свои ценные бумаги путем непосредственного их размещения в государственных учреждениях и центральных банках, а также на открытом рынке, где они продаются через инвестиционные, торговые или коммерческие банки. Банк получает займы в различных валютах стран - членов МБРР, но, как правило, они предоставляются в твердой валюте по таким ставкам, которые предлагаются на данном рынке только первоклассным заемщикам [3, с.531].

Ежегодно Банк выдает в кредит от 15 до 20 млрд. долл. США на цели финансирования проектов в более чем 100 странах, с которыми он сотрудничает. Эти проекты реализуются в самых разных областях социально - экономического развития - от инфраструктуры до образования, здравоохранения и управления государственными финансами. Разработка финансируемых Банком проектов и надзор за их реализацией осуществляются в рамках проектного цикла, надлежащим образом оформленного в соответствующей документации. Документы, генерируемые в рамках проектного цикла, могут служить ценными источниками для заинтересованных сторон, желающих иметь информацию о проектах, финансируемой Банком, и для предприятий, желающих участвовать в этих проектах.

МБРР использует следующие формы финансирования:

- обычные займы (первое окно, по текущим рыночным процентным ставкам;
- глобальные займы фин. учреждениям, занятым в сфере развития;
- субсидии и безвозмездные субсидии;
- предоставление гарантий. Банк не участвует в специальных займах (которые предоставляются по линии МАР), не вкладывает средства в акционерный капитал или в капитал с повышенным уровнем риска (в отличие в обоих случаях от МФК), не участвует в лизинге и в процентном субсидировании.

Условия предоставления кредитов могут быть различными:

- сумма, выделяемая на один проект - не менее 2 - 3 млн. долларов, верхний предел не устанавливается; Сумма кредита - доля МБРР - не менее 1 - 2 млн. долларов. Максимальная сумма уставом не определена, но фактически составляет 200 млн долларов;
- средний объем участия - от 50 до 70 млн. долларов, или 1/3 стоимости проекта;
- сроки погашения - от 15 до 20 лет, включая 4 - 5 - летний льготный период.

Республика Беларусь при вступлении в МБРР в 1992 году подписалась на 3 323 акции МБРР. В целях выполнения обязательств в качестве акционера Банка и принятой 16 марта 2011 года Советом управляющих Резолюции № 613 «Общее увеличение капитала 2010 года» принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 сентября 2011 года № 1263 «Об осуществлении Республикой Беларусь дополнительной подписки на акции Международного банка реконструкции и развития», в соответствии с которым Республика Беларусь в течение 5 лет осуществляет подписку на 888 дополнительных акций Банка. Завершить подписку на дополнительные акции планируется в 2015 году. По состоянию на 1 января 2015 года, Республике Беларусь принадлежит 4 683 голоса (0,22 процента от общего числа голосов) и 4 057 акций [4].

С момента членства Республики Беларусь общая сумма займов, предоставленных Банком на реализацию инвестиционных проектов, составляет более 1,1 млрд. долларов США.

В 2014 году продолжалась реализация ранее утвержденных инвестиционных проектов Всемирного банка:

- 1) «Усовершенствование и модернизация автомобильной дороги» (150 млн. долл. США);
- 2) «Развитие систем водоснабжения и водоотведения» (60 млн. долларов США);
- 3) «Комплексный проект по обращению с твердыми отходами» (42,5 млн. долл. США);
- 4) «Повышение энергоэффективности в Республике Беларусь» (125 млн. долл. США);
- 5) «Дополнительное финансирование для проекта «Повышение энергоэффективности в Республике Беларусь» (90 млн. долл. США) [4].

На 1 января 2015 года долг Республики Беларусь МБРР составил 47,3 млн. долларов. Погашение этого долга с начала 2014 года составило 14,1 млн. долларов США.

Главный критерий при предоставлении займа заключается в том, чтобы направить его туда, где он даст наибольший эффект с точки зрения программы банка, и при этом учесть мнение заемщика.

Получатели средств. Право на получение займов МБРР имеют:

1. Развивающиеся государства - члены банка и входящие в них политические единицы.
2. Государственные учреждения этих стран при гарантиях со стороны

государства.

3. Государственные и частные компании этих стран при гарантиях со стороны государства.

4. Национальные банки развития, повторно ссуживающие полученные средства для финансирования малых проектов по усмотрению банка [3, с.526].

Условия займов приводятся в соответствие с проектами. Каждый проект должен удовлетворять одним и тем же требованиям, начиная с его разработки и кончая оценкой исполнения. Этот период известен как цикл проекта, который может продолжаться более 10 лет и обычно проходит шесть стадий: определение содержания проекта; подготовка или оформление; оценка; представление проекта; переговоры по проекту и принятие решения Советом исполнительных директоров; осуществление проекта и наблюдение над его ходом; ретроспективная оценка итогов.

13 мая 2014 года вступило в силу Соглашение о гранте между Республикой Беларусь и Международным банком реконструкции и развития, которое предусматривает предоставление Министерству финансов Республики Беларусь 1,2 млн. долларов США на подготовку Стратегии реформирования системы управления государственными финансами и плана ее реализации, разработку дизайна интегрированной информационной системы управления финансами и ее функциональной структуры и развитие потенциала для управления проектом. В рамках гранта проводятся мероприятия для оказания технического содействия для подготовки проекта «Модернизация системы управления государственными финансами», включенного в Стратегию партнерства Всемирного банка для Республики Беларусь на 2014-2017 финансовые годы.

#### **Использованные источники:**

1. Международные экономические отношения: Учебник для вузов/ Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева, Л.Т. Литвиненко и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 485 с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. — М.: 416 с.
3. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 735 с.
4. Министерство Финансов Республики Беларусь [электронный ресурс]/ Режим доступа <http://minfin.gov.by>. — Дата доступа: 04.06.2015

*Зюзина Н.Н., к.э.н.  
доцент, старший преподаватель*

*Леликова Ю.Ю.*

*студент 4-го курса*

*Кобзева А.А.*

*студент 4-го курса*

*ЛФ Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Липецк*

## **СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТА**

*Статья посвящена роли маркетингового аудита в организации, вопросам применения маркетингового аудита как инструмента оценки эффективности бизнеса и положения предприятия на рынке.*

*Ключевые слова: маркетинговый аудит, маркетинг – микс, систематичность, всеобъемлемость, независимость.*

В данной статье речь пойдет о маркетинговом аудите. Собственно говоря, маркетинговый аудит – это то, с чего стоит начинать организацию (или реорганизацию) маркетинга на предприятии. Фактически идёт речь об упорядочивании и оптимизации отношений компании с её существующими и потенциальными клиентами.

В целом маркетинговый аудит призван продемонстрировать руководству предприятия, потенциальному инвестору или партнеру (в случае создания нового бизнеса или разработки инвестиционного проекта) следующее:

- особенности общей хозяйственной конъюнктуры (в городе, регионе, стране, отрасли) таковы, что у данного бизнеса есть хорошие перспективы (с точки зрения экологии, местного и федерального законодательства, политической и социально-экономической ситуации);

- имеется ли рыночный потенциал у продукта (достаточный по емкости рынок, растущий или хотя бы стабильный потребительский спрос, надежны ли составленные прогнозы сбыта, верно ли оценена конкуренция, правильно ли выбраны регионы сбыта, все ли барьеры для вхождения на рынок сбыта преодолимы и т.п.)[2];

- насколько эффективны средства продвижения продукта на рынке, насколько хороши в этом отношении оперативные планы компании (правильно ли выбраны стратегия сбыта, формы и уровень финансирования рекламы, других мероприятий по продвижению, кто из сбытовых посредников выбран и почему, насколько надежны поставщики комплектующих и источники снабжения сырьем и материалами,

рациональна ли схема складирования и транспортировки продукта и т.п.);

- сравнительные конкурентные преимущества самого предприятия; почему именно оно (команда менеджеров, предпринимателей) лучше всего справится с продвижением продукта (в силу опыта и исторических особенностей прошлой производственно-хозяйственной деятельности предприятия, технологии и состава производственных мощностей, особенностей местоположения, накопленного научно-технического потенциала, которым оно располагает, благодаря опыту работы и квалификации руководителей и специалистов и т.п.)

Наиболее распространенная методология маркетингового аудита — это нахождение ответов на серию открытых вопросов о маркетинговой среде, задачах, стратегиях и оперативной деятельности фирмы. Основными объектами изучения в рамках аудита являются среда маркетинга и контролируемые факторы маркетинга (маркетинг-микс) — так называемые базовые 4 Р: товар, цена, каналы распределения и стимулирование сбыта (product, price, place, promotion). Количество Р, охваченных маркетингом, может быть и больше (сейчас в зарубежной литературе можно встретить упоминание 13 элементов комплекса маркетинга). На практике следует говорить о том количестве элементов маркетинг-микса, которое способны контролировать маркетологи предприятия. Подчеркнем, речь идет о реальном, а не формальном контроле (как это часто бывает), поэтому 4 Р — это оптимальный набор контролируемых элементов, позволяющий маркетингу (в лице маркетологов) приносить ощутимую пользу компании[1].

Эффективный маркетинговый аудит должен удовлетворять четырем критериям.

1. Всеобъемлемость. Аудит охватывает все главные виды маркетинговой деятельности и не ограничивается анализом отдельных критических моментов. Несмотря на то что аудит может быть функциональным, т.е. затрагивать конкретную функцию маркетинга, рекомендуется проводить комплексный аудит, поскольку может иметь место дезориентация руководства относительно реальных проблем компании. Например, проблемы со сбытом товара могут являться не следствием слабой подготовки сотрудников службы продаж или слабой их мотивации, а следствием низкого качества самого продукта и неэффективности методов его продвижения.

2. Систематичность. Аудит маркетинга предполагает упорядоченную последовательность диагностических шагов, охватывающих внешнюю среду



маркетинга, внутренние системы маркетинга и его отдельные функции. За постановкой «диагноза» следует разработка плана корректирующих действий с краткосрочными и долгосрочными предложениями по улучшению общей эффективности маркетинговой деятельности[1].

3. Независимость. Аудит должен быть объективным и не зависеть от менеджеров компании, непосредственно участвующих в принятии маркетинговых решений. Из шести способов проведения аудита лишь самоаудит, в рамках которого руководитель подразделения использует специальный опросный лист для оценки эффективности своей деятельности, может не отвечать критериям независимости и объективности, поскольку высока вероятность того, что руководитель не пожелает «выносить сор из избы» и постарается просто скрыть ряд проблем. Наилучшим образом аудит осуществляют независимые консультанты, которые обладают большим опытом проведения подобных процедур и могут целиком посвятить себя данной работе.

4. Периодичность. Маркетинговый аудит должен проводиться на регулярной основе, а не только тогда, когда возникают серьезные проблемы. Многие проблемы зарождаются в период процветания компании, если их не диагностировать и не устранить вовремя, то последствия могут быть необратимыми. Не стоит дожидаться снижения показателей продаж, ухода клиентов и возникновения прочих трудностей. Следует провести аудит как можно раньше и с определенной периодичностью отслеживать изменение различных маркетинговых показателей.

#### **Использованные источники:**

1. Тюрин Д.В. Маркетинговый аудит: как его организовать и правильно провести: Учебник — М.: ИНФРА-М, 2012. — 251 с.
2. Божук С. Г., Ковалик Л. Н., Маслова Т. Д., Розова Н. К., Тэор Т. Р. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: 2012. — 448 с.

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены кризисные ситуации в организации. Приведены меры по предотвращению банкротства предприятия и сделаны выводы по планированию деятельности организации в условиях антикризисного управления.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, кризисные ситуации, банкротство, страхование.

Под антикризисным управлением понимается система управления предприятием, имеющая комплексный, системный характер и направленный на предотвращение или устранение неблагоприятных условий путем разработки на предприятии специальной программы, которая позволит устранить временные затруднения.

Сущность антикризисного управления проявляется в следующих направлениях:

- 1) В определенной мере кризисы можно ускорять и отодвигать;
- 2) Кризисы можно предвидеть и ожидать;
- 3) К кризисам можно и нужно готовиться;
- 4) Управление в условиях кризиса требует особых подходов и специальных знаний. [4]

Экономический кризис в организации означает тяжёлое финансовое положение, которое характеризуется неудовлетворительным значением целого ряда показателей, например, таких как: платёжеспособность, рентабельность, оборачиваемость, финансовой устойчивости и других. Первым признаком кризисного состояния в организации является отрицательный финансовый результат, т.е. валовой убыток от деятельности, снижение уровня рентабельности или стремительное сокращение размера прибыли по периодам.

Кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла организации. Однако реализация всей совокупности процедур антикризисного управления начинается лишь на определенном этапе жизненного цикла, т.е. в условиях резкого спада, который характеризуется неплатежеспособностью предприятия.

Антикризисное управление можно определить как систему

управленческих мер и решений по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных ситуаций и их причин на всех уровнях организации. Оно должно охватывать все стадии развития кризисного процесса, его профилактику, предупреждение и преодоление.

Для того, чтобы вовремя предупредить кризисную ситуацию в организации или негативные последствия, разрабатываются методы антикризисного управления. К этим методам относятся: контроллинг, внутренняя и внешняя санация, диверсификация и реструктуризация.

Первым самым методом, с помощью которого можно вовремя предупредить кризисное явление на предприятии является контроллинг.

Контроллинг это определенное управления предприятием, направленное на получение положительного результата. Контроллинг - это комплексная система управления предприятием, ориентированной на будущее развитие предприятия. Это система наблюдения и изучения поведения внутреннего экономического механизма конкретного предприятия и разработки путей для достижения цели, которую оно ставит перед собой.

Надежным способом защиты предприятия от банкротства является страхование. Страхование предприятий – это цивилизованный и общепринятый способ уменьшения рисков в коммерческой деятельности.[3] Страхование предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки.

Опасность и риск возникновения несчастного случая и получения убытков становятся причиной, предпосылкой страхового отношения, которое обращено на конкретный объект страховой защиты. Потребность обезопасить себя и при наступлении неблагоприятного случая рождает потребность в страховании, а возможность покрытия ущерба инициирует страховой интерес. Появляется потребность в страховой услуге, которую может оказать страховая организация, имеющая свой интерес — доходы от страховой деятельности. [1]

Недопущению банкротства способствуют регулярный анализ расходных статей и минимизация затрат, рациональное использование денежных средств, оптимизация рыночной стратегии. Эффективное и грамотное управление, а также своевременная реакция на негативные тенденции в развитии деятельности организации и их устранение помогут избежать банкротства и успешно развиваться в дальнейшем.

Процесс антикризисного управления в организации можно разделить на две стадии:

1) Разработка антикризисной стратегии деятельности организации, т.е. стратегическое планирование. Здесь разрабатываются стратегии выхода организации из экономического кризиса. Поэтому правильность выбора стратегий выхода из кризиса и устранение его причин и последствий зависит от точности и комплексности диагностики состояния организации.

2) Определение тактики реализации выбранной стратегии, т.е. оперативное планирование.

Оперативные мероприятия по выходу из кризиса состоят в установлении текущих убытков, выявлении внутренних резервов, привлечении специалистов, кадровых изменениях, получении кредитов, укреплении дисциплины.

Таким образом, можно сделать вывод, что планирование деятельности организации является неотъемлемой и очень важной составляющей всего процесса антикризисного управления. С помощью применения антикризисного управления организация может не только управлять кризисными процессами, но и смягчать их, а так же способствовать скорейшему выходу из них.

#### **Использованные источники:**

1. Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Текст] : учебное пособие/ Ефимов О.Н. — Саратов: Вузовское образование, 2014.— 116 с.
2. Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 732 с.
3. Кожевников, Н.Н. Основы антикризисного управления предприятиями [Текст] : учеб. пособие / Н.Н. Кожевников. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 376 с.
4. Коротков, Э.М. Антикризисное управление [Текст] : учебник / Э.М. Коротков. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 357 с.

*Ибатуллина А.Ш.  
Шутько Г.Н., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

#### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Под доходами организации подразумевается увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, иного имущества и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала [2]. [1].

В современных условиях одной из главных задач организации является избежание банкротства и повышения доходности.

Доходы, являются важнейшими показателями деятельности организации. Они оказывают влияние на конечный результат – получение прибыли.

Основным источником денежных накоплений организации является выручка от реализации продукции, т.е. та часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Следовательно, важной задачей хозяйственного субъекта – это получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

В условиях рыночной экономики на доходность организации влияют как внутренние, так и внешние факторы.

Внутренние факторы действуют на доходность организации через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшения качества продукции, снижение издержек производства.

Внешними факторами, которые оказывают влияние на деятельность организации являются:

- 1) уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы;
- 2) конъюнктура рынка;
- 3) влияние природных, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции;
- 4) система налогообложения [1].

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли: увеличение выпуска продукции; улучшение качества; продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду; снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; ликвидация непроизводственных расходов и потерь и др. [3].

В таблице 1 представлены доходы ООО «Молочный Мир».

Таблица 1 Финансовые результаты ООО «Молочный Мир», тыс. руб.

Показатели	на к. 2012 г.	на к. 2013 г.	на к. 2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Выручка	25 712	25 972	29 784	115,8
Себестоимость продаж	22 427	22 253	25 167	112,2
Прибыль от продаж	404	811	1 310	324,2

Чистая прибыль	134	316	759	566,4
----------------	-----	-----	-----	-------

Из данной таблицы видно, что выручка в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 4 072 тыс. руб., себестоимость продаж также увеличилась и на конец 2014 г. составила 25 167 тыс. руб. Чистая прибыль организации в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 625 тыс. руб. и составила 759 тыс. руб.

Основные пути повышения доходов организации:

- снижение себестоимости продукции;
- улучшение использования рабочего времени;
- увеличение объемов реализации продукции;
- экономия использования всех материальных ресурсов.

#### **Использованные источники:**

- 1 Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
- 2 Колчина, Н.В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / Н.В. Колчина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.
- 3 Сафронова С.В., Шутько Г.Н. Управление доходами организации. – Экономика и социум, №4(9), 2013.

*Ибатуллина А.Ш.  
Сираева Р.Р., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **СОВРЕМЕННАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РОССИИ**

Под пенсионной системой понимается совокупность создаваемых государством экономических и организационных институтов и норм, с целью предоставления гражданам материального обеспечения в виде пенсий.  
[1]

С 2002 г. в России был запущен механизм пенсионной реформы, которая была направлена на изменение существовавшей распределительной системы начисления пенсий, дополняя ее накопительной частью.

В настоящее время граждане сами несут ответственность за формирование своей будущей пенсии. Они могут самостоятельно выбрать, кому доверить свои пенсионные накопления: негосударственному пенсионному фонду, государственной управляющей компании или частной управляющей компании.



С 2015 года в системе обязательного пенсионного страхования у работающих граждан формируются страховые пенсии и пенсионные накопления.

Основу будущей пенсии работающего человека составляют обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд Российской Федерации. В 2015 году по российскому законодательству они составляют 22 % от годового заработка работника. Из них 6 % - это тариф, который идет на формирование пенсионных накоплений, а 16 % – на формирование страховой пенсии. А также по выбору гражданина все 22 % могут идти на формирование страховой пенсии. [2]

Согласно последним изменениям в законодательстве, страховая пенсия рассчитывается в баллах: с 2015 года пенсионные права граждан формируются в пенсионных баллах, т.е. в индивидуальных пенсионных коэффициентах. Все ранее сформированные пенсионные права были преобразованы в пенсионные баллы и учитываются при назначении страховой пенсии. Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности трудового стажа.

Средний размер страховой пенсии по старости с учетом фиксированной выплаты на сегодня составляет 12,9 тысяч рублей. С 2015 года индексация страховых пенсий осуществляется через индексацию стоимости пенсионного балла.

Пенсионная система должна постоянно развиваться, как политическим, так и социально-экономическим условиям страны.

Пенсионная система в настоящее время должна более полно учитывать изменившиеся экономические и социальные условия работающего населения; разнообразие форм собственности трудовой деятельности; значительную дифференциацию регионов по уровню заработной платы, по уровню цен на потребительские товары, по природно-климатическим условиям проживания, по продолжительности периодов дожития пенсионеров.

#### **Использованные источники:**

- 1 Борисенко, Н.Ю. Пенсионное обеспечение [Текст] : учебник / Н.Ю. Борисенко. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 576 с.
- 2 Зарипова Р.Р., Сираева Р.Р. Совершенствование пенсионной системы //Современное государство: проблемы социально-экономического развития материалы международной научно-практической конференции. -Саратов: Академия Бизнеса. -2013. -С. 115-116.

3 Шуматбаева Е.Э., Сираева Р.Р. Необходимость и основные направления реформирования пенсионной системы//Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. Саратов,2011. С. 56-59.

4 Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения\_10.04.2015).

*Ибрагимова А.Х., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра бухгалтерского учета - 1*

*Дагестанский государственный институт народного хозяйства*

*Россия, г. Махачкала*

## **РОЛЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА**

**Аннотация.** Раскрыты основные вопросы роли и ответственности главного бухгалтера современного предприятия. Рассмотрена сущность видов ответственности главного бухгалтера, его обязанности. Обоснованы требования к главному бухгалтеру, как члену ИПБР.

*Главный бухгалтер современного предприятия, это «второе лицо» после руководителя. Ведь без согласования с ним не проходит ни одной серьезной сделки. Без его подписи не совершается ни одного платежа. Главный бухгалтер – человек, наделенный большими полномочиями и выполняющий массу серьезных обязанностей в компании.*

Главный бухгалтер отвечает за оптимальность созданной им системы учета на предприятии. Исполнение должностных обязанностей главным бухгалтером позволит компании избежать многих неприятностей, связанных с соблюдением законных требований контролирующих органов.

*Должность главного бухгалтера очень привлекательна – высокий статус, хорошая оплата. Однако она подразумевает и немалую ответственность.*

Работа главного бухгалтера сопряжена с несколькими видами ответственности.

1. Дисциплинарная ответственность. Она возникает в случае плохого качества исполнения или неисполнения своих обязанностей главным бухгалтером.

2. Материальная ответственность состоит в возмещении работодателю причиненного прямого ущерба. Прямым ущербом признается - реальное

уменьшение наличного имущества предприятия.

3. Налоговая ответственность. При выявлении факта налогового правонарушения, главбух может быть привлечен, в зависимости от обстоятельств правонарушения, к административной, уголовной или материальной ответственности.

4. Административная ответственность. Она наступает, если главный бухгалтер не исполнил или плохо исполнил свои обязанности. Но при этом полностью должна быть доказана его вина.

5. Уголовная ответственность. Она наступит в случае, если будет доказана вина главного бухгалтера за растрату, присвоение, неправомерные действия в ходе банкротства компании, особо тяжкие налоговые преступления и уклонение от уплаты таможенных платежей.

*Всего этого грамотный специалист может избежать, руководствуясь в своей работе главной аксиомой: любая хозяйственная операция должна подтверждаться правильно оформленными документами.*

Бухгалтер должен активно участвовать в формировании и осуществлении договорной, финансовой, налоговой и учетной политики предприятия. Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности руководителем предприятия, непосредственно подчиняется руководителю предприятия.

В соответствии с главой 7 закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1] главный бухгалтер должен:

- 1) иметь высшее образование;
- 2) иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего образования в области бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет;
- 3) не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Главный бухгалтер предприятия обязан обеспечить:

- Использование современных средств автоматизации учетно-вычислительных работ, прогрессивных методов бухгалтерского учета;
- Полный учет поступающих денежных средств, ТМЦ и основных средств, а также их своевременное отражение в бухгалтерском учете;
- Достоверный учет исполнения смет расходов и реализации

продукции, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции, работ и услуг;

- Точный учет результатов хозяйственно-финансовой деятельности;
- Правильное начисление и своевременное перечисление платежей в государственный бюджет, взносов на государственное социальное страхование;
- Сохранность бухгалтерских документов, оформление и передачу их в установленном порядке в архив.

И наконец, хочется отметить принятие такого документа как «Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов НП «ИПБ России». Он Утвержден решением Президентского Совета Некоммерческого партнерства «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» [2].

Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, разработанный Международной федерацией бухгалтеров (МФБ), устанавливает основополагающие принципы профессиональной этики бухгалтерской профессии. Данный Кодекс – свод правил поведения, обязательных для профессиональных бухгалтеров - членов Института профессиональных бухгалтеров России при осуществлении ими профессиональной деятельности. Здесь подчеркивается, что особенностью профессионального бухгалтера, является признание и принятие на себя обязанности действовать в общественных интересах. Действуя в общественных интересах, профессиональный бухгалтер должен соблюдать и подчиняться требованиям профессиональной этики.

#### **Использованные источники:**

- 1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011г.;
- 2.Кодекс этики профессиональных бухгалтеров. Утвержден решением Президентского Совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России». Протокол № 12/12 от «12» декабря 2012 г.
- 3.Электронный ресурс. Система ГАРАНТ. Дата обращения 28.03.2015г.:<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70190482/#ixzz36K543niq>.

*Иванов Г.И., к.э.н.  
профессор, доцент  
ЧОУ ВО "ЮУ (ИУБИН)"*

*Куликов С.А., к.э.н.  
зам. управляющего  
АКБ «Абсолют»  
старший преподаватель*

*ДГТУ*

*Тикиджьян Р.Г., к.и.н.*

*доцент*

*Просандеев В.А., к.э.н.*

*доцент*

*ДГТУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РАЗРАБОТКА БАНКОВСКОЙ МЕТОДИКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ К ОБЪЕКТАМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

**Аннотация**

В работе освещается этапирование процесса оценки инвестиционной привлекательности муниципального образования как комплексного процесса, состоящего из последовательных звеньев-этапов. Одним из первых и главных этапов является определение инвестиционного климата.

**Ключевые слова:**

Социально-экономические задачи, банковская методика, оценка уровня привлечения инвестиций, муниципальные образования, инвестор, экономика региона, инвестиционный климат.

Разработка банковской методики социально-экономической оценки уровня привлечения инвестиций к объектам муниципальных образований предполагает, что принятие потенциальным инвестором решения о варианте реализации своего проекта с учетом региональных условий зависит от многих факторов, характеризующих состояние дел в экономике региона и его социальной стабильности.

Однако информация об эффективности и безопасности вложения средств в банковскую сферу того или иного региона необходима в любом случае. Форма и доступность ее представления играет немаловажную роль, поэтому при разработке систем оценки инвестиционного потенциала необходимо предоставить инвестору возможность проследить в пошаговом

режиме весь процесс от первичной обработки исходной информации до составления итогового рейтинга.

Процесс оценки инвестиционной привлекательности муниципального образования представляет собой комплексный процесс, состоящий из последовательных этапов. Одним из первых и главных этапов является определение инвестиционного климата. Методические особенности интегрирования числовых характеристик позитивных индикаторов при определении уровня инвестиционной привлекательности муниципалитета с негативными могут быть представлены следующим образом:

- выбор метода оценки инвестиционного климата регионов РФ;
- формирование исходного набора факторов, определяющих инвестиционный климат регионов РФ;
- корреляционно-регрессионный анализ показателей, определяющих инвестиционный климат регионов РФ;
- устранения влияния размера регионов и количества проживающих на его территории людей;
- стандартизации (нормализации) значений частных показателей, влияющих на структурные элементы инвестиционного климата регионов РФ;
- расчет частных показателей, формирующих инвестиционный климат регионов РФ;
- расчет интегральных показателей инвестиционного климата регионов РФ.

Такова в качестве постановки последовательность оценки инвестиционного климата региона

Некоторые экономисты считают, что инвестиционная привлекательность определяется через уровень прибыли от вложения капиталов [1, 2, 3, 4].

Использование такого подхода отличается узкой сферой применения, так как для получения адекватных результатов необходимо, чтобы инвестиции осуществлялись с одинаковой степенью риска, что практически не возможно.

Существует подход для определения инвестиционной привлекательности, основанный на описании объема инвестиций, анализе их структуры по горизонтали и вертикали. В результате формируется вывод о благоприятной (неблагоприятной) ситуации в регионе. Основной недостаток этого подхода - поверхностное рассмотрение инвестиционного процесса. Отдельно взятые характеристики инвестиций еще не свидетельствуют о



реальном состоянии инвестиционной сферы, не отражают внутренние возможности и перспективы региона.

Наибольшее распространение получил подход, определяющий инвестиционную привлекательность как совокупность общественно-политических, природно-хозяйственных и психологических характеристик. Сторонники этого подхода проводят оценку определенного набора факторов. В данном направлении методика оценки предполагает использование интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей. Данной методикой, например, пользуется лондонский финансовый журнал «Euromoney», который использует интегральный показатель надежности (ИПН), измеряемый по стобалльной шкале ИПН, используемый «Euromoney», содержит девять различных показателей [5, с. 69]:

- экономическая эффективность,
- политический риск,
- задолженность,
- обслуживание долга, (невыполнение обязательств по выплате или отсрочка),
- кредитоспособность,
- доступность банковского кредита,
- доступность краткосрочного финансирования,
- доступность долгосрочного ссудного капитала,
- вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, процесс разработки банковской методики социально-экономической оценки уровня привлечения инвестиций к объектам муниципальных образований должен, по нашему мнению, включать рассмотрение и таких специфических показателей как кредитоспособность, доступность банковского кредита и других, связанных с ними в банковско-технологическом смысле, измерителей.

#### **Использованные источники:**

1. Климова Н.И. Инвестиционные параметры регионального развития: теоретико-методологические основы оценки//Регион: экономика и социология. - 2014. - №3.- С.9-16
2. Лысенко О.В. Кабанова Е.Г. Инвестиционные риски на региональном уровне// Регион: экономика и социология. - 2014. - №2. - С. 17 – 24
3. Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2013
4. Подходы к определению интегральных показателей развития региона: Тез.

докл.// Научно-практическая конференция «Перспективы развития и пути совершенствования фондового рынка». – Симферополь. - 2013. - С.31 – 34  
5. Днепровская С., Синельников С., Трунин И., Четвериков С. и др. Бюджетный федерализм в России: проблемы, теория, опыт. –М.: СЕРРА, 2012

*Иванов Г.И., к.э.н.  
профессор, доцент  
ИУБиП*

*Просандеев В.А., к.э.н.  
доцент  
ДГТУ*

*Скнарь Н.К., к.э.н.  
доцент  
ДГТУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЧЕСТВЕ БАЗИСА СОВРЕМЕННЫХ НАУК ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ В РЕГИОНАХ**

Аннотация

В работе рассматриваются проблемы раскрытия экономического содержания инвестиций с учетом двух функциональных факторов, образующих основу экономики: материальные потребности общества, и экономические ресурсы (материальные средства - земля, капитал) и людские ресурсы (труд и предпринимательские способности).

Ключевые слова:

Инвестиции, прибыль, вложения, капитал, ресурсы.

Экономическое содержание инвестиций в качестве базиса современных наук об инвестиционных стратегиях в регионах важно рассматривать, имея ввиду, два функциональных фактора, образующих основу экономики территориальных образований: материальные потребности общества, и экономические ресурсы (материальные средства - земля, капитал) и людские ресурсы (труд и предпринимательские способности). Процесс производства и накопления этих средств и есть инвестирование.

Целесообразно указать и на то, что инвестиции являются базой для стоимостных категорий, таких как деньги, кредит, доход, прибыль, цены.

Они отражают все виды ценностей, которые вкладываются в объекты экономической деятельности и в результате вложения которых формируется доход, достигается не только экономический, но и социальный, экологический эффект. Без получения же дохода или достижения положительного эффекта отсутствуют стимулы к инвестированию.

В соответствии с российским законодательством под инвестициями понимают денежные средства, ценные бумаги, имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и или достижения иного полезного эффекта.

В экономической литературе под инвестициями, как правило, понимают вложения финансовых и материально-технических средств с целью получения социального, экологического и экономического эффекта [1, с. 25].

Инвестиции также представляют собой способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и принести положительную величину прибыли (дохода) или достичь социального, экологического и экономического эффекта [2, с. 115].

Инвестиции могут рассматриваться как ряд этапов трансформации инвестиций в объекты инвестиционной деятельности [3, с. 45], причем, каждый этап характеризует преобразование инвестиций по следующей схеме:

- ресурсы (блага, ценности) - вложения, что представляет собственно процесс инвестирования как процесс трансформации инвестиций в объекты инвестиционной деятельности;
- вложения - прирост капитальной стоимости, обладающей потребительской способностью создавать доход;
- прирост капитальной стоимости - получение доходов в результате инвестирования;
- доход (или его часть) - новые инвестиционные ресурсы.

Затем начинается новый оборот инвестиций. Такой подход позволяет разграничить процессы инвестирования и инвестиционной деятельности, отразить роль накопления (доход - ресурсы) как предпосылки инвестиционной деятельности: полученный доход распределяется на фонды возмещения затрат, накопления и потребления, после чего начинается новый инвестиционный цикл, т.е. движение стоимости от момента аккумуляции денежных средств до момента их возмещения.

Для понимания экономического содержания инвестиций важно

различать инвестиции, связанные с принятием конкретных инвестиционных решений на микроэкономическом уровне, от инвестиций, реализуемых на макроэкономическом уровне. На макроэкономическом уровне к инвестициям относятся лишь те вложения, которые обеспечивают расширение действующего или создание нового капитала. Такие инвестиции обычно трактуют как часть валового национального продукта, предназначенную для использования в будущем [4, с. 79].

Вложения же индивидуальных инвесторов, направленные на приобретение или перераспределение уже имеющихся активов, например, на покупку ценных бумаг на вторичном рынке или приобретение уже действующей коммерческой организации либо иных инвестиционных объектов, не являются инвестициями на макроэкономическом уровне.

Инвестиционные ресурсы представляют собой специфический товар, за пользование которым инвестор взимает плату. Минимальная плата за инвестиции эквивалентна доходу от хранения инвестиций на депозитном счете в банке [5, с. 50].

Наличие большого количества видов инвестиций предполагает их классификацию в зависимости от различных критериев. Мы рассмотрим классификацию видов инвестиций по следующим критериям:

- направления вложения капитала,
- форме реализации,
- величине риска,
- продолжительности инвестиционного цикла.

Такая классификация дает возможность не только увидеть различие видов инвестиций, что очень важно, но и позволяет, в определенной мере, установить взаимосвязь между ними, определить технологическую и социально-экономическую структуру инвестиций.

Так, например, расходы инвестиционных вложений по направлениям вложения капитала и их удельный вес в общей стоимости инвестиционных вложений определяют технологическую структуру инвестиций. Эти расходы инвестиций идут на покупку земли, на строительные-монтажные работы по возведению производственных объектов, модернизацию и технологическое обновление действующего производства, текущие организационно-технические мероприятия, по охране окружающей среды, на приобретение нематериальных активов и инвестиций собственности, на создание или пополнение потребленных оборотных средств.

Таким образом, экономическое содержание инвестиций в качестве базиса современных наук об инвестиционных стратегиях в регионах важно

рассматривать по следующим направлениям:

- вложение капитала;
- форма реализации инвестиций;
- величина риска инвестиций;
- продолжительность инвестиционного цикла.

При этом, надо учитывать два функциональных фактора, образующих основу экономики территориальных образований, а : материальные потребности общества, и экономические ресурсы именно материальные средства и людские ресурсы.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамов С.И. Инвестирование. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2012
2. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2012
3. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2012
4. Вильямский В.С. Муниципальные образования России в условиях рыночной экономики. – Ростов-на-Дону.: Март, 2014
5. Игнатюк Н. Полномочия: делиться или делегировать. // Российская Федерация сегодня. – 2014. - № 24. –с.31-32
6. Машкин В. Управление инвестиционной привлекательностью// «Экономика и жизнь». - №7 (97). – 2013. - С.33 – 36
7. Шахназаров А., Ройзман И. Инвестиционная привлекательность регионов// Инвестиции в России. – 2013. - № 9. – С. 40-58

*Иванова А.А.  
студент III курса  
кафедры социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный федеральный университет  
имени М. К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ОБРАЗА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА В СОЗНАНИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ**

Политический лидер является ведущим лицом политического процесса, осуществляющим функции объединения и сплочения социальных сил, задающий направление деятельности государственным и общественным институтам, политическим движениям, во многом определяющим особенности курса на политические преобразования в стране.[1]

Лидерство – это особый механизм взаимосвязи политика с последователями. В отличие от лидерства в малых группах, лидерство

общенационального масштаба отличается отсутствием непосредственных личных контактов с массами. Это своеобразное дистанционное руководство. О политике как реальном человеке и его лидерском потенциале мы, как правило, судим по тому образу, который складывается под воздействием СМИ, политической рекламы и самих заявлений политика, а также по результатам его деятельности.[2]

Студенчество является одной из тех социальных групп, для которых переходность, маргинальность социального статуса есть изначальная, сущностная характеристика, вытекающая из самого характера её общественных функций.[3]

Целью данной практической работы является исследование образа политического лидера в сознании студенческой молодежи.

Большинство опрошенных студентов (57%) интересуется политикой.

Самым распространенным источником информации о политической жизни общества для респондентов является телевидение (46%). Для 40% опрошенных это Интернет, а для 14% - газеты.

46% респондентов ответили, что частично удовлетворены деятельностью российских политических лидеров, 27% не удовлетворены, остальные затруднились ответить.

Наличие ясной политической программы, отвечающая интересам больших социальных групп, является наиболее важным фактором при выборе политического лидера для 52% опрошенных. 21% ответило, что для них важны острый ум и политическая интуиция. Для 15% - популярность, умение нравиться людям, для 8% - политическая воля, готовность брать на себя ответственность. Никто из опрошенных не выбрал пункт «организаторский талант и ораторские способности».

Самым приемлемым типом руководства респонденты считают демократический стиль лидерства, который опирается на коллегиальность, доверие, информирование подчиненных, инициативу, творчество, самодисциплину. Только один респондент выбрал авторитарный стиль лидерства, который характеризуется жесткостью, требовательностью, строгим контролем и дисциплиной, ориентацией на результат.

При анализе гендерных предпочтений студентов, выяснилось, что почти все респонденты (90%) видят в качестве политического лидера только мужчину. Лишь для 10% опрошенных пол не имеет никакого значения. Таким образом, никто из опрошенных студентов не ответил, что хотел бы видеть политическим лидером именно женщину.

Большинство (67%) респондентов ответили, что возраст политического



лидера значение имеет. Оптимальный возраст, по их мнению, от 35 до 45 лет. Остальные ответили, что не имеет никакого значения.

37% опрошенных считают, что в России нет таких политических лидеров, которые могут служить примером для подражания, 33% считают, что все-таки есть, остальные (30%) затруднились ответить.

Также респондентам был задан вопрос «Кто из перечисленных российских политических лидеров, по Вашему мнению, располагает к себе больше?». И большинство респондентов (40%) выбрало В. В. Путина, который является Президентом Российской Федерации. 33% респондентов выбрали Д. А. Медведева. Так же есть такие, которые выбрали ответ «никто».

Идеальный политический лидер по мнению студенческой молодежи – это мужчина, в возрасте от 35 до 45 лет, у которого есть ясная политическая программа, отвечающая интересам больших социальных групп. Также он обладает острым умом и политической интуицией, популярен и умеет располагать к себе людей.

Большинство студентов интересуется политической жизнью общества. Это означает, что студенческая молодежь не совсем пассивна в политической и общественной жизни, хотя и считается, что наиболее аполитичная группа – молодежь в возрасте от 18 до 29 лет. Интерес молодежи к политике играет очень важную социальную роль, так как именно молодежь представляет собой будущее поколение.

Среди респондентов нет таких, которые полностью удовлетворены деятельностью политических лидеров России, которая включает такие функции, как объединение и согласование различных групп интересов на основе базовых ценностей и идеалов, признанных всем обществом, выработка политического курса, отражающего тенденции прогресса и потребности групп населения, определение способов и методов решения поставленных перед обществом задач и др. [4]

Треть опрошенных студентов ответила, что в современной России есть лидеры, к которым они относятся позитивно. Среди таких лидеров можно назвать В. В. Путина и Д. А. Медведева. Скорее всего, респондентов привлекает их авторитетность и опыт в сфере политики.

Выбор именно мужчины в качестве политического лидера объясняется тем, что в подавляющем большинстве политические лидеры – мужчины. Считается, что мужчина больше склонен принимать общественные решения. Также то, что мужчина лидер – это исторически сложившийся принцип. Но, тем не менее, существует и такая точка зрения, которая заключается в том,

что стиль в политике зависит не от пола человека, а от психологических характеристик политика.

Возраст от 35 до 45 популярен среди респондентов по той причине, что лидер должен быть здоровым, молодым и энергичным, и в то же время опытным, серьезным, ответственным и вызывающим доверие общества.

Таким образом, имидж политического лидера — это цельное образование, которое зависит как от субъективных характеристик и факторов так и от объективных условий — социокультурных, экономических — функционирования лидера и его окружения. Имидж политика как сложный многофакторный феномен призван соответствовать ожиданиям, социальным стереотипам, национальным традициям населения. Его воздействие на общественное мнение осуществляется по ряду каналов, с помощью специальных психологических приемов и механизмов, придающих привлекательность имиджу в глазах электората.[2]

#### **Использованные источники:**

1. Голев С.В. Политическая психология. Словарь-справочник. Херсон: Омурч, 2004. С. 77
2. Заболотная Г. М. Политология: Учебный курс Федерального фонда /Заболотная Г.М., Криницкий А.Я. - РУДН, 2005, С. 128
3. Ильинский, И. М. Молодёжь и молодёжная политика / И. М. Ильинский. – М. : Голос, 2001. – 692 с.
4. Мухаев Р.Т. Теория политики: учебник для студентов вузов, обучающихся по гуманитарно-социальным дисциплинам (020000) и специальности «Международные отношения» (350200). М., 2005. С.344.

*Иванова А. А.  
студент III курса  
кафедры социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный федеральный университет  
имени М. К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К ГЕНДЕРНЫМ РОЛЯМ В СЕМЬЕ**

Гендерная роль — это поведение в соответствии с набором определенных социальных предписаний, которые адресуются обществом людям в зависимости от их пола. Это проявляется в «соответствующих» мужскому или женскому полу внешнем виде, поведении, речи, манерах,

жестах, сферах активности и пр. Исходя из биологических и психологических особенностей, традиционная женская гендерная роль предписывает женщинам быть заботливыми, эмоциональными, чувствительными к интересам и проблемам других людей. А мужская гендерная роль требует активности, агрессивности, доминирования, амбициозности.[1]

Женщина больше должна заботиться о своих детях, а мужчина зарабатывать деньги для содержания семьи.

Но со временем общество подвергается различным изменениям, и гендерные роли на данный момент уже не такие, какими были двадцать или сорок лет назад.

Современное общество характеризует смещение гендерных ролей, так как социальные роли и мужчин, и женщин существенно изменились, хотя традиционные роли в большей части России еще преобладают. Женщины увеличивают долю своего участия в политике, бизнесе и даже силовых структурах. Количество социальных ролей, выполняемых женщиной за XX в., увеличилось неоднократно. Мужчины далеко не всегда расширяют свои социальные роли, но перемены коснулись и их. Например, у мужчин существенно расширяется эмоциональное, личностное пространство, которое влечет за собой смягчение идентификационных критериев «настоящего мужчины». «Плачущие мужчины», «мужчины зарабатывающие меньше женщин», «мужчины ухаживающие за детьми» сегодня не вызывают удивления.[2]

С целью исследования отношения студенток к гендерным ролям было проведено анкетирование, в котором приняло участие 30 девушек.

Студенческая молодежь является той частью общества, которая создает новую семью, поэтому изучение именно их мнения о гендерных ролях в современной семье является актуальной темой.

Для большинства опрошенных (68%) наиболее важными семейными ценностями являются любовь и дети. Также респонденты выбрали такие варианты ответов как материальная ценность (19%), взаимопонимание (5%), поддержка и забота (5%), совместное времяпрепровождение (2%), стабильность (1%).

55% респондентов считают, что оптимальный возраст для вступления в брак – от 21 до 25 лет. 40% считают – от 25 до 30 лет, 5% - от 18 до 20. Ни один респондент не выбрал вариант ответа «30 и более».

Большинство респондентов (60%) предпочитают официальный брак, а 40% респондентов – гражданский брак.

55 % опрошенных считает, что в семье должно быть равенство между мужчиной и женщиной. 45% ответили, что мужчина в семье должен быть главным.

Половина опрошенных ответила, что желаемое количество детей в семье – трое детей, 35% ответило – двое, 10% - больше трех и 5% - один ребенок.

К межнациональным бракам все опрошенные относятся положительно.

80% опрошенных считает, что женщине следует работать, даже если ее муж в состоянии самостоятельно обеспечить семью. Прежде всего, причиной является то, что женщина не должна быть материально зависимой от мужа, а также она должна самореализовываться, иметь собственный круг общения, чтобы ей было интереснее жить. И только 20% считают, что женщина в первую очередь – мать и должна уделять детям большую часть своего времени.

Но, тем не менее, все респонденты ответили, что для них важнее всего будет семья.

Гендерные стереотипы усваиваются в период раннего детства, когда происходит процесс гендерной идентификации. И тем не менее стереотипы о традиционных гендерных ролях очень устойчивы: от женщин требуется концентрация на частной (домашней) деятельности, а от мужчин — на общественной.[3]

Трансформация гендерных ролей в семье неизбежно. По мнению большинства студенческой молодежи, в семье должно быть равенство между мужчиной и женщиной, женщина должна работать так же, как и мужчина.

#### **Использованные источники:**

1. Кругликова Г. Г., Хлевнова А. В. Гендерная роль женщины в семье // Грани познания: электронный научно-образовательный журнал ВГПУ, 2009
2. Изменение гендерных ролей в современном обществе [электронный ресурс]. URL: [http://arbir.ru/articles/a\\_3405.htm](http://arbir.ru/articles/a_3405.htm) (дата обращения: 03.05.2015)
3. Бачаев А. А. Трансформация гендерных стереотипов среди молодежи (на примере Чеченской Республики) [Текст] / А. А. Бачаев // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 1069-1071

*Иванова А.А.*  
*студент III курса*  
*кафедра социологии и управления персоналом*  
*Финансово-экономический институт*  
*Северо-Восточный федеральный университет*  
*имени М. К. Аммосова*  
*Россия, г. Якутск*

## **ЛИТЕРАТУРА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Создание национальной письменности у многих народов России сыграло большую роль в появлении и развитии многоязычной литературы.

Алфавит северных языков был окончательно утвержден научным Советом Всесоюзного центрального комитета алфавита 23 февраля 1931 г. В январе 1932 г в Ленинграде состоялась Первая Всероссийская конференция по развитию языков и письменности народов Крайнего Севера, организованная научно-исследовательской ассоциацией Института народов Севера ЦМК СССР. Конференция утвердила план издания книг на языках народов Севера на 1932 г. И установила основные принципы терминологии и орфографии северных языков. [1, с. 77]

В 1930-1950-х гг. практически всю литературу для северных народностей выпускали центральные издательства: Учпедгиз, Детгиз, Гослитиздат и др. В первую очередь это была учебная, учебно-методическая, художественная, детская литература, словари и фольклорные сборники.

В октябре 1956 г. при Магаданском областном книжном издательстве была создана специальная чукотская редакция, основной задачей которой стала подготовка книг и брошюр различных тематических направлений на чукотском языке. Деятельность магаданских издателей по выпуску этой литературы рассматривалась в июле 1981 г. на коллегии Госкомиздата РСФСР. В целом она одобрила опыт магаданцев.

За время существования в магаданском издательстве национальной редакции издавалась общественно-политическая, краеведческая, сельскохозяйственная литература, книги на санитарно-просветительскую и учебно-воспитательные темы, учебники, произведения поэтов и прозаиков коренных народностей Севера.

Переводились произведения русских писателей, живущих в Магаданской области и пишущих о Севере. Например, первая книга В. Леонтьева «В Чукотском море» вышла в Магадане в 1961 г. не только на русском, но и в переводе автора на Чукотском.

Чукотская Лениниана – одна из важных страниц деятельности

национальной редакции магаданского издательства. Первые книги о В.И. Ленине и его работы на чукотском языке увидели свет во второй половине 1950-х годов. [2, с. 188]

По свидетельству редактора М. Легкова, с 1956 по 1973 г. издательством выпущено 256 названий книг, брошюр, буклетов, плакатов и других видов изданий на чукотском языке. [3]

Однако уже в 1980-х годах издание книг на языках коренных народов в стране стало переживать определенный кризис. Вопрос о судьбах национальных литератур и о тех негативных тенденциях, которые стали появляться еще раньше, очень остро встал в начале 1990-х.

Причин кризиса издания книг на национальных языках много. Одна из них – языковые проблемы коренных народов Севера, массовый переход народов Севера с титульных языков на русский, минуя стадию двуязычия. Этот феномен вызывает много вопросов. В частности, ученые пока не могут объяснить, почему люди, населявшие эти территории, выучив новый доминирующий язык в дополнение к прежнему, не задерживаются на стадии двуязычия, а полностью переходят на «язык империи». [2, с. 189-190]

Эти тенденции наметились еще в 60-х годах прошлого столетия, когда начали пересматриваться школьные программы и из учебных планов национальных школ исчезли уроки родного языка. Именно тогда в стране началось сокращение выпуска книг на языках народов Севера, что и привело к обеднению национальных культур и появлению нескольких поколений, не знающих языка своих предков. [4, с. 6-7]

В 2003 г. сотрудники Магаданской областной библиотеки им. А. С. Пушкина провели социологическое исследование «Изучение читательский интересов» среди студентов и слушателей Центра народов Севера Северного международного университета. Опрошено 35 человек. Большая часть респондентов (27 человек) не говорит на родном языке, лишь 12 умеют читать и писать, а 13 читают с трудом. Большинство респондентов интересуется фольклором на родном языке, а вот стихи, проза, история на родном языке их интересуют меньше. Анкетированные плохо, а в некоторых случаях вообще не знают родную культуру, но в целом прослеживается желание респондентов познать национальную литературу, язык, традиции, обычаи своего народа.

В областном законе «Об образовании в Магаданской области» № 67 от 23.01.98 в ст. 19 «Основы региональной программы в сфере образования коренных малочисленных народов Севера» предусматривается «обеспечение издания учебников и иной учебно-информационной, художественной



литературы на родны языках коренных малочисленных народов Севера». Ни одна книга, если она и была издана, в фонд Магаданской областной библиотеки не поступила. [2, с. 190]

В 2014 году тиражом в тысячу экземпляров были изданы книги автора – представителя коренных народов Севера Константина Ханькана "Кэлками" и "Долгий путь". Константин Ханькан – знаток эвенских сказаний, легенд и преданий. Темы его литературных произведений – жизнь соплеменников, случаи из практики и житейские истории, натуралистические зарисовки и охотничьи байки. Большую роль в жизни имели личные встречи с оленеводами, охотниками, сказителями народных преданий. Книги изданы за счет средств областного бюджета в рамках государственной программы "Социально-экономическое и культурное развитие коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории Магаданской области" на 2014–2018 годы", сообщили ИА MagadanMedia в Управлении внутренней политики аппарата губернатора Магаданской области.

Будучи ветеринарным фельдшером и старшим зоотехником-селекционером в оленеводстве, охотником и рыбаком Константин Ханькан объездил и обходил всю тундру и потому досконально знает особенности северной природы и животного мира.

Повести и рассказы Ханькана "Кэлками" посвящены воссозданию трудовых и житейских будней охотника-эвена и его жены Акулины, работавших в 50–60 годы XX века в эвенском колхозе. В лучших традициях этнографического повествования Ханькан рисует жизнь коренного народа. В книге "Долгий путь" рассказывается о способах охоты, труде, обычаях и верованиях этих народов, об особом отношении ко всему существу, свойственному коренным народам Севера.

Присутствие природы чувствуется во всех рассказах: это описание деревьев, ручейков, пурги или ливня, храброй собаки Утэ. Рассказы рисуют картины многоликой, суровой и щедрой северной тундры. Произведение насыщено колоритными жанровыми сценами (собрание колхозников, соревнования в оленьих бегах). В своих произведениях автор подчеркивает исконное уважение эвенов и юкагиров к северной природе и ее обитателям, рисует их теплые, искренние взаимоотношения, основанные на традициях гостеприимства и взаимопонимания.

В 2007 году при финансовой поддержке Правительства области Магаданским региональным отделением общероссийской общественной организации "Союз писателей России" вышла первая книга рассказов писателя "Живой поток". [5]

### **Использованные источники:**

1. Таксами Ч. М. От таежных троп до Невы. Л.: Лениздат, 1976. 159 с.
2. Университет в регионе: наука, образование, культура: материалы научно-практической конференции 5-6 декабря 2006 г. Магадан: Изд. СМУ, 2007. 327 с.
3. Легков М. На родном языке // Магадан. правда. 1973.
4. Фонотов Г. Национальное возрождение // Библиотекарь. 1991. №5
5. Книги эвенских сказаний выпустили тиражом в тысячу экземпляров на Колыме. URL: <http://magadanmedia.ru/news/kolyma/22.10.2014/395167/knigi-evenskih-skazaniy-vipustili-tirazhom-v-tisyachu-ekzempliarov-na-kolime.html> (дата обращения: 22.11.2014)

*Иванова А.А.  
студент III курса  
кафедра социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный федеральный университет  
имени М. К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Проект федеральных законов – «Проект Стратегии сохранения редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных и растений и развития охотхозяйственной деятельности в Российской Федерации до 2030 года».

Стратегия определяет приоритеты и основные направления реализации государственной политики в области сохранения редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных и растений и развития охотхозяйственной деятельности и меры, направленные на повышение эффективности государственного управления в данной сфере. [1]

В заседании оргкомитета по проведению в регионе Второго международного десятилетия коренных малочисленных народов, которое состоялось в апреле 2014 года, губернатор Магаданской области Владимир Печеный отметил важность сохранения национальных языков и самобытную культуру коренных народов Севера.

«Быть или не быть оленеводству, родовым общинам, вопрос не стоит. Наша задача – поднять отрасль, найти механизмы, позволяющие совершенствовать хозяйственную деятельность, сохранить высокое качество

территорий проживания, чтобы малые народы могли гармонично взаимодействовать с природой, рационально использовать её ресурсы для обеспечения своей жизни и духовной практики», — сказа глава территории.

Министр строительства, ЖКХ и энергетики Колымы Василий Рыжков отметил, что постепенно начинает увеличиваться строительство социальных объектов в национальных селах региона. Возводится начальная школа-детский сад в с. Тополовка. Скоро откроется этнокультурный центр в Тауйске. Реконструируется ЛЭП в Тахтоямске. [2]

Для обеспечения нормальной жизнедеятельности даже в самых отдаленных селениях своевременно поставляется топливо, приобретается оборудование для объектов коммунальной энергетики, предпринимаются меры по его ремонту. Направлены средства на закупку дизельных электростанций для Тахтоямска, коммунальной и специализированной техники для Эвенска. Внедряются здесь и альтернативные источники тепла и электроэнергии — когенерационные установки.

В 2015 году на строительство объектов социальной сферы в национальных селах в областном бюджете предусмотрено 36,6 млн. рублей, в 2016г. – 104,2 млн. руб.

Ежемесячно в регионе проводится мониторинг рынка труда, сообщила министр труда и социальной политики Правительства Магаданской области Наталья Твердохлебова.

Службы занятости населения стремятся регулировать его, обращая особое внимание на трудоустройство коренных народов Севера. 562 представителя малых народностей обратились с начала года в центры занятости в поисках работы (3,8% от всех обратившихся). 125 человек признаны безработными. Доля женщин составляет 47,2%; удельный вес молодежи в возрасте 16-29 лет – 38,4%. Высшее образование имеют 3,2%, такое же количество инвалидов стоит сегодня на бирже труда.

На 4439,0 тыс. рублей исполнена сегодня государственная программа «Социально-экономическое и культурное развитие коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории Магаданской области» на 2014-2018 годы.

Проводились мероприятия по укреплению материально-технической муниципальных предприятий, КФХ, родовых общин, занятых традиционным природопользованием (оленоводством, рыболовством, охотой, растениеводством, сбором дикоросов). На это затрачено 3 млн. рублей. Состоялись конкурсы на получение субсидий из областного бюджета. Участниками стали четыре родовые общины. [2]

Много внимания власти региона уделяли созданию условий для развития традиционных отраслей хозяйствования в местах проживания коренных малочисленных народов. Помогали с приобретением транспортных средств повышенной проходимости, инвентаря для рыбной ловли, альтернативных источников энергоснабжения, мини-электростанций.

1 млн. руб. направлено на издание учебно-методической, научной, фольклорной литературы, позволяющей передать современникам этнокультурные знания и традиции северных народов. Оказывалась поддержка участникам региональных, российских и международных мероприятий, посвященных сохранению культурного наследия коренных народов мира. Магаданская область была представлена на IX Международной выставке-ярмарке «Сокровища Севера 2014», которая прошла во Всероссийском Выставочном Центре Москвы.

Губернатор Магаданской области подчеркнул: власти региона должны максимально быстро откликаться на любую инициативу по сохранению самобытной культуры северных народов.

— Мы обязаны, сделать все, чтобы вернуть этносам Севера осознание своей значимости, гармонии со стремительным XXI веком. Чтобы по Платонову было: «Без меня народ неполный». Без коренных народов картина мира, действительно, потеряет какие-то важные краски, — убежден Владимир Печеный. [2]

#### **Использованные источники:**

1. Проект закона 2014. URL: <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA/12.html> (дата обращения: 10.11.2014)
2. В сохранении культуры коренных народов Севера важно избавиться от стереотипов – губернатор Печеный. URL: <http://gosnovosti.com/2014/11/%D0%B2-%D1%81%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8-%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D1%8B-%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4/> (дата обращения: 22.11.2014)

*Иванова А. А.*  
*студент III курса*  
*кафедра социологии и управления персоналом*  
*Финансово-экономический институт*  
*Северо-Восточный федеральный*  
*университет имени М. К. Аммосова*  
*Россия, г. Якутск*

## **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРОФЕССИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ**

Выбор профессии является самым важным и ответственным шагом в жизни каждого школьника. От этого зависит его будущее. Но профессию надо выбрать правильно, чтобы в будущем не возникало никаких проблем. Человек должен заниматься любимым делом и посвятить свою жизнь тому, что ему, действительно, интересно.

Основным видом психологической помощи в выборе трудовой деятельности является профессиональная ориентация, то есть система мероприятий по ознакомлению с миром профессий и содействию в выборе профессии согласно желаниям, склонностям и интересам человека и с учетом его способностей и возможности работать в избранной профессии.[1]

В 1998 году в международный стандарт было занесено 9333 профессии, а в нашей стране специалисты насчитали около 7000 профессий. При этом ежегодно на рынке труда происходит обновление около 500 профессий.[2]

С целью выявления профессиональных ориентаций школьников был проведен опрос, в котором приняли участие 30 старшеклассников из города Якутска, учащихся 10-11 классов.

После окончания школы хотели бы поступить в высшее учебное заведение 75%, 20% ответили, что их устраивает среднее профессиональное образование, а 5% предпочитают идти работать/служить в армию.

На вопрос «Определились ли вы с выбором будущей профессии?» 50% респондентов ответили, что не знают, какую профессию выбрать. 30% выбирают между несколькими профессиями, 10% давно определились с выбором профессии, 10% ответили, что за них сделали выбор родители.

70% опрошенных считают, что учебный процесс в школе и есть подготовка к ЕГЭ, и этого вполне достаточно. 20% ответили, что занимаются с репетиторами, остальные 10% занимаются самостоятельно с помощью различных учебных пособий.

При выборе вуза решающими факторами являются: перспективы

трудоустройства (79%), качество образования (56%), проходной балл ЕГЭ (49%), престиж (статус) вуза (47%), стоимость обучения (33%), удобное расположение вуза (15%).

Выбор профессии – это достаточно серьезный вопрос, к которому стоит подходить обдуманно. Во-первых, нужно учитывать свои личные интересы. Во-вторых, оценить собственные способности. В-третьих, проанализировать соответствие своих личностных качеств с теми качествами, наличия которых требует выбранная профессия. В-четвертых, изучить возможные жизненные перспективы, которые даст та или иная профессия.[3]

Большинство школьников стремятся поступать в высшие учебные заведения, при этом в большей степени обращают внимание на перспективы трудоустройства и качество образования. Тем не менее, подготовка к ЕГЭ у многих только в рамках учебного процесса. Чтобы набрать достаточное количество баллов и поступить в престижный вуз нужно заниматься и за пределами школы.

#### **Использованные источники:**

1. Дружинина В. Н. Психология. Учебник для гуманитарных вузов. – СПб.: Питер. 2001
2. Никитина З. С. Профориентация: опыт, проблемы, перспективы. URL: <http://festival.1september.ru/articles/582576/>
3. Выбор профессии. URL: [http://www.moeobrazovanie.ru/vybor\\_professii.html](http://www.moeobrazovanie.ru/vybor_professii.html)

*Иванова А. А.  
студент III курса  
кафедры социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный федеральный  
университет имени М. К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **РОЖДАЕМОСТЬ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ**

Рождаемость как способность людей к воспроизводству потомства заложена природой. Однако её уровень всё больше и больше регулируется самим человеком, его семейными установками, экономическими и социальными условиями его жизни, национальными традициями и другими общественными факторами и сильно меняется по периодам времени и по территории. В современном мире, когда человечеству удалось справиться с



чрезмерно высокой смертностью, рост населения всё больше определяется уровнем рождаемости.[1]

Рождаемость в демографии — центральная проблема. В современных условиях относительно низкой смертности воспроизводство населения в целом определяется исключительно уровнем и динамикой рождаемости.

Число родившихся выросло в России за восемь лет на 32%, суммарный коэффициент рождаемости увеличился на 34% и достиг значения 1,7 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась на 4,3 года и достигла 71 года.[2]

Численность населения республики по данным Госкомстата России составляет 956 896 чел. (2015). Плотность населения — 0.31 чел./км<sup>2</sup> (2015). Городское население — 65.28 % (2015).

Данные о рождаемости в Республике Саха (Якутия) были получены на сайте Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия).

Статистику данных о рождаемости составляют на основе ответов, полученных женщин в возрасте 15 лет и более, на вопросы «Сколько детей Вы родили?» и «Дата рождения первого ребенка». А среднее число рожденных детей на 1000 женщин было вычислено как отношение общего числа рожденных детей к числу женщин, указавших число рожденных детей, умноженное на 1000.

Пик рождаемости в Республике Саха (Якутия) был в 1990 г. Тогда численность родившихся составляла 21662 человек.

Самое низкое число родившихся было в 1995 году (13147 человек).

Размах вариации родившихся городского и сельского населения равен 8515.

Уровень рождаемости в Якутии по сравнению с 2013 годом вырос на 0,3%. В настоящее время по уровню рождаемости республика занимает 6 место в РФ и 1 место среди субъектов ДФО.[3]

Самая низкая рождаемость городского населения зафиксирована в 2000 году. Размах вариации составляет 4661.

Данные о коэффициентах рождаемости городского населения свидетельствуют о том, что в последнее время уровень рождаемости падает. Коэффициент рождаемости в 2014 году на 0,2 % ниже, чем 2013.

Размах вариации родившихся в сельском населении равна 4287.

В отличие от городского населения, численность сельского с каждым годом возрастает, начиная с 2009 года. Более заметное снижение коэффициента рождаемости наблюдалось в сельской местности с 1995 года

по 2001 на 10,1 %.

Если сравнивать уровни рождаемости городского и сельского населения, то число родившихся (на 1000 человек) в сельском населении выше, чем в городе.

При этом показатель рождаемости в сельской местности имеет тенденцию к росту, а в городской, напротив, к уменьшению.

Естественный прирост увеличивается как за счет роста рождаемости, так и за снижение смертности. Смертность всего населения снизилась в сравнении с 2013 годом на 1,1%, составив 8,6 на 1000 населения, что является самым низким показателем за последние 20 лет. Показатель достигнут за счет снижения смертности населения городской местности.

С 1980 по 1990 гг. общий коэффициент рождаемости сократился на - 1.1 %. Более заметное снижение коэффициента рождаемости наблюдалось в 1995 году (-4,1%). До 2000 года общий коэффициент рождаемости продолжал снижаться, но начиная с 2001 года начал расти, хоть и постепенно. Но в 2005 году снова снизился на 1,3 %. Но начиная с 2006 года до 2014 коэффициент рождаемости увеличился на 3,5%. В 2014 году коэффициент рождаемости составлял 17,8%.

Уровень прироста рождаемости в городе по сравнению с предыдущим годом увеличивается на 0,028%. А в селе на 0,7%.

Средний темп роста в городе составляет 100,3 %. В селе – 104,8%.

Темп прироста рождаемости в городе, равный 0,3%, показывает, что рождаемость в течение года увеличивается на 0,3% от всего городского населения. В сельской местности этот показатель равен 4,8%. Значит, рождаемость в селе увеличивается на 4,8% от всего населения.

В Якутии наблюдается рост рождаемости. Это связано с увеличением численности населения. Изменение численности населения республики во многом обусловлено миграционными процессами. Также в целях осуществления политики улучшения демографической ситуации постановлением Правительства Республики Саха была принята Концепция семейной и демографической политики в Республике Саха на период до 2025 года и План действий по реализации Концепции на 2008-2010 годы.[4]

#### **Использованные источники:**

1. Рождаемость населения [электронный ресурс] // [www.voronova-on.ru](http://www.voronova-on.ru). URL: <http://www.voronova-on.ru/demogr/rojdaemost/index.html> (дата обращения 21.05.2015)
2. Коэффициент рождаемости в РФ за 8 лет увеличился на 34%, 13.02.2015 [электронный ресурс] // [www.expert.ru](http://www.expert.ru). URL:

<http://expert.ru/2015/02/13/koeffitsient-rozhdaemosti-v-rf-za-8-let-uvelichilsya-na-34/> (дата обращения 21.05.2015)

3. Уровень рождаемости в Якутии выше, чем в России и ДФО в 1,3 раза [электронный ресурс] // [www.1sn.ru](http://www.1sn.ru). URL: <http://www.1sn.ru/133174.html> (дата обращения: 04. 03. 2015)

4. Рождаемость, смертность, естественный прирост/убыль населения [электронный ресурс] // [www.studopedia.ru](http://www.studopedia.ru). URL: [http://studopedia.ru/1\\_73412\\_rozhdaemost-smernost-estestvenniy-prirostubil-naseleniya.html](http://studopedia.ru/1_73412_rozhdaemost-smernost-estestvenniy-prirostubil-naseleniya.html) (дата обращения: 04. 03. 2015)

*Иванова А.А.  
магистрант 2го курса  
ФГБОУ ВПО "РГУТиС"  
Россия, г. Москва*

## **АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ СЕРВИСНОГО КЛАСТЕРА НА ТЕРРИТОРИИ ЮЗАО Г. МОСКВЫ**

**Аннотация:** данная работа посвящена анализу возможностей создания сервисного кластера на территории ЮЗАО г. Москвы.

**Ключевые слова:** сервисный кластер, экономика региона, формирование сервисных кластеров.

В настоящее время большую популярность приобретает кластерный подход в формировании региональной политики России. Это обосновано тем, что для функционирующих в взаимосвязанный различных отраслях организаций, входящих в кластер, характерны взаимосвязь и взаимозаменяемость, которые позволяют достигнуть более существенного экономического роста данных предприятий, чем их конкурентов. Поскольку в основе формирования кластера лежит географическая концентрация, развитие кластера выступает катализатором социально-экономического роста всего региона, в котором ведется деятельность.

На сегодняшний день выделяют кластеры в различных сферах бизнеса, однако, для социально-экономического развития России значительный интерес представляет сервисная направленность, т.к. предоставление населению широкого спектра высококачественных товаров и услуг, а также достойная культура обслуживания, свидетельствуют о достойном качестве жизни населения региона и страны в целом.

В связи с этим актуальным становится вопрос о формировании сервисных кластеров на территории Российской Федерации. Москва является крупнейшим финансовым центром, который сосредотачивает в себе

большую часть рычагов управления российской экономикой. Сервисная компонента как и в РФ в целом преобладает в структуре экономики Москвы, сюда входят сфера торговли, транспортные службы, ресторанные и развлекательные комплексы, здравоохранение, образование, обеспечение безопасности и многое другое.

Рассмотрим Юго-Западный административный округ (ЮЗАО), на территории которого согласно данным Федеральной службы государственной статистике по г. Москве функционируют около 7000 предприятий сферы сервиса.

М. Портер выделил ряд причин появления сервисных кластеров [5]:

- географическая расположенность объектов сервиса;
- наличие необходимой инфраструктуры;
- наличие образовательных организаций с проводимыми в них
  - научными исследованиями;
  - наличие компаний новаторов;
  - постоянный потребительский спрос;
  - учреждения повышения квалификации.

В результате изучения Юго-Западного административный округа были выявлены следующие предпосылки возможности создания сервисных кластеров на данной территории:

1. На территории функционируют конкурентоспособные сервисные предприятия с уникальными ресурсами, которые ориентированы на беспрестанно увеличивающийся спрос потребителей;

2. На территории имеются высококвалифицированные образовательные организации, наличие компетентного и опытного персонала;

3. Существует творческий и доверительный подход к сотрудничеству и сервисной деятельности;

4. Имеются программы развития и усовершенствования региональной политики в формировании, управлении и развитии кластеров.

Однако, несмотря на положительные предпосылки к формированию сервисных кластеров на данной территории, также имеются негативные факторы, такие как:

1. Недостаток необходимой инфраструктуры;
2. Проблемы в секторе финансирования, связанные с трудностью получения займов;

3. Недостаточное количество конкурентоспособных поставщиков в регионе;

4. Недостаточное количество общественных объединений и ассоциаций, способных эффективно взаимодействовать друг с другом с целью передачи опыта и контроля качества услуг;

5. Недостаточное количество высококвалифицированных научных организаций;

4. Высокое налогообложение;

5. Коррупция.

Для устранения вышеперечисленных проблем, следует принять методы государственного регулирования:

- необходимо устранить монополизм, охрана конкуренции;
- правовая защита;
- разработка программ, направленных на развитие научных организаций;

- привлечение иностранного капитала;

- изменения в законодательстве в отношении сервисных услуг;

- снижение процентной ставки.

В связи с тем, что в сферу оказания сервисных услуг вовлечено большое количество предприятий и организаций: питания, транспорта, бытовых услуг, услуг размещения и т.д., то существует так же большое количество нормативно – правовых актов, которые регулируют данный вид деятельности, нацеленные на защиту прав потребителей.

Кластерный подход открывает большие возможности для всех участников кластера, а также для социально-экономического развития региона.

#### **Использованные источники:**

1. Аблаев Р.И. Факторы формирования и развития инновационного кластера в региональной экономике // Экономические науки. – М.: 2013. – 12 с.

2. Видяпина В.В., Степанова М.В. «Региональная экономика», М.: ИНФРА, 2014. – 39 с.

3. Волков В.И., Малицкая Е.А. Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности и инновационной активности регионов // Самоуправление М.: 2013 – 5с.

4. Новиков А.В. Инвестиционная привлекательность региона: учеб. пособие. Новосибирск: НГАЭиУ, 2013 – 231 с.

5. Портер М.Э. Конкуренция: Учебное пособие: перевод с англ., М: Вильямс,

2013 – 115с.

6. Федеральная служба государственной статистики по городу Москве  
<http://moscow.gks.ru/>.

*Иванова А.Н.*

*студент*

*Сазанов О.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра экономики и менеджмента  
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
Россия, г. Елабуга*

## **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТАТАРСТАНЕ**

Налогообложение – концепция распределения доходов между юридическими или физическими лицами и государством, а налоги выступают в роли обязательных платежей в бюджет, взыскиваемые страной на основании закона с юридических и физических лиц для удовлетворения общественных потребностей [1].

Актуальность темы заключается в том, что налог – это один из рычагов, при использовании которого страна оказывает влияние на рыночную экономику.

В трехлетней перспективе 2016 - 2018 годов приоритеты в сфере налоговой политики остаются такими же, как и ранее – формирование успешной и устойчивой налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Главными целями налоговой политики остаются: поддержка инвестиций, формирование человеческого капитала, увеличение предпринимательской активности. Налоговая система обязана сохранить собственную конкурентоспособность при сопоставлении с налоговыми режимами стран, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций, а операции налогового администрирования обязаны стать предельно удобными для честных налогоплательщиков.

Главным условием проводимой налоговой политики является потребность укрепления сбалансированности бюджетной системы Татарстана. В то же время следует сберечь стабильность налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень.

Утвержденными правительством Татарстана в 2014 году, предусматривалась реализация налогового маневра, суть которого состоит в



уменьшении налоговой нагрузки на труд и капитал и ее увеличения на потребление, в том числе дорогостоящую недвижимость, на рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также в переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества.

Так, в 2014 г. по сравнению с показателями поступлений 2013 г. налоговая нагрузка сократилась на 0,6 п.п. ВВП и выросла на 1,8% в ценах 2014 г. (см. таблицу 1), что свидетельствует об отставании роста налоговых поступлений от роста ВВП.

Таблица 1

Мобилизация основных налогов Республики Татарстан в 2009–2014  
гг., % ВВП.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Изменения 2014 г. к 2013 г.	
							в п.п. ВВП	в ценах 2014 г., %
Уровень налоговой нагрузки	36,1	35,7	30,8	31,9	34,8	34,3	-0,5	1,8
Налог на прибыль организаций	6,6	6,1	3,3	3,8	4,1	3,8	-0,3	-3,9
Налог на доходы физических лиц	3,8	4	4,3	4	3,6	3,6	0	4,9
Единый социальный налог и страховые взносы	5,1	5,1	5,5	5	6,3	6,2	-0,1	1,5
Налог на добавленную стоимость	6,9	5,1	5,3	5,5	5,8	5,7	-0,1	1
Акцизы	1	0,8	0,9	1	1,2	1,3	0,1	19,1
Налог на добычу полезных ископаемых	3,6	4,1	2,7	3,1	3,7	4	0,3	10,1
Таможенные пошлины	7,3	8,6	6,8	7	8,3	8	-0,3	-0,9

Из представленных в таблице сведений очевидно, что по большинству налогов имело место снижение поступлений сравнительно к ВВП. Так, сборы по налогу на прибыль оказались ниже уровня 2013 г., по НДФЛ сохранились на отметке предыдущего года, а по НДС и страховым взносам сократились на 0,1 п.п. ВВП. Исключение составили поступления по НДС (4,0% ВВП в 2014 г. против 3,7% ВВП в 2013 г.) и по акцизам (1,3% ВВП в 2014 г. против 1,2% ВВП в 2013 г.) [3].

При разработке граней в сфере налоговой политики, которые

предполагается осуществить в 2016 – 2018 годах, будет продолжена осуществление поставленных целей и задач, предусмотренных в прошлые годы.

Взыскание налогов и сборов имеет возможность оказывать разное влияние на действие экономических субъектов, формировать новые стимулы как для организаций, так и для физических лиц. Важным обстоятельством для увеличения конкурентоспособности отечественной экономики является её диверсификация, технологическое развитие, совершенствование производства. Активизирующая роль налоговой системы по упомянутым направлениям сохранится.

Так в 2014 году доходы от налога на прибыль вернулись к уровню 2012 г. (рис. 1). Невзирая на снижение доли убыточных организаций в отечественной экономике, чистый сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и учреждений (без субъектов малого предпринимательства) в долях ВВП продолжил снижение в 2014 г., достигнув 12,4% ВВП, что позволяет говорить о сохранении тенденции к уменьшению деловой активности.

Рис. 1 - «Динамика поступлений налога на прибыль организаций в бюджетную систему РФ, сальдированного финансового результата деятельности организации и удельного веса убыточных предприятий в 2009–2014 гг., % ВВП» [4].



Снижение импорта в долях ВВП тем не менее не сказалось на уровне поступлений НДС по ввозимым товарам (2,7% ВВП, как и в 2013 г.). Падение поступлений по НДС целиком пришлось на НДС по товарам, реализуемым в России (см. таблицу 2.). Такая динамика свидетельствует о том, что качество администрирования НДС в России выше по ввозимым товарам. В целом коэффициент собираемости НДС в 2014 г. ухудшился на 5 п.п. по сравнению с 2013 г., что отчасти может быть объяснено возросшими вычетами по вводимым в эксплуатацию на территории России инвестиционным объектам [4].

Таблица 2.

## Поступления НДС в бюджетную систему РФ в 2009–2014 гг., % ВВП

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
НДС	6,1	5,2	5,3	5,4	5,8	5,7
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	3,5	2,4	3	2,9	3,1	3
НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	2,6	2,8	2,3	2,5	2,7	2,7
Коэффициент собираемости налога. %	56,7	46,6	42,3	45,8	51,6	46,5
Импорт	15,3	16,1	13,7	15	16,1	15,6

С учетом потребности обеспечения бюджетной сбалансированности необходимо предпринимать меры, нацеленные на рост доходов бюджетной системы Татарстана. Главными источниками увеличения налоговых поступлений может стать как увеличение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и утверждению мер в сфере налогового администрирования.

Структура налоговых поступлений бюджета расширенного правительства представлена на рис 2.

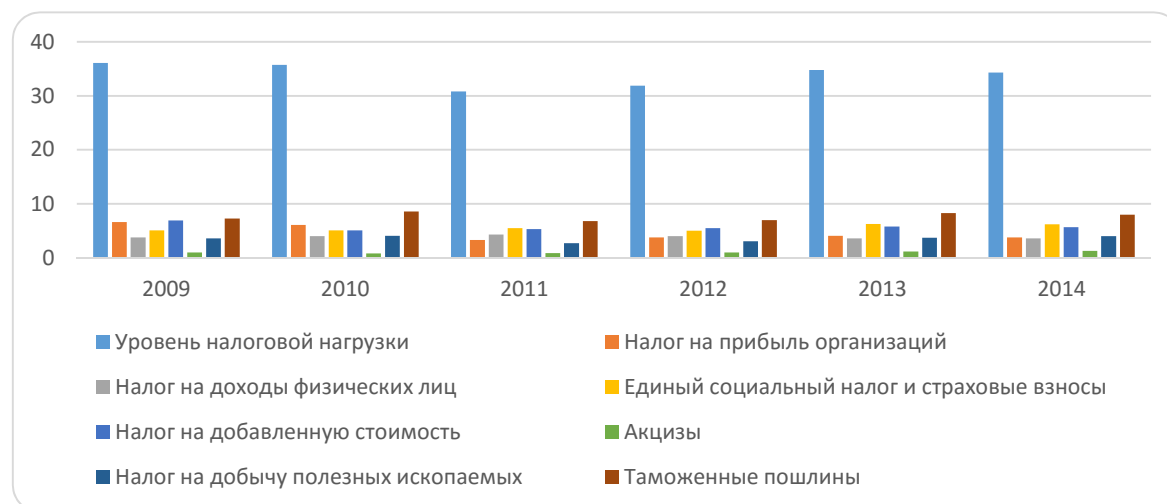


Рис. 2 Доля налоговых поступлений в суммарных доходах бюджета расширенного правительства в 2009–2014 гг., %

В структуре налоговых поступлений в 2014 г. произошли заметные изменения: во-первых, увеличиваются поступления от акцизов, при этом доля акцизов остается сравнительно низкой в структуре доходов бюджета; во-вторых, усиливается роль НДС в совокупном размере налоговых поступлений в бюджет РТ.

Таким образом, в целях налогового стимулирования намечается введение перемен в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

1. Поддержка инвестиций и формирование человеческого капитала.
2. Модернизация налогообложения финансовых инструментов и формирование Международного финансового центра.
3. Упрощение налогового учета и его сближение с бухгалтерским учетом.
4. Формирование подходящих налоговых условий для осуществления инвестиций на отдельных территориях.
5. Развитие налогообложения торговой деятельности.
6. Налогообложение добычи природных ресурсов [2].

Достигнутый к этому времени уровень налоговой нагрузки, с одной стороны, отвечает минимальному уровню нагрузки развитых стран, с другой стороны, гарантирует стабильную наполняемость бюджетов абсолютно всех уровней.

Подводя итоги отметим, что введение изменений в структуру налоговой системы, а также внедрение новых налогов в среднесрочном этапе, не подразумевается. Последующее совершенствование налоговой системы обязано осуществляться в направлении настройки имеющейся системы налогообложения, мобилизации дополнительных доходов за счет усовершенствования свойств налогового администрирования, сокращения теневой экономики, извлечение в бюджет сверхдоходов от благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры.

#### **Использованные источники:**

1. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. Учеб. пособие для вузов. – М.: «Юнити-дана», 2011, – 215 с.
2. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. Учеб. пособие для вузов. – М.: «Юнити-дана», 2011, – 215 с.
3. Управление Федеральной налоговой службы по РТ: <http://nalog.tatarstan.ru/>
4. Информационно - правовой портал: <http://base.garant.ru/8120584/>

*Иванченкова Е.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

На сегодняшний день устойчивое развитие отраслей АПК в Брянской области нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиям необходимых денежных и материальных ресурсов.

Инвестирование в сельское хозяйство сразу решает несколько важнейших задач. Во-первых, большой вклад в общий экономический рост государства. Во-вторых, растет продовольственный запас страны, что важно с точки зрения национальной безопасности. В-третьих, создаются новые рабочие места, которые снимают социальную напряженность в гражданском обществе.

В январе 2015 года глава Брянской области Александр Богомаз провел рабочую встречу с Сергеем Данквертом, руководителем Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору [3]. Главной темой встречи стало импортозамещение и увеличение производства сельскохозяйственной продукции в регионе. Также были затронуты темы обеспечения безопасности продуктов питания и инвестиций.

Комментируя темпы развития агропроизводства Брянщины, руководитель Россельхознадзора сказал: " Те тенденции, которые сегодня есть в регионе, меняют моё представление о нем в лучшую сторону. Если 5–6 лет назад с инвестициями в АПК было туго, то посмотрите, что делается сегодня. Нарастивается и модернизируется производство картофеля, кукурузы. Развиваются мясные проекты. Зачем нам ввозить то, что мы сами можем произвести? А для обеспечения безопасности продовольствия в Брянске построена современная ветеринарная лаборатория».

Отвечая на вопрос, сможет ли Брянщина кормить не только себя, но и другие регионы и страны, Александр Богомаз сказал: «Думать о том, чтобы поставлять продукцию за рубеж нам необходимо. У нас хорошая земля, достаточно влаги, благоприятный для многих культур климат. С такими ресурсами мы, действительно, можем кормить не только себя, но и других. Не дело получать на наших землях 15 центнеров зерна, когда в Европе на песках получают 60–70. Нам надо как минимум 80 центнеров. И есть примеры. Есть, у кого учиться даже в нашей области. Мы привлекаем в сельское хозяйство инвесторов, которые приносят современные технологии.

Сельское хозяйство — перспективно. Особенно сейчас, когда мы имеем уникальный шанс возродить и развить производство традиционных для региона продуктов — овощей, мяса, молока».

Таким образом, важно отметить, что Брянская область интересна для инвесторов удобной географией, благоприятными природными условиями, собственной сырьевой базой, наличием земель, пригодных для вовлечения в оборот. Но помимо географических и природных условий регион старается создать и благоприятный инвестиционный климат. В Брянской области принят закон, предусматривающий государственную поддержку инвесторам, предоставление им налоговых льгот и гарантий. Все эти условия за последние семь лет привели к увеличению объемов инвестиций в развитие сельского хозяйства Брянской области примерно в восемь раз.

В марте 2015 года Александр Богомаз принял участие в видеоконференции на тему «Социально ответственное инвестирование в сельское хозяйство: реализация баланса интересов» [1]. Проводил её полномочный представитель Президента Российской Федерации в Центральном Федеральном округе Александр Беглов. По словам Полпреда, ЦФО сегодня не только основной потребитель продовольствия, но и его основной производитель. Четвертая часть сельхозпродукции страны производится в Центральном округе.

Заместитель Министра сельского хозяйства РФ Дмитрий Юрьев проинформировал участников совещания о государственной программе субсидирования инвестиционных кредитов. На очередном, мартовском заседании комиссии Минсельхоза, было отобрано 619 проектов в ЦФО, которым будет оказана поддержка. В том числе — проекты в Брянской области.

Руководители федеральных органов исполнительной власти в режиме видеоконференцсвязи обсудили национальную аграрную политику в условиях импортозамещения. В частности, выступившие в ходе совещания губернаторы, сельхозпроизводители и представители бизнеса обсудили тему развития сети оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции. Также рассказали об инвестиционных проектах агропромышленного комплекса, реализуемых в регионах.

Комментируя итоги совещания, Александр Богомаз сказал:

— Мы сегодня представляем к включению в реестр инвестиционных проектов, формируемый аппаратом полномочного представителя Президента Российской Федерации в Центральном федеральном округе, четыре приоритетных проекта агропромышленного комплекса Брянской



области. Все они реализуются в отрасли животноводства и в значительной степени повлияют на скорейшее достижение продовольственной безопасности.

Проекты в мясном скотоводстве и бройлерном птицеводстве, реализуемые крупнейшим в России инвестором — агропромышленным холдингом «Мираторг», уже в стадии производства. С этого года начнет функционировать первый из трех запланированных корпусов современного молочно-товарного комплекса общества с ограниченной ответственностью «Нива» мощностью 14 тысяч тонн молока в год. Проект реализуется опытным инвестором, который доказал свою состоятельность в проектах картофелеводства и свиноводства. Эти и другие проекты будут способствовать замене импортной продукции на отечественную, а также позволит увеличить поставки за пределы региона.

Можно обратить внимание на конкретный пример по созданию базы для производства мясомолочной и птицеводческой продукции группой компаний «ИН-Инвест» из Италии [2]. Общая сумма инвестиций составит 14,1 миллиарда рублей.

Вице-президент «Группы компаний «ИН-Инвест» Анатолий Копылов рассказал, что его предприятие готово построить в Навлинском и Севском районах мегакомплексы по производству молока, мяса, мяса птицы, яйца и растительной сельхозпродукции. Дойное стадо достигнет 3600 голов, мясное — 5000 голов.

Строительство объектов планируется вести хозспособом, попутно будут модернизированы 4—5 населенных пунктов. Сельскохозяйственное сырье будет подвергаться глубокой переработке. Так, из мяса кур будет производиться около 300 видов готовой продукции, а из говядины — необыкновенно вкусная «итальянская» колбаса. Глубокой переработке будут подвергаться и отходы, они превратятся в электроэнергию, тепло, топливо.

Предусмотрено, что 40 процентов готовой продукции будет отправляться на экспорт, еще 40 — реализовываться на территории области и оставшиеся 20 процентов — оставаться в распоряжении компании. Уже в 2016 году бюджет области получит 23 миллиона рублей налогов — это немалая сумма.

К 2023 году проект должен дать 6300 рабочих мест для жителей Брянщины.

Правительство региона, со своей стороны, готово оказать всемерную поддержку проекту и предоставить льготы.

Губернатор Александр Богомаз, оценивая достоинства инвест-проекта,

особо подчеркнул, что он реальный, конкретный и открытый. Не то что было при прежнем руководстве области. «Есть хозяйства, где на одну голову скота вложено по миллиону рублей. Эти затраты никогда не окупятся,— подчеркнул он.—"А тут реальные цифры: на корову будет затрачено по 170—200 тысяч рублей».

Таким образом, можно предположить, что если и дальше продолжать инвестировать средства в сельское хозяйство региона, то это позволит большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов, а также развивать материально-техническую базу, что будет способствовать устойчивому развитию отрасли.

#### **Использованные источники:**

1. Департамент сельского хозяйства Брянской области. Режим доступа: <http://selcom.ria-link.ru/>
2. Информационный портал «Город 32». Режим доступа: <http://go32.ru/news/economic/17185-v-selskoe-hozyaystvo-bryanschiny-prihodit-mega-investor.html>
3. Правительство Брянской области. Режим доступа: <http://www.bryanskobl.ru/news/2015/01/27/3004>
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
6. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

*Иванченкова Е.В.*  
*студент 4 курса*  
*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*  
*Россия, г. Москва*

## **РАЗВИТИЕ ЛЬНЯНОГО КОМПЛЕКСА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Лен во все времена был национальным достоянием России, являясь одним из немногих возобновляемых сырьевых ресурсов. Лен является уникальной с.-х. культурой в силу того, что это, пожалуй, одна из немногих культур, в процессе переработки которой получается сразу несколько видов продукции, основными из которых являются семена и волокно.

С целью увеличения объемов производства льняной продукции, оздоровления финансового состояния льносеющих хозяйств, льнозаводов и дальнейшего развития отрасли комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию Брянской области была разработана программа "Развитие льняного комплекса Брянской области" (2012 – 2016 годы) [4], которая была в последующем включена в государственную программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области» (2012 – 2015 годы).

На сегодня существует ряд проблем, решение которых обеспечивает дальнейшее динамичное развитие отрасли льноводства:

- низкая обеспеченность специализированной техникой для возделывания льна и изношенность имеющейся;
- необходимость в эффективной системе семеноводства льна-долгунца;
- изношенность технологического оборудования предприятий первичной переработки льна;
- необходимость в капитальном ремонте производственных и подсобных помещений предприятий первичной переработки льна;
- потребность в квалифицированных кадрах.

Реализация программы позволяет решать следующие задачи:

- увеличение валового производства продукции льноводства;
- увеличение выработки льноволокна и степени глубины переработки льняного сырья;
- организация производства принципиально нового ассортимента продукции изо льна;
- увеличение производства семян льна-долгунца;
- сохранение рабочих мест, повышение культуры производства.

Решение поставленных задач создает условия для стабильного и эффективного функционирования перерабатывающей отрасли льноводства на основе обеспечения рынка региона качественным, конкурентоспособным сырьем для текстильной промышленности.

Уже в первый год реализации программы были достигнуты такие результаты, которые позволили судить об ее эффективности.

Данная программа ориентирована на расширение посевных площадей льна до 10,0 тыс. гектаров (в 12,5 раза к 2011 году), повышение продуктивности льняного поля до 6,0 центнера с 1 гектара по льну-волокну (в переводе), выработка льноволокна - до 4,8 тыс. тонн.

На перерабатывающие предприятия к концу срока реализации программы станет поступать по 16,0 тыс. тонн сырья, из которого будет выработано 4,8 тыс. тонн льноволокна, что обеспечит устойчивую работу льнозаводов и увеличение числа рабочих мест.

Увеличится количество занятых на переработке льна работников до 250 человек, к 2016 году средняя заработная плата работников льнозаводов составит 16000 рублей, что на 60 % выше, чем в 2011 году.

Целевые индикаторы программы отражены в таблице 1.

Таблица 1

Основные целевые индикаторы программы

Наименование показателя	2011 г. (факт)	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2011 г.	
							+/-	%
Площадь, тыс. га	0,8	1,2	8,7	9,0	9,5	10,0	9,2	в 12,5 раза
Производство льносемян, тыс. т	0,070	0,8	1,3	1,3	1,4	1,5	1,43	21,4 раза
Производства льноволокна, тыс. т	1,22	1,8	4,4	5,0	5,5	6,0	4,78	4,9 раза
Урожайность льноволокна, ц/га	1,5	1,5	5,0	5,5	5,8	6,0	4,5	4 раза
Выработка льноволокна на льнозаводах, тыс. т	1,22	1,8	3,5	4,0	4,4	4,8	3,58	3,9 раза
Объем выручки от производства льноволокна, тыс. руб.	14640	17280	46200	52500	57750	63000	48360	4,3 раза
Объем выручки	28620	47795	79818	100280	115430	132015	103395	4,6

от реализации продукции переработки льна-долгунца, тыс. руб.								раза
Объем выручки, всего, тыс. рублей	43260	65075	126018	152780	173180	195015	151755	4,5 раза

Реализация мероприятий программы должна способствовать динамичному развитию предприятий льняного комплекса, привлечению инвестиций.

Например, в марте 2014 года под руководством директора департамента сельского хозяйства Брянской области Б.И.Грибанова на базе ООО «Деснянский лен К» Трубчевского района прошло совещание по производству и переработке льна-долгунца, в котором приняли участие представители заинтересованных предприятий, служб, администраций, начальники управлений сельского хозяйства Брасовского, Дубровского, Погарского, Почепского, Севского и Трубчевского районов. [3]

Планируется запустить три завода в Трубчевском, Дубровском и Брасовском районах. На развитие льноводства в 2013 году было выделено 75млн.рублей, из них ООО «Деснянский лен К» получил 49 миллионов.

В районе занимаются выращиванием льна ООО «Деснянский лен К», ООО «Молочное», «Агроальянс», КФХ «Цыганкова А.И.», «Феськина Н.Ф.». ООО «Деснянский лен К» вошел в программу «Развитие льняного комплекса Брянской области», что позволило начать реконструкцию льнозавода. На это выделено 276 млн. рублей.

Директор ООО «Деснянский лен К» А.Т.Куприянов рассказал о проведенной модернизации и перспективе развития. В 2014 была смонтирована линия по изготовлению шпагата, закуплена новая почвообрабатывающая, посевная, сортировальная техника. Под посеvy льна в Трубчевском районе занято 1620 гектаров. В свою очередь завод выделяет фермерам и сельхозпредприятиям семена льна, средства защиты, другие материалы для выращивания культуры на сырье.

О развитии льняного комплекса в Российской Федерации проинформировал инвестор из Москвы С.Г.Абламский, который вместе с другими партнерами готов вкладывать средства на возрождение льноводства на Брянщине. Он обратил внимание на то, что тот, кто вкладывает деньги в производство и переработку льна, получает реальную прибыль и возвращает инвестиции. С.Г.Абламский предложил объединиться фермерам, переработчикам, администрациям заинтересованных районов и области в

агрохолдинг на юридической основе по принципу работы частно-государственного партнерства. Заключив юридический договор, московские инвесторы готовы вкладывать большие средства. А именно, на территории Трубческого района построить предприятие по глубокой переработке льна, из которого производить востребованную продукцию.

В итоге совещания Б.И.Грибанов выразил уверенность в том, что программа «Развитие льняного комплекса Брянской области» будет действовать и приносить результаты региональному АПК, при этом необходим серьезный и деловой настрой.

В завершение совещания органам управления АПК субъектов Российской Федерации была дана рекомендация обеспечить выполнение плановых показателей Госпрограммы 2013-2020 по производству льноволокна и пеньковолокна.

Таким образом, льняную отрасль в Брянской области стараются развивать, что приводит к увеличению объемов производства льняной продукции, созданию рабочих мест, повышению ее эффективности.

#### **Использованные источники:**

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Брянской области» (2012 – 2015 годы);
2. Департамент сельского хозяйства Брянской области. Режим доступа: <http://selcom.ria-link.ru/>;
3. Трубчевская районная газета Брянской области «Земля Трубчевская». Режим доступа: [http://zempl-trub.ru/razvitie\\_apk/542-izatsvetetvpolelen.html](http://zempl-trub.ru/razvitie_apk/542-izatsvetetvpolelen.html);
4. Целевая программа «Развитие льняного комплекса Брянской области» (2012 – 2016 годы).
5. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.
6. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК /Н.Е.Зимин, А.В.Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.
7. Лапшина, Г.В. Корпоративная социальная ответственность как фактор



эффективной деятельности организации на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы V Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 58-61.

*Ивашевич И.Ф.*

*ассистент*

*Льобка А.Ю.*

*студент 2 курса*

*Ксенжук И.В.*

*студент 2 курса*

*Полесский государственный университет*

*Республика Беларусь, г. Пинск*

### **ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** Инвестиции – это отказ от потребления в настоящем в пользу получения прибыли в будущем. Инвестиционный процесс обширен. Он включает в себя и формирование денежных средств, и создание производственных зданий, и разработку новых технологий, а также многое другое.

**Ключевые слова:** инвестиции, страхование, экономический рост, решение проблем, Республика Беларусь.

Осуществление таких задач государства как стабилизация экономики и формирование оптимальной и эффективной структуры источников финансирования инвестиций зависит от инвестиционной активности всех субъектов данного вида деятельности и создание для этого в республике благоприятного климата. Чем больше доходы населения, тем больше оно сберегает и, соответственно, тем выше уровень инвестиций. Однако, когда экономика нестабильна, часть свободных денежных средств оказывается незадействованной в инвестиционном процессе, так как на эти средства приобретается иностранная валюта или товарные запасы, служащие так называемым гарантом для общества.

Инвестиции позволяют значительно увеличить капитал, способствуют развитию конкурентоспособности и качества товаров, улучшению производства.

Формирование благоприятного инвестиционного климата в стране связано с макроэкономической стабилизацией, сокращением уровня

инфляции, преодолением спада производства, внедрением эффективных рыночных механизмов. Немаловажное значение имеет развитие национальной системы страхования и гарантий рисков, возникающих по ходу реализации инвестиционных проектов.

Страхование может охватывать как процесс вложения и освоения средств, так и объекты, построенные в результате инвестирования. Для защиты инвестиций в рамках системы страхования целесообразно обеспечить максимально возможное взаимодействие национальных страховых компаний с крупными зарубежными перестраховочными фирмами.

Самая главная цель для инвестиционной деятельности, как и для большинства других видов деятельности – это получение прибыли. Получение прибыли можно назвать побудительным мотивом, который способен увеличивается, к примеру, в момент уменьшения государством налогов на прибыль. Человек, в пользу инвестиций, отказывается от благ в настоящем, ради большей прибыли в будущем.

В своей подавляющей массе средства, предназначенные для инвестирования, выступают в форме денежных средств. Однако нельзя сказать, что инвестиции связаны только с оборотом денежных средств, так как они могут быть выражены и в других формах (машины, различные технологии, акции, оборудование, интеллектуальные ценности и т.д.). Также необходимо понимать, что инвестиции бывают не только долгосрочные, но и краткосрочные. К долгосрочным в основном относятся вложения в основной и оборотный капитал, затраты на капитальный ремонт, вложения в НИОКР и т.д.

В долгосрочном периоде экономический рост связан, прежде всего, с тем уровнем инвестиций, которые направляются на модернизацию и реконструкцию производства, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Однако стоит заметить, что вложения, связанные с повышением культурного и образовательного уровня, улучшением бытовых условий и здравоохранения, играют не самую последнюю роль.

Инвестиционный процесс можно рассмотреть на макро- и микроуровне.

На макроуровне инвестиции являются основой для ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечение конкурентоспособности товаров, развития отраслей экономики, создания необходимой сырьевой базы и др. На микроуровне инвестиции обеспечивают нормальное функционирование предприятия, стабильное

финансовое состояние.

Существует ряд факторов, от которых зависит уровень инвестиций, однако самый важный фактор, который определяет уровень инвестиций в обществе – это соотношение между сбережением и потреблением. Чем больше общество тратит сегодня, тем меньше оно сберегает и, следовательно, тем меньше уровень инвестиций. В свою очередь, если уровень инвестиций на настоящий момент невысок, то и перспектива увеличения уровня потребления в будущем мала.

Из рисунка 1 видно, что номинальные денежные доходы и потребительские расходы населения в рассматриваемый период имеют положительную динамику.

Что касается номинальных денежных доходов населения, то в 2014 г. они составили 470,9 трлн. рублей и по сравнению с 2013 годом увеличились на 19,4 процента, что на 38,4 процента выше предыдущего 2012го года. Что касается потребительских расходов, то в 2014 г. они составили 323,7 трлн. рублей и по сравнению с 2013 г. увеличились на 34,1 процентов, что на 33,2 процента выше предыдущего 2012го года. Данное резкое увеличение потребительских расходов населения обуславливается увеличением денежных доходов населения.

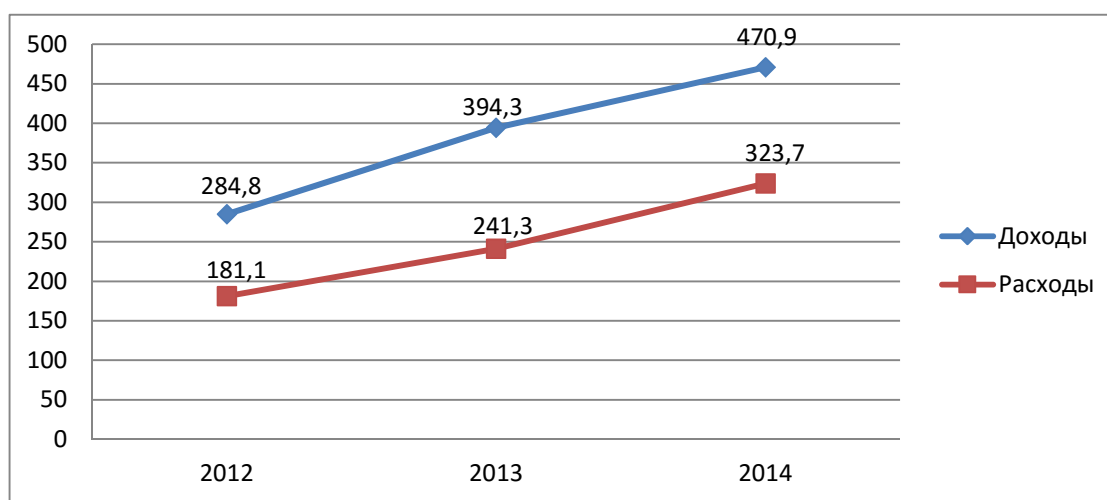


Рисунок 1 – Динамика денежных доходов и потребительских расходов в период с 2012 по 2014 гг., трлн. рублей.

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [2]

Таким образом, из рисунка 1 видно, что увеличение доходов способствует увеличению расходов. Однако также наблюдается и увеличение сбережений населения (в 2012г. они составляли 103, 7 трлн. рублей, а в 2014г. – 147, 2 трлн.). Данная положительная динамика в свою

очередь увеличивает уровень инвестиций.

Следующий важный фактор – безопасность вложений. Собственники будут вкладывать свои сбережения даже при минимальной прибыли, если будут уверены в том, что они ничего не потеряют.

Третий фактор, влияющий на инвестиции, - уровень прибыли на инвестиции. Чем выше риск инвестиций, тем выше прибыль. И наоборот: менее рискованные вложения обычно приносят меньшую прибыль.

Еще один фактор, который влияет не только на уровень, но и на интенсивность инвестиций - это степень организованности финансового рынка. Большая часть инвестиционных ресурсов формируется за счет сбережений населения. Однако возможности осуществлять инвестиции в производство население практически лишено. В основном инвестиционный процесс осуществляется с помощью финансового рынка. И если такой рынок хорошо развит, то все денежные средства (даже которые свободны на незначительный срок) вовлекаются в инвестиционный процесс.

В последние годы в Беларуси отмечается ежегодное увеличение объемов инвестиций в реальный сектор экономики, что способствует поддержанию высоких темпов экономического роста и формированию экономики инновационного типа.



Рисунок 2 – Инвестиции в основной капитал

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [2]

Исходя из рисунка 2, можно говорить о снижении темпов прироста инвестиций в основной капитал за последний год. Причем снижение весьма существенное по сравнению с 2012 годом. Темп роста в 2013 году составил 135,7% в сравнении с 2012 годом, а в 2014 году – 101,9% в сравнении с 2013 годом.

Теперь рассмотрим за счет каких средств осуществлялись инвестиции в основной капитал.

Таблица 1 - Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах к итогу)

Показатель	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал	100	100	100
в том числе за счет:			
средств консолидированного бюджета	16,1	20,7	16,4
собственных средств организаций	40,0	37,8	37,6
заемных средств других организаций	1,5	1,2	1,3
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков)	3,2	3,2	3,8
кредитов (займов) банка	26,5	24,2	26,9
собственных средств населения	6,8	8,3	10,4
прочих источников	5,9	4,6	3,6

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [3]

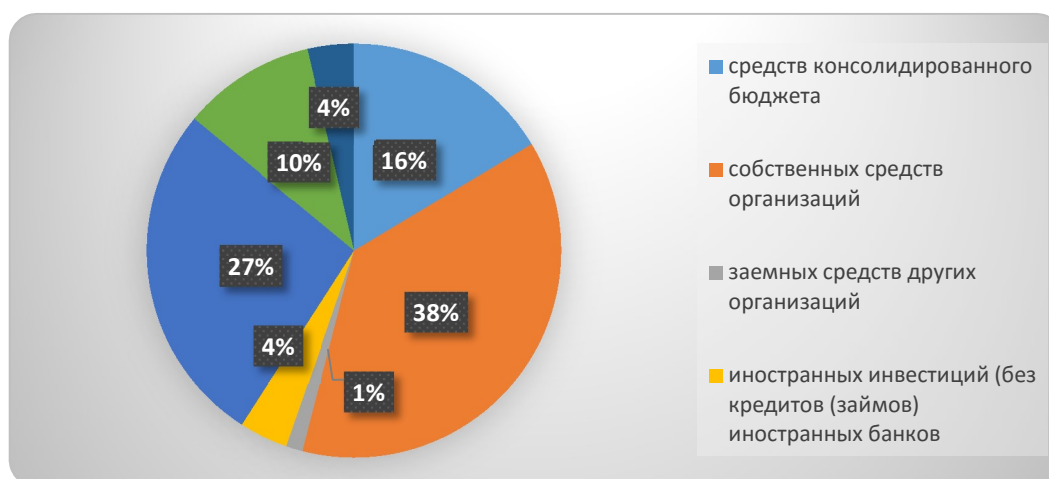


Рисунок 3 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в процентах к итогу)

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [2]

Исходя из таблицы 1, а также из рисунка 3 можно говорить о том, что инвестиции осуществлялись в основном за счет собственных средств организации (37,6%) и кредитов банков (26,9%). Иностраннх инвестиции (без кредитов (займов) иностранных банков) в 2014 г. составили 3,8%, в то время как в 2013 и 2012 гг. этот показатель был равен 3,2%. Кредиты банков составляют 26,9%. Кредиты (займы) иностранных банков в 2014 году увеличились на 4,3% по сравнению с предыдущим годом и на 5,2% по сравнению с 2012 годом. Кредиты по иностранным линиям увеличились на 0,3% по сравнению с 2013 годом, однако с 2012 на 2013 год они снизились на 1,2%.

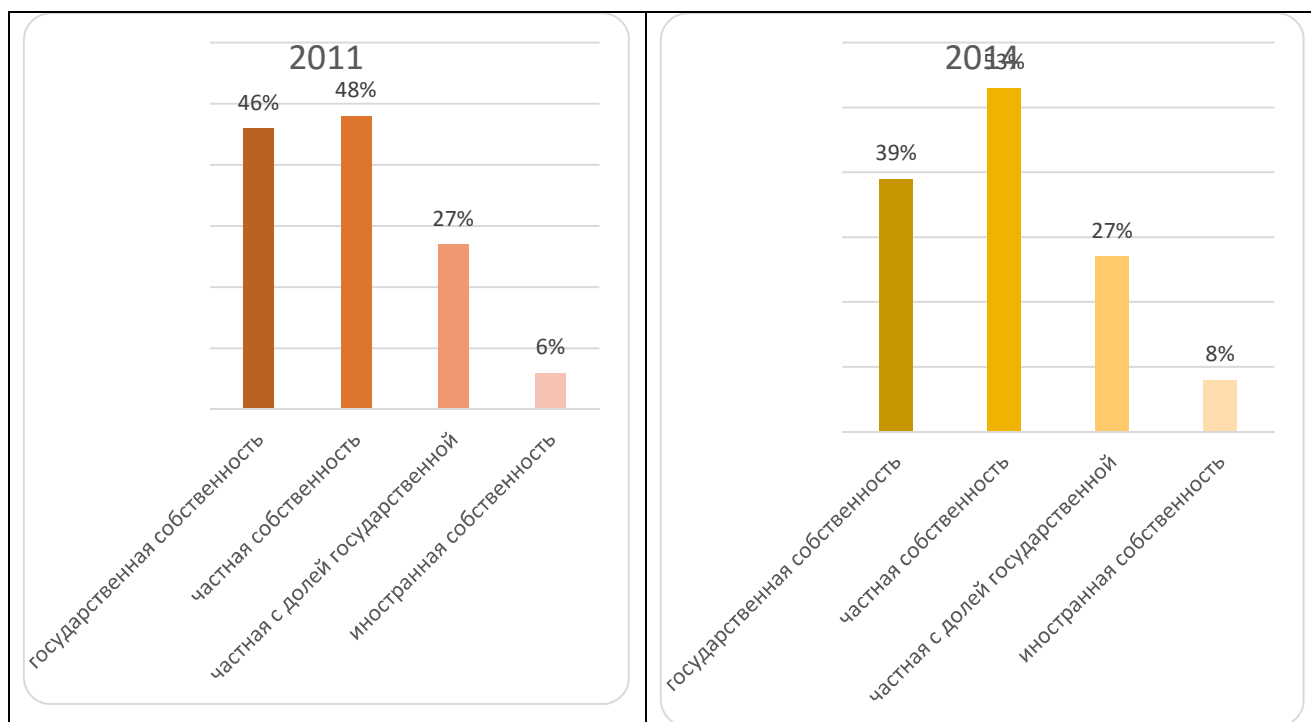


Рисунок 3 - Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности (в процентах к итогу)

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [2]

К 2014 году произошло увеличение частной собственности и уменьшение государственной. Так же увеличивается доля иностранной собственности.

Рассмотрим индексы инвестиций в основной капитал. в 2014 году положительный прирост наблюдается в финансовой деятельности, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям, образовании и здравоохранении и предоставлении услуг.

Таблица 2 - Индексы инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (в процентах к предыдущему году; в сопоставимых ценах)

Показатель	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал	88,3	109,3	90,9
из них:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	109,2	94,6	64,7
промышленность	75,3	116,7	94,2
строительство	88,5	125,7	75,8
торговля	100,7	112,2	94,3
гостиницы и рестораны	149,1	135,8	87,3
транспорт и связь	101,4	85,4	90,9



финансовая деятельность	99,3	96,5	104,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	84,5	113,1	103,0
образование	93,0	115,3	102,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	100,5	102,3	100,7
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	104,1	119,6	84,8

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [2]

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что инвестиции играют большую роль в экономике страны. Инвестиционная деятельность связывает процесс производства и реализации продукции. Инвестиционные процессы должны постоянно проходить для успешного функционирования экономики, так как они положительно сказываются на экономическом росте. Повышение инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности в настоящее время является ключевой проблемой экономического развития Республики Беларусь.

В настоящее время Республика Беларусь сталкивается со многими проблемами при привлечении иностранных инвестиций. Однако, как видно из предложенного выше анализа, с каждым годом доля инвестиций увеличивается. Республика Беларусь так же инвестирует в зарубежные страны и сотрудничает со многими государствами.

Беларусь вступает в сотрудничество со многими высокоразвитыми странами с целью создания совместных предприятий с иностранными инвестициями. Таким образом, модернизация Республики Беларусь направлена на продвижение страны в рейтинг государств с передовыми технологиями и высококачественными товарами. Это выведет страну в ряд экономически развитых стран.

#### **Использованные источники:**

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013. «Об инвестициях».
2. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by/bgd/public\\_compilation/index\\_607/](http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_607/) – Дата доступа: 02.06.2015.

*Ивашевич И.Ф.*

*ассистент*

*Хурсина В.С.*

*студент 2го курса*

*Полесский государственный университет*

*Республика Беларусь, Брестская область, г. Пинск*

## **МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: НАЛОГОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА И ИНФРАСТРУКТУРЫ**

**Аннотация.** Статья посвящена вопросу налогообложения в системе стимулирования инновационной деятельности малого бизнеса. В данной работе проведен анализ влияния действующего налогообложения на конкурентоспособность белорусского малого бизнеса, учитывая тот факт, что с 2012 года формируется Единое экономическое пространство (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана. Проведенный анализ помогает выявить недостатки белорусской системы налогообложения и предложить пути ее совершенствования.

**Ключевые слова:** Налогообложение, Малый бизнес, Налоговые льготы, Страны ЕЭП.

Нашим государством взят курс на модернизацию промышленного производства и переориентацию его на выпуск инновационной продукции. В настоящее время, может быть, и не осталось предприятий, которые бы не осознавали, что без инноваций невозможна их успешная деятельность, конкурентоспособность, невозможно завоевание новых рынков. Осознает это и малый бизнес, который способен превратить экономику страны в конкурентоспособную, использующую достижения научно-технического прогресса.

Стоит отметить, что в условиях формирования ЕЭП усиливается конкуренция с российским и казахстанским бизнесом.

Как показывают результаты опросов предпринимателей, на их деятельность большое влияние оказывает налоговая нагрузка и сложность налогового законодательства [1 с. 32 – 33].

Поэтому на данный момент изучение вопросов налогового регулирования малого бизнеса, которое в Республике Беларусь осуществляется в основном в рамках специальных режимов налогообложения, так как в общей системе налогообложения отдельных льгот для малого бизнеса не предусмотрено, является крайне актуальным.

Следует отметить, что в Беларуси предусмотрены особые режимы

налогообложения, порядок применения которых изменился с 01.01.2013 года. В частности, данные изменения затронули упрощенную систему налогообложения (УСН), были снижены ставки налога и увеличен предельный размер выручки, который позволяет использовать эту систему без уплаты НДС до 8,2 млрд руб., а критерии численности предприятий – с 15 до 50 человек. Также в связи с тем, что раньше малые и средние предприятия, расположенные в сельской местности, уплачивали налоги по пониженным ставкам, а с 2013 года эти ставки были распространены на всех налогоплательщиков, поэтому были унифицированы в некоторой степени ставки налогов. Еще одним нововведением, затрагивающим организации, которые осуществляли розничную торговлю и оказывали услуги общественного питания, стала отмена возможности использования в качестве налоговой базы валового дохода, определяемого как разница между валовой выручкой и покупной стоимостью реализованных товаров. Кроме того, была установлена обязанность: уплачивать налог на недвижимость, если общая площадь зданий и сооружений и машино-мест, которые находятся в собственности организации, хозяйственном ведении и оперативном управлении превышает 1500 кв. м [2 с.156].

Естественно, изменения упрощенной системы налогообложения обеспечили налоговое бремя на многие малые предприятия. Однако вместе с тем целесообразно проанализировать влияние действующего налогообложения на конкурентоспособность белорусского малого бизнеса, учитывая тот факт, что с 2012 года формируется Единое экономическое пространство (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана. Социологический опрос, проведенный ИПМ, показал, что, несмотря на позитивную оценку вступления Беларуси в Таможенный союз, большинство представителей малого и среднего бизнеса нашей страны считают, что они не способны эффективно конкурировать на едином рынке трех стран.

Во всех трех странах установлены специальные режимы налогообложения для малого и среднего бизнеса, причем субъекты малого бизнеса имеют право выбора общеустановленной системы налогообложения или специального режима. В России – это упрощенная система, а также единый налог на вмененный доход, и введенная в 2013 году патентная система, в Беларуси 2 режима – УСН и единый налог для ИП, в Казахстане налогообложение на основе упрощенной и на основе патента.

Для того, чтобы иметь доступ к упрощенной системе, субъекты малого бизнеса в странах ЕЭП должны соответствовать определенным критериям. Так, во всех изучаемых странах упрощенной системой могут

пользоваться индивидуальные предприниматели и организации, у которых размер выручки и численности работающих не превышает установленного предела. Что касается России и Беларуси максимальная численность работающих в организациях, применяющих упрощенную систему налогообложения, составляет 100 человек, а в Казахстане – 50 человек. Пороговый размер выручки в Беларуси за налоговый период (9 месяцев) не должен превышать 1,1 млн долларов, в России – 1,5 млн долларов, в Казахстане – 166 тыс. долларов.

Проанализировав эти данные, мы видим, что в России пороговый размер выручки значительно выше, чем в Беларуси и Казахстане. Однако, необходимо отметить, что в России упрощенную систему не могут применять организации, у которых остаточная стоимость основных средств превышает 100 млн руб. В Беларуси ограничений, связанных со стоимостью основных средств, пока не установлено.

В Республике Беларусь установлена налоговая ставка в размере 5% для предприятий, которые не уплачивают НДС, и 3% – для тех, кто платит НДС. Для экспортеров установлена сниженная ставка, которая составляет 2%. В России, если объектом налогообложения являются доходы, то ставка налогообложения составляет 6% и от 5 до 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. В Казахстане налоговая ставка – 3%, причем сумма налога уменьшается на 1,5% от суммы налога на каждого работника, исходя из среднемесячной численности работников, если среднемесячная заработная плата работников по итогам отчетного периода составила у индивидуальных предпринимателей не менее двукратного, у юридических лиц – не менее 2,5-кратного минимального размера заработной платы.

Таким образом, анализ упрощенной системы налогообложения, действующей во всех трех странах ЕЭП, помогает выявить недостатки белорусской системы налогообложения и предложить пути ее совершенствования.

К основным недостаткам можно отнести низкий уровень эффективности упрощенной системы налогообложения в стимулировании малого инновационного бизнеса. Также в связи с тем, что отсутствуют статистические данные, затруднена количественная оценка стимулирующей роли специальных налоговых режимов. Однако анализ распределения малых предприятий по видам деятельности свидетельствует о том, что применение специальных налоговых режимов наиболее выгодно для предприятий сельского хозяйства и торговли. Еще одним недостатком

упрощенной системы налогообложения, действующей в Беларуси, является ее отрицательное влияние на инвестиции, искажение эффективности инвестиционных решений, т. к. налог уплачивается из выручки, включающую в себя амортизацию основных фондов.

Для того, чтобы предотвратить проблемы, возникающие в упрощенной системе налогообложения, необходимо использовать такие методы налогового регулирования, которые смогут обеспечить повышение эффективности упрощенной системы. Прежде всего, необходимо предоставить возможность малым предприятиям использовать в качестве объекта налогообложения доходы за минимум расходов, включающих инвестиционные расходы, что повысит привлекательность УСН для капиталоемких производственных предприятий, повысит эффективность упрощенной системы, обеспечит ее нейтральность по отношению к инвестиционным проектам. При этом также целесообразно разрешить малым предприятиям перенос убытков на будущее, что также будет стимулировать инвестиционную и инновационную деятельность.

Одновременно для предотвращения использования УСН для минимизации налогообложения, следует ввести правила идентификации малых предприятий, учитывающие аффилированность предприятий [2 с. 157 – 158].

#### **Использованные источники:**

1. Шумилин А. Г. Роль инноваций в структурной перестройке и повышение конкурентоспособности экономики // Проблемы управления. №4 (49), 2013. – с. 32 – 33.
2. Шулейко О. А. Проблемы и перспективы налогообложения малого предпринимательства в Республике Беларусь // Новая экономика. №1(61), 2013. – с. 155 – 158.

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.  
профессор  
Стахеева Д.П.  
студент*

*ФГБОУ ВПО Новосибирский государственный архитектурно-  
строительный университет (Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

## **ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАСПОРТА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В ХОДЕ ЛЕНД ДЕВЕЛОПМЕНТА**

**Аннотация:** рассматриваются варианты экономического обоснования инвестиций в развитие конкретного земельного участка в процессе ленд девелопмента.

**Ключевые слова:** земельный участок, инвестиции, инвестиционный паспорт, ленд девелопмент, мастер-план, эко туризм.

В современных условиях при разработке концепций и программ развития страны в целом и отдельных территорий возрастает необходимость вариантного обоснования различных аспектов развития территории (в социальном, экономическом, духовном и культурном плане). Сегодня развитие территорий требует вложений значительных средств, что предопределяет прединвестиционные исследования и появление такой сферы девелопмента, как ленд девелопмент.

С развитием земельных отношений довольно часто возникают ситуации, когда в руках одного человека сосредоточена территория, обладающая высоким потенциалом к развитию, но нет средств, необходимых для реализации проекта. В этом случае необходимо привлечение средств с предоставлением партнерам обоснованного проекта инвестирования. Исходя из того, что в настоящее время продажа, покупка, аренда земли выступает как привлекательный способ сохранения и увеличения капитала, в последнее время формируется целое направление предпринимательства – ленд-девелопмент (англ.яз. – land development). В России он находится примерно в середине своего пути развития. Ранее под этим термином подразумевалось приобретение участка с архитектурной разработкой, а сейчас более интересен комплексный вариант развития территории [1].

Реализация целей развития и изменения территорий часто происходят через строительство. Освоение территорий в процессе застройки не должно разрушать экосистему. Создавая новые объекты, необходимо обеспечивать ее сохранность для будущих поколений, определенный уровень качества



жизни, для чего целесообразно изучить мировой опыт и учитывать его. Отвод земельных участков под застройку не может быть бессистемным. Когда речь идет о государственных и региональных программах, вопросы использования земли как бы predetermined – участки выделяются централизованно (идет прямое регулирование). Если вести речь о коммерческой застройке – возникает масса вопросов и проблем с использованием намеченного под застройку земельного участка, даже находящегося в собственности застройщика. С целью грамотного обоснования использования земельных участков появился новый вид деятельности – ленд девелопмент.

Инвестиции в разработку генплана, подготовку проектной документации и подвод к участку необходимых коммуникаций могут существенно увеличить стоимость земли. В результате правовых и физических действий, совершаемых лэнд-девелопером, стоимость земельного участка может возрасти в 2 – 3 раза [2]. Как отмечают специалисты, этапы ленд-девелопмента, как правило, следующие [2]: 1-й – *исследование земельного участка*; 2-й – *собственно проектирование*; 3-й – *строительство самого объекта и инфраструктуры*.

На первых двух этапах ленд-девелопмента разрабатываются и выдаются заказчикам специальные документы. Как нами было установлено на основе изучения опыта оформления результатов ленд-девелопмента, это могут быть [3]: 1) *мастер-план* (для частных проектов при застройке крупных территорий – от 100 гектаров, когда в развитии территории участвует несколько инвесторов, застройщиков), 2) *инвестиционный паспорт земельного участка* (как при реализации коммерческих проектов (на небольших территориях), так и при застройке территорий в рамках региональных программ) или 3) *бизнес-план инвестиционного проекта освоения земельного участка* (при детальном обосновании инвестиций в частные коммерческие проекты).

Остановимся на второй форме обоснования инвестиций в развитие территории, – инвестиционном паспорте земельного участка. Примером для его разработки могут служить рекомендации [4].

Нами был разработан примерный инвестиционный паспорт реального земельного участка в п. Санниково Первомайского района Алтайского края. Участок находится в собственности индивидуального предпринимателя из Новосибирской области, формально относится к землям сельскохозяйственного назначения. В ходе ленд-девелопмента был обоснован перевод земли из сельскохозяйственной в землю коммерческого

использования, проведено вариантное проектирование его последующего использования (принято решение подготовить участок под строительство туристической базы отдыха в деревенском стиле, что не противоречит туристической направленности Алтайского края и основано на развитии эко туризма: предполагается строительство 16-ти домиков для проживания отдыхающих, домика для администрации, здания кафе-ресторана и других построек из экологичного материала – бруса) с расчетом коммерческой эффективности (прибыли от функционирования туристической базы).

В нашем случае перевод земли в коммерческое использование возможен. К тому же вокруг рассматриваемого участка нет баз отдыха, что говорит о благоприятной конкурентной обстановке. Развитие данного вида деятельности в этом районе способствует открытию новых рабочих мест, а также привлечению других инвесторов и арендаторов. Из описания участка ясно, что вблизи расположены котельная, ЛЭП и очистные сооружения. Необходимо предусмотреть подведение всех коммуникаций непосредственно к участку. Ниже приведен полученный вариант паспорта.

#### **Инвестиционный паспорт земельного участка в п. Санниково**

<b>Наименование показателя паспорта</b>	<b>Описание значения показателя</b>
<b>Название площадки</b>	Земельный участок
<b>Местонахождение площадки</b>	Участок находится примерно в 2000 м. по направлению на юго-восток от ориентира Алтайский край, Первомайский район, юго-восточная черта п. Санниково, расположенного за пределами участка
<b>Тип площадки</b> (модуль с прилегающими бытовыми помещениями; свободные земли; территория незавершенного строительства; складское помещение; производственная база; здание предприятия; иное)	Земли сельскохозяйственного назначения
<b>Основные сведения</b>	
Адрес места расположения площадки	-
Площадь (кв.м или га)	85076 м <sup>2</sup>
Категория земельного участка ( <i>земли промышленности/сельхозназначения/поселения</i> )	сельхозназначения
Собственник (владелец) площадки	Фамилия И.О.
Форма владения землей и зданиями ( <i>собственность, аренда, другая</i> )	собственность
Возможность расширения ( <i>да, нет</i> )	да
Близлежащие производственные объекты ( <i>промышленные, сельскохозяйственные, иные</i> ) и расстояние до них ( <i>в м или км</i> )	До Новоалтайска 5 км, до Барнаула – 13 км.
Расстояние до ближайших жилых домов ( <i>метров</i> )	2 км.

или км)						
Наличие ограждений (есть, нет)		нет				
Примерная стоимость площадки/расчетная стоимость аренды*		7 271 000 р. – кадастровая стоимость земельного участка				
Права иных лиц на земельный участок, разделение имущественных прав на земельный участок		нет				
<b>Удаленность (в км) участка от:</b>						
близлежащего центра другого субъекта федерации		-				
близлежащего города (название)		Новоалтайск – 5 км				
от федеральной трассы		15 км				
железнодорожной дороги (название станции)		Барнаул – 13 км				
аэропорта (название)		-				
речного порта, пристани (название)		-				
<b>Наименование показателя паспорта</b>			<b>Описание значения показателя</b>			
<b>Инфраструктура (общей площадью):</b>						
Внутриплощадочный железнодорожный путь, общей площадью		-				
Железнодорожный путь		-				
Крановая эстакада		-				
<b>Основные параметры зданий и сооружений, расположенных на площадке</b>						
Наименование здания, сооружения	Площадь, м <sup>2</sup>	Этажность	Высота этажа, м	Строительный материал конструкций	Состояние, степень износа, %	Возможность расширения
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
<b>Собственные транспортные коммуникации</b>						
<b>Тип коммуникаций</b>				<b>Наличие (есть, нет)</b>		
Автодорога				Нет		
Ж/д ветка				Нет		
Порт, пристань				Нет		
Почта/телекоммуникации				В п. Санниково – 2 км.		
<b>Характеристика инфраструктуры</b>						
Вид инфраструктуры	Ед.измерения	Мощность	Описание (если нет, то на каком расстоянии находится ближайшая сеть)			
Газоснабжение			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Теплоснабжение			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Пар			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Электроэнергия			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Водоснабжение			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Канализация			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Очистные сооружения			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Связь			Есть в п. Санниково – 2 км.			
Наличие полигона для ТБО и промышленных отходов			Есть в п. Санниково – 2 км.			

<b>Контактные данные</b>	
Контактное лицо (должность, Ф.И.О.)	Фамилия И.О.
Телефон (с кодом города), факс	8-XXX-XXX-XX-XX
E-mail	-
<b>Дополнительные данные</b>	
<b>Предложения по использованию площадки</b> (учитывая близость расположения площадки к сырьевым ресурсам, с указанием вида ресурсов)	Туристическая база в деревенском стиле. Эко-туризм. Этапы: 1) подведение всех коммуникаций из п. Санниково, 2) строительство самой базы из бруса: ✓ ограждение и освещение ✓ банный комплекс ✓ открытый стадион ✓ причал для маломерных судов

В дополнительной информации рассчитаны показатели коммерческой эффективности развития данного участка (в направлении «эко туризм»). Объем минимально необходимых инвестиций – 10,7 млн р., горизонт расчета по проекту принят 5 лет, расчетный чистый дисконтированный доход составил 5,9 млн р. при норме дисконта 21,5 % (учтены риски и инфляция), срок окупаемости затрат с учетом дисконтирования – 3 года и 5 месяцев.

#### **Использованные источники:**

1. Ленд-девелопмент идет в массы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bpn.ru/publications/30071/> (дата обращения: 10.06.2015).
2. Ленд-девелопмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sredao.ru/news180.htm> (дата обращения: 10.06.2015).
3. Ивашенцева Т.А. Об учете положений теории устойчивого развития и ленд девелопмента в управлении земельно-имущественным комплексом региона / Т.А. Ивашенцева // Управление земельно-имущественными отношениями : м-лы XX-ой Междун. науч.-практич. конф. 20 – 21 ноября 2014 г. – Пенза : ПГУАС, 2014. – С. 107 – 116.
4. О реестре инвестиционных паспортов площадок (земельных участков), выделяемых для реализации приоритетных инвестиционных проектов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 29 июля 2008 года № 160-п [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/991021517> (дата обращения: 10.06.2015).

*Игнатьев М.И.*  
*студент 4 курса*  
**ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ**  
*РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены и даны определения затратам организации и предложены меры для решения проблем на рассматриваемом предприятии.

**Ключевые слова:** затраты, управление затратами, решение проблем управления затратами.

Важное место в системе управленческого учета занимает понятие затрат, а так же их классификация, так как затраты, возникающие в ходе текущей деятельности предприятия, являются одним из основных объектов управленческого учета. [2]

Актуальность данной темы обусловлена тем, что информация о затратах, формируемая в управленческом учете, важна для организации эффективного управления ими, поскольку в сложившейся современной экономической ситуации затратам должно уделяться достаточно внимания.

Для эффективности управления затратами менеджеры предприятия, в первую очередь должны понимать сущность самих затрат, а затем их классифицировать.

Затраты организации – это выраженная в денежном эквиваленте величина различных ресурсов, средств, которые были приобретены, имеются в наличии, включая потребленную в процессе производства часть затрат, а также расходы организации, непосредственно не связанные с ее производственно-хозяйственной деятельностью. [1]

Любое предприятие имеет цель привести затраты до желаемого уровня, то есть до умеренного уровня расходов, который бы обеспечил максимальную прибыль, при этом не снижая качества продукции и сохранять эту величину в течении определенного периода времени. Но из-за отсутствия на предприятии ООО НИИФ «Башинвест» высококвалифицированных специалистов, не имения системы морального поощрения работников к сокращению затрат, не совсем достаточного правового обеспечения по регламентированию принятия решений управления затратами, данную цель не совсем легко осуществить.

Для решения проблем на предприятии ООО НИИФ «Башинвест» можно определить следующие меры организационного характера для совершенствования системы управления затратами: разработка комплексной

долгосрочной политики организации управления затратами, определение и применения соответствующих методов учёта производственных затрат себестоимости продукции, создание оптимальной организационной структуры предприятия с соответствующими службами для принятия управленческими решениями.

На основе данного предприятия, можно предположить, что многие отечественные организации находятся в похожем положении по поводу управления затратами, что в условиях современного экономического кризиса не позволительно. Это побуждает к построению эффективной системы управления затратами с соответствующим набором методов и функций управления, которые наилучшим образом поспособствуют улучшению финансовых результатов предприятия и обеспечит достижение поставленных целей.

#### **Использованные источники:**

1. Ковалев, В.В. Финансы [Текст] : учебник / ред. В. В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2010. - 926 с.
2. Лапушта, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / М. Г. Лапушта, Т. Ю. Мазурин, Л. Г. Скамай; - изд. испр. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 575 с.

*Игнатьев М. И.  
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

#### **СТРАХОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

**Аннотация:** В статье рассмотрены и даны определения страховым рискам и объектам страхования в страховой деятельности и приведены тарифные ставки по ним.

**Ключевые слова:** страхование, строительная деятельность, строительные риски, тарифы.

В условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры, строительные организации, в целях избегания не предусмотренных убытков, вынуждены снижать строительные риски путем страхования.

Под страхованием строительных рисков понимается обычно страхование строительно-монтажных работ (их промежуточного и конечного результата), оборудования стройплощадки, строительной техники, а также гражданской ответственности Исполнителя при проведении работ (подрядчика или иного исполнителя, выполняющего работы на



основании договора и ответственного перед заказчиком).

Объектами страхования могут являться:

1. «Строительно-монтажные работы» - выполняемые в период действия страховой защиты работы на строительном объекте (объекте строительства или модернизации), включая:

а) В отношении строительных работ - строительные материалы, строительные элементы (конструкции) и иное имущество, находящиеся на территории страхования, используемые при осуществлении строительных работ, в том числе поставляемые заказчиком, и предусмотренные проектно-сметной документацией, а также создаваемые в процессе выполнения строительных работ части строительного объекта (результат застрахованных работ);

б) В отношении монтажных работ - монтируемое оборудование, материалы и иное имущество, находящиеся на территории страхования, используемые при осуществлении монтажных работ, в том числе поставляемые заказчиком, и предусмотренные проектно-сметной документацией, а также создаваемые в процессе выполнения монтажных работ части строительного объекта (результат застрахованных работ);

в) В отношении пусконаладочных работ — смонтированное оборудование, включая всю технологическую систему объекта (комплекс, на котором производятся работы по доведению его до соответствия требованиям, предусмотренным проектом (договором подряда)), материалы, технические устройства и иное имущество, находящиеся на территории страхования, используемые при осуществлении пусконаладочных работ и предусмотренные проектно-сметной документацией;

г) в отношении ранее созданной части строительного объекта (если объект строительства застрахован не на нулевом цикле выполнения строительно-монтажных работ, предусмотренных проектом (договором подряда)) — часть строительного объекта, созданную до начала выполнения принимаемых на страхование (застрахованных) работ - при условии, что данная часть объекта была создана в рамках того же самого договора подряда, по которому выполняются принимаемые на страхование (застрахованные) работы;

д) продукт выполненных строительно-монтажных работ, не введенный в эксплуатацию.

2. «Объект строительства/модернизации в период выполнения строительно-монтажных работ» — принимаемый на страхование строительный объект или его часть, существующий(ая) до заключения

данного договора страхования, а именно:

а) для объекта строительства — объект или его часть, ранее созданный(ая) в рамках иного договора подряда, чем тот, в связи с которым заключается договор;

б) для объекта модернизации (реконструкции, реставрации, ремонта, перепланировки, монтажа оборудования или иных работ) — часть объекта, которая должна быть сохранена в процессе выполнения данных работ.

3.«Оборудование строительной площадки» — временные строения, сооружения и/или иное оборудование находящиеся на строительной площадке и используемые в связи с выполнением работ на строительном объекте, - с составлением Описи (Перечня) по требованию любой из Сторон.

4. «Строительная техника» — строительные машины, механизмы и иное строительное оборудование, находящиеся на объекте строительства и/или иной оговоренной в договоре страхования территории [1].

Не могут быть застрахованы:

- используемые на объекте строительства транспортные средства на период их выезда за пределы территории страхования;

- транспортные средства, подлежащие обязательной регистрации в органах ГИБДД, плавучие средства и летательные аппараты.

5. «Объект строительства/модернизации в период послепусковых гарантийных обязательств» - строительный(ые) объект(ы), созданный(е) в ходе выполнения строительно-монтажных работ и принятый(е) в эксплуатацию в установленном порядке.

6. «Гражданская ответственность» - гражданская ответственность Исполнителя застрахованных работ за причинение вреда другим лицам в связи с выполнением работ на строительном объекте.

В табл. 1 представлены тарифы на страхование строительных рисков в зависимости от объекта страхования [2].

Таблица 1 Тарифы на объекты страхования

Объект страхования	Тарифы, %
Строительно-монтажные работы (СМР)	0,08-0,8
Существующие объекты на стройплощадке	0,08-1
Машины, механизмы, оборудование строительной площадки	0,1-1,5
Послепусковой гарантийный период	0,1-0,8
Ответственность за проведение СМР	0,1-1,5

Исходя, из выше сказанного можно сделать вывод о том, что страхование это один из наиболее эффективных методов снижения рисков в строительной деятельности, использовать который стоит только потому, что он позволяет снизить издержки строительной организации.

#### **Использованные источники:**

- 1.Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр

*Игнатьев В.М., к.т.н.*

*доцент*

*Гежина Д.А.*

*студент 4-го курса*

*Шум В.А.*

*студент 4-го курса*

*Южно-Российский государственный  
политехнический университет*

*Российская Федерация, г. Новочеркасск*

#### **РЕКЛАМА: ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ И ВИДЫ**

Реклама товара, что же это такое? Информация потребителей о товаре? В какой-то мере да, но не только это. Понятие рекламы значительно шире, более глубоко по содержанию и умению делать рекламу. Рекламу можно рассматривать как один из видов передачи информации в торговле и как один из четырех элементов рыночных операций или компонентов маркетинга: товар, цена, сбыт, реклама. В этой своей роли реклама, конечно, должна информировать (о наличии товара, его цене, габаритах и т. д.), но прежде всего реклама должна побуждать к покупке, так как в этом состоит ее основная функция, ее главное предназначение.

Реклама – это платное, однонаправленное и неличное обращение, осуществляемое через средства массовой информации и другие виды связи, агитирующие в пользу какого-либо товара, марки, фирмы [1, С. 9]. Наиболее вероятно, что реклама в человеческом обществе зародилась одновременно с торговлей. Ее существование в доисторические времена подтверждается, к примеру, египетским папирусом с объявлением о предстоящей продаже раба. Реклама в те времена была представлена письменными или устными

объявлениями, расхваливающими тот или иной товар. Устную рекламу распространяли разного рода зазывалы. Письменная реклама воплощалась, помимо папирусных свитков и воощенных дощечек, надписями на придорожных камнях, а также на зданиях.

Впрочем реклама, вероятно, так и никогда и не получила бы столь широкого распространения, если бы человечество однажды не открыло для себя эру массовых коммуникаций. Первым толчком к этому стало книгопечатание. Еще одним важным событием стало изобретение и последующее распространение к середине 19 столетия по всему миру искусства фотографии. Фотография служила неопровержимым доказательством преимуществ рекламируемого товара. Но наиболее грандиозные события в мировом рекламном бизнесе развернулись все же в 20 столетии. Можно без преувеличения сказать, что именно 20 век и стал «веком рекламы» — ведь именно к этому времени относятся глубокие перемены и новшества в области организации и технологии рекламы. Именно в 20 столетии реклама стала по-настоящему массовой — в первую очередь благодаря небывалым темпам прироста мирового промышленного производства, а также благодаря появлению все новых, и все более совершенных средств создания и распространения рекламы: многокрасочной полиграфии, аналогового, а затем цифрового радио и телевидения, спутниковых средств связи, наконец, компьютеров и интернета. Не отставая ни на шаг от темпов научно – технического прогресса, реклама день ото дня становится все более профессионально организованной и все более качественно исполненной.

Формирующийся в России широкий рынок товаров и услуг все настойчивее требует привлечения и использования рекламы. При правильной организации реклама очень эффективна и способствует быстрой бесперебойной реализации производимой продукции. За счет этого ускоряется возврат оборотных денежных средств предприятий, устанавливаются деловые контакты производителей с покупателями и потребителями продукции, спрос возрастает и превышает предложение, что, в свою очередь, является объективной основой расширения производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Из многочисленных определений рекламы можно выделить следующие. Реклама – любая платная форма неличного представления и продвижения идей или услуг от имени известного спонсора [2, С. 482].

Суть рекламного менеджмента может быть рассмотрена с различных сторон, с одной стороны, согласно системному подходу: реклама – одна из

функциональных подсистем маркетинга, а маркетинг – одна из составляющих общей системы функционирования фирмы. Таким образом, управление рекламой является составным элементом системы управления маркетингом. С другой стороны, согласно функциональному подходу, основными функциями рекламного управления являются: информационное обеспечение рекламной деятельности, целеполагание и планирование рекламных мероприятий, организация и руководство практической реализацией поставленных целей и контроль. Исходя из этого, рекламный менеджмент – система элементов, участников, процессов и приемов по определению целей, организации, контролю и информационному обеспечению рекламы в единой системе с другими элементами маркетинга коммуникатора. Субъекты рекламного менеджмента – высшее руководство фирмы-рекламодателя, руководители ее маркетинговой службы, сотрудники рекламных подразделений. Объекты рекламного менеджмента – потенциальные потребители, торговые посредники, широкое общественное мнение и др.

Согласно Уильяму Уэллсу, реклама выполняет 7 основных функций:

1. Создает осведомленность о товарах и брендах.
2. Формирует имидж бренда.
3. Информировывает о товаре и бренде.
4. Убеждает людей.
5. Создает стимулы к совершению действий.
6. Обеспечивает напоминание.
7. Подкрепляет прошлый опыт покупок [3].

Реклама – это вид деятельности либо произведенная в ее результате продукция, целью которых является реализация сбытовых или других задач промышленных, сервисных предприятий и общественных организаций путем распространения оплаченной ими информации, сформированной таким образом, чтобы оказывать усиленное воздействие на массовое или индивидуальное сознание, вызывая заданную реакцию выбранной потребительской аудитории.

Существуют различные виды рекламы, например. Реклама в СМИ. Реклама в самых читаемых изданиях и популярных передачах, естественно, самая дорогая. Поэтому, экономя на них, рекламодатель рискует потерять широкий круг потребителей. Рекламное обращение нередко делается броским, привлекающим внимание. Творческие подходы могут быть разными. Например, при рекламе товаров массового спроса, как правило, используют эмоциональные мотивы, для изделий промышленного

назначения – рациональные.

Реклама в средствах массовой информации отличается воздействием на широкие круги населения и поэтому целесообразна для изделий и услуг широкого потребления и массового спроса. Когда встает вопрос о выборе СИМ, то основными доводами "за" и "против" принятия альтернативных решений являются: соответствие рекламы целевым группам населения, потенциально заинтересованным в рекламируемом товаре; популярность среди них издания или передачи, их тиражность или соответственно аудитория зрителей или слушателей; уровень тарифов за рекламные площади или эфирное время; география распространения или действия. Естественно, учитываются особенности конкретных средств распространения рекламы. Комплексные рекламные кампании, включающие в себя объявления в прессе, по радио, телевидению, на щитах наружной рекламы, строятся на одних и тех же рекламных идеях и творческих находках, так чтобы возможности каждого средства распространения рекламы дополняли друг друга.

Реклама в прессе. Реклама в газетах и журналах получила широкое распространение и по объему затрат уступает лишь рекламе по телевидению. Реклама в газетах дешевле телевизионной. Вместе с тем качество воспроизведения рекламных оригиналов в газетах обычно невысокое. Отсюда размещенные в них рекламные объявления, как правило, менее привлекательны, и каждое издание имеет одновременно много таких объявлений, в связи с чем воздействие любого из них в отдельности снижается.

Реклама по радио. Преимущество радио перед другими средствами массовой информации: 24-часовое вещание на многие регионы и разнообразие программ. Радио слушают в жилых и производственных помещениях, на кухне, прогуливаясь на чистом воздухе, в автомобиле. Поэтому рекламные объявления, размещенные в соответствующих радиопрограммах, охватывают значительный процент заданной аудитории потребителей, независимо от того, где они находятся – на работе, на отдыхе, в пути. Радиореклама оперативна и имеет невысокую стоимость. Вместе с тем в процессе восприятия рекламных обращений, транслируемых по радио, не участвует зрение, через которое человек получает до 90% информации. Кроме того, радиореклама усложняет установление двусторонних коммуникаций с потребителем. Часто у него нет под рукой ручки, карандаша, бумаги, чтобы записать переданные в объявлении данные.

Телевизионная реклама. Телевизионные объявления включают в себя



изображения, звук, движение, цвет и поэтому оказывают на рекламную аудиторию значительно большее воздействие, чем объявления в других средствах массовой информации. Реклама на телевидении становится все более интересной, информативной и вместе с тем сложной и дорогостоящей в производстве, особенно если основывается на компьютерной графике. Недостаток телерекламы в том, что во время ее трансляции внимание потенциального потребителя должно быть сосредоточено на экране, в ином случае рекламное обращение не будет воспринято. Телевидение дает возможность широкомасштабной рекламы товаров массового потребления, но неэффективно для промышленных товаров.

Наружная реклама. Плакаты на щитах наружной рекламы обычно размещаются вдоль оживленных автотрасс и в местах скопления людей и напоминают потребителям о фирмах или товарах, которые они уже знают или указывают потенциальным покупателям на места, где они могут совершить нужные им покупки либо получить соответствующее обслуживание. Рекламное объявление в наружной рекламе обычно кратко и не может полностью информировать о фирме либо товаре, поэтому знакомство потенциальных потребителей с новыми товарами с помощью этого средства массовой информации недостаточно эффективно. Основным типом наружной рекламы является крупногабаритный плакат. Также существуют электрифицированные или газосветные световые панно. Бывают табло нестандартного размера и формы, изготавливаемые по особому заказу, и т. д.

С открытием магазина у владельца возникает мысль о необходимости привлечения к нему внимания. У некоторых она появляется еще раньше. Мысли о необходимости рекламы – это нормальные цивилизованные мысли: если магазин открылся, значит, ему надо привлекать потребителей. Конечно, если магазин уникален и находится в выгодном месте, можно надеяться на то, что покупатели сами придут. Но у нас конкурентный рынок, и трудно предположить, что потенциальные потребители должны появиться сами по себе, без рекламных усилий со стороны магазина. После заявления о себе, после привлечения внимания к новому магазину, предприниматели могут действовать в разных направлениях – рекламировать свой бренд, продаваемый товар или предлагаемые услуги, а могут и совмещать все составляющие в зависимости от рекламной кампании, специфики магазина и технологии его работы. Если продаваемый товар помимо этого магазина есть и в других, то нет смысла рекламировать только продукцию. Необходимо разработать образ магазина, выделить его конкурентные преимущества,

создать то место, куда человеку было приятно прийти. В таком случае есть смысл подчеркнуть позиционирование магазина. Например, магазин, где всегда низкие цены; бутик, где всегда новые коллекции, торговый центр, где можно не только совершать покупки, но и отдыхать и т. д. В этом случае реклама продаваемого товара будет вторичной.

При выборе рекламных носителей основополагающими являются следующие показатели – стоимость и охват. Надо стремиться к тому, чтобы за меньшие деньги охватить большую аудиторию. В этом смысле неплохим рекламным ресурсом можно считать Интернет-сайты торговых предприятий. «Открытие сайта нашего универмага заложено в ближайших планах магазина, хотя работа велась уже давно. Это не будет Интернет-магазин, т. к. через Интернет продавать одежду совершенно бессмысленно.

Однако в организации рекламной кампании, создании рекламной концепции, доминируют сложности не креативного характера. Нередко предпринимателям бывает сложно вообще решиться на создание рекламы, а все потому, что при довольно ощутимых затратах положительный результат возникает далеко не сразу. Если компания работает на рынке не первый год, то, как правило, на рекламу планируется некий процент от бюджета прошлого года. Естественно, показатели постоянно меняются, причем это зависит не только от изменения ситуации на рынке, но и от потребностей компании, от ситуации: если нужно отрекламировать новый товар или новый магазин, то первые пару месяцев идет активная рекламная кампания. В этом случае расходы на рекламу больше, чем при обычном планировании, т. к. необходимо увеличить охват покупателей и максимально информировать их о появлении нового продукта или нового предприятия. Потом активность понизится, и начнется этап поддерживающей рекламы. Для торговых предприятий вообще характерна реклама по синусоиде: начальное информирование, затем понижение и поддержание рекламы, потом отдельные всплески.

Критики рекламы утверждают, что ее основная цель не информировать, а убеждать и вводить в заблуждение. Затраты на рекламу являются непроизводительными, так как не аннулируют аналогичные рекламные действия фирм конкурентов. Есть также ученые, которые не хотят признавать рекламу важным фактором, положительно влияющим на уровни производства и занятости.

Сопоставление приведенных, часто противоположных, точек зрения подтверждает неоднозначность подходов к оценке рекламы. Однако, не смотря на «теоретическую незаконченность» отдельных положений науки о

рекламе, ее практические результаты значительны, о чем свидетельствует опыт работы отечественных и зарубежных фирм.

Видимо, более оправданным необходимо считать подход к рекламе как к инструменту рыночной коммуникации, который может быть более или менее эффективным в зависимости от рыночной конъюнктуры, особенностей товара, условий производства и реализации, характеристик покупателей и других факторов.

Реклама является «прародительницей», а теперь – важнейшей составляющей маркетинга.

Назовем пять основных видов рекламы:

1. Первоначальная - выведение на рынок новых товаров и услуг, оповещение о деятельности новой фирмы;

2. Конкурентная - выделение товара или фирм из общей массы для расширения сбыта;

3. Сохранная - напоминание, поддержание спроса на ранее рекламировавшийся товар;

4. Престижная и косвенная реклама фирмы (ее товаров или услуг), прямо не оплачиваемая данной фирмой, связанная с PR;

5. Внутрифирменная - практически на любом предприятии в той или иной форме присутствует внутрифирменная реклама, создающая у сотрудников чувство превосходства над конкурентами, гордости и отождествления себя с фирмой. Классифицировать рекламу можно с помощью причинно-следственной диаграммы, приведённой на рис. 1.

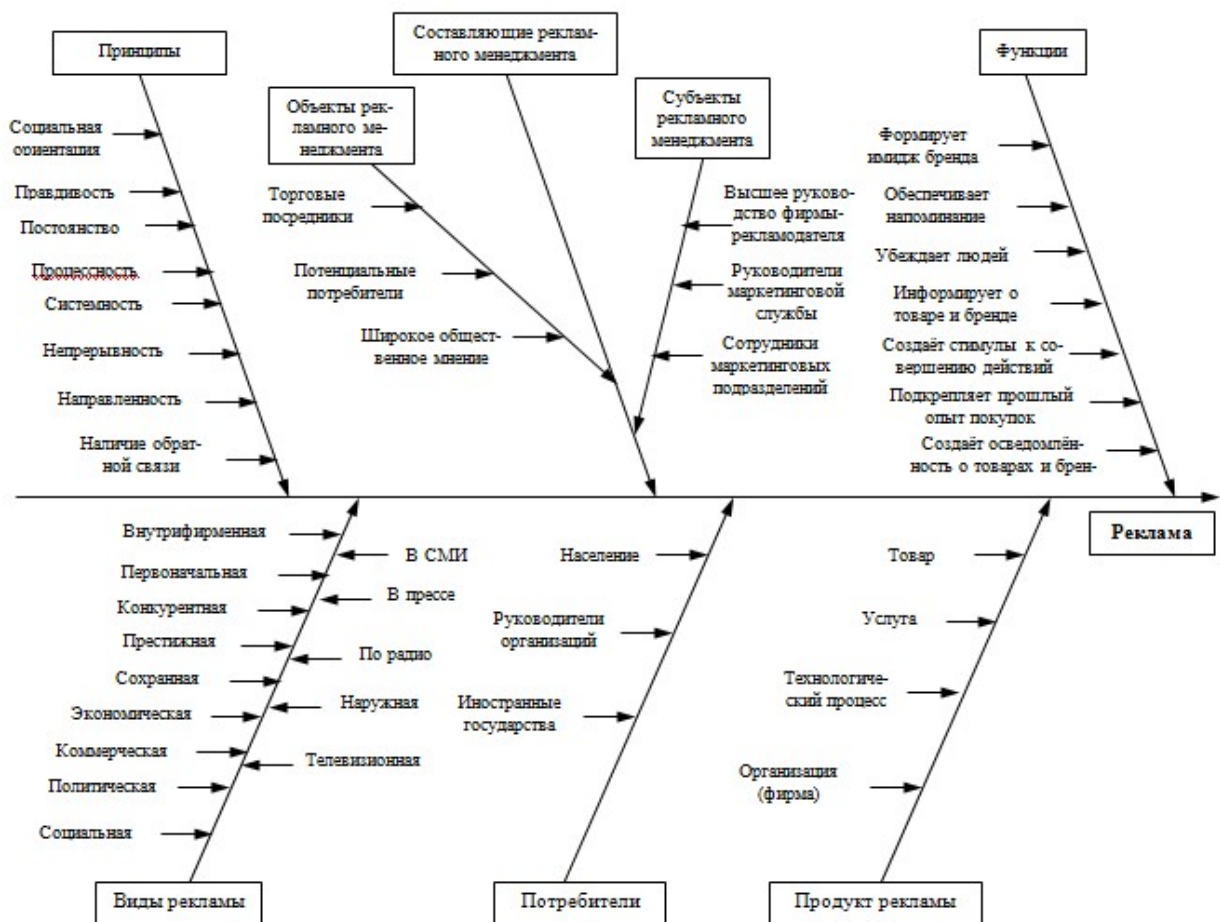


Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма рекламы

В современном мире реклама товара имеет очень важную роль. Некоторые считают, что реклама приносит пользу только производителю, но не редко население узнает о различных новинках, акциях именно с помощью рекламы. В свою очередь реклама является составной частью публичных рилейшн – взаимодействием производства и общества [4].

#### Использованные источники:

1. Дейян А. Реклама. М.: Прогресс-Универс, 1993. 124 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990. 205 с.
3. Реклама // Википедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Реклама>.
4. Игнатъев В.М., Васильченко Е.С. Связь с общественностью – элемент маркетинга // Vedecky pokrok na prelomu tisyachalety. Praha: PN «Education and Science». 2014. Dil 4. Economicke vedy. Str. 41-44.

*Игнатьев В.М., к.т.н.  
доцент  
Бочкова Е.В.  
студент 3-го курса  
Южно-Российский государственный  
политехнический университет  
Россия, г. Новочеркасск*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ**

Стратегическое планирование – набор действий и решений руководства, ведущих к разработке стратегий для достижения целей организации [1]. Результат и цель стратегического планирования – формирование стратегии предприятия – системы взаимосвязанных стратегических решений по основным направлениям деятельности и развития предприятия, определяющих его внутреннее и внешнее поведение. «Посредником» между стратегией как планом и предприятием как объектом планирования является категория "стратегического потенциала" предприятия.

В каждый момент времени предприятие имеет вполне определенный социально-экономический потенциал. В общем смысле его можно охарактеризовать как совокупность находящихся в распоряжении предприятия «стратегических» ресурсов, имеющих определяющее значение для возможностей и границ функционирования предприятия в тех или иных условиях. Здесь имеют место уточнения.

1. К стратегическим ресурсам следует относить те ресурсы, объемы и структура которых могут быть существенно изменены только путем реализации и принятия соответствующих стратегических решений.
2. Для более детальной формулировки определения потенциала следует специфицировать условия, в которых будет протекать деятельность предприятия.

Если рассматривается деятельность предприятия в условиях энергетического кризиса, то в качестве стратегических ресурсов фигурируют иные виды ценностей. В нормальных условиях в качестве составляющих потенциала необходимо рассматривать ресурсы, которые обеспечивают достижение конкурентных преимуществ предприятием: прогрессивное оборудование, отработанная технология, патенты, интеллектуальные ресурсы и т. п.

Потенциал предприятия не является постоянной величиной, так как он подвержен изменениям. Нов сравнении с другими характеристиками

предприятия в нормальных условиях он проявляет более высокую степень устойчивости, демонстрирует замедленную и ослабленную реакцию на положительные воздействия.

Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции мотивации, организации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Не используя преимущества стратегического планирования, отдельные люди и организация в целом будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления всеми членами организации.

Система стратегического планирования дает возможность менеджменту компаний и акционерам определиться с направлением и темпом развития бизнеса; понять, какие изменения должны произойти в компании, чтобы она стала конкурентоспособной; определить, в чем ее преимущество, какие инструменты необходимы ей для успешного развития, очертить глобальные тенденции рынка.

Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

1. Определение целей и миссии организации.
2. Анализ среды, который включает в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации.
3. Выбор стратегии.
4. Реализация стратегии.
5. Оценка и контроль выполнения [2, С. 46-47].

На этапе определения целей и миссии организации целевая функция начинается с установления миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования. Миссия – это концептуальное намерение двигаться в определенном направлении. Обычно в ней детализируется статус предприятия, описываются основные принципы его работы, действительные намерения руководства, а также дается определение самых важных хозяйственных характеристик предприятия. Миссия выражает устремленность в будущее, показывает то, на что будут направляться усилия организации, какие ценности будут при этом приоритетными. Поэтому миссия не должна зависеть от текущего состояния предприятия, на ней не должны отражаться финансовые проблемы и т.д. В миссии не принято указывать получение прибыли в качестве основной цели создания



организации, хотя получение прибыли является важнейшим фактором функционирования предприятия.

Цель – это конкретизация миссии в организации в форме, доступной для управления процессом их реализации. Основные характеристики цели стратегического планирования заключаются в следующем:

- четкая ориентация на определенный интервал времени;
- конкретность и измеримость;
- непротиворечивость и согласованность с другими миссиями и ресурсами;
- адресность и контролируемость.

При формулировке целей должен соблюдаться, так называемый, *SMART*-принцип. Согласно ему цели должны быть: конкретными (*specific*); измеримыми (*measurable*); согласованными (*agreeable, accordant*); достижимыми (*realistic*); определенными во времени (*timebounded*).

Исходя из миссии и целей существования организации строятся стратегии развития и определяется политика организации.

Стратегический анализ или как его еще называют «портфельный анализ» (в случае анализа диверсифицированной компании) является основным элементом стратегического планирования. В литературе отмечается, что портфельный анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные и перспективные ее направления.

Основным методом портфельного анализа является построение двухмерных матриц. С помощью таких матриц происходит сравнение производств, подразделений, процессов, продуктов по соответствующим критериям[2, с. 49-51].

Существует три подхода к формированию матриц:

1. Табличный подход, при котором значения варьирующихся параметров возрастают по мере удаления от графы наименования этих параметров. При этом анализ портфеля ведется от левого верхнего угла к правому нижнему.

2. Координатный подход, при котором значения варьируемых параметров возрастают по мере отдаления от точки пересечения координат. Анализ портфеля здесь ведется от левого нижнего угла к правому верхнему.

3. Логический поход, при котором анализ портфеля ведется от правого нижнего угла к левому верхнему. Такой поход получил наибольшее распространение в зарубежной практике.

Анализ окружающей среды необходим при осуществлении стратегического анализа, т.к. его результатом является получение информации, на основе которой делаются оценки относительно текущего положения предприятия на рынке. Стратегический анализ окружающей среды предполагает изучение трех ее составляющих:

- внешней среды;
- непосредственного окружения;
- внутренней среды организации[2, с. 52].

Анализ внешней среды включает изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социальной и культурной составляющих общества, научно-техническое и технологическое развитие общества, инфраструктуры и т. п.

Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок рабочей силы. Анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениями:

- кадры фирмы, их потенциал, квалификация, интересы и т. п.; организация управления;
- производство, включая организационные, операционные и технико-технологические характеристики и научные исследования и разработки;
- финансы фирмы;
- маркетинг;
- организационная культура[3, с. 14].

На этапе выбора стратегии предполагается формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации. При этом используется специальный инструментарий, включающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ (матрица БКГ, Матрица Маккинзи, *SWOT*-анализ и др.). Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

Стратегия выбирается с учетом:

- конкурентной позиции фирмы в данной стратегической зоне

хозяйствования;

- перспектив развития самой стратегической зоны хозяйствования;
- технологии, которой располагает фирма.

Реализация стратегии является критическим процессом, так как именно он в случае успешного осуществления приводит предприятие к достижению поставленных целей. Реализация стратегии осуществляется через разработку программ, бюджетов и процедур, которые можно рассматривать как среднесрочные и краткосрочные планы реализации стратегии. Основные составляющие успешного выполнения стратегии:

- цели стратегии и планы доводятся до работников с тем, чтобы достичь с их стороны понимания того, к чему стремится организация, и вовлечь в процесс реализации стратегии;
- руководство своевременно обеспечивает поступление всех необходимых для реализации стратегии ресурсов, формирует план осуществления стратегии в виде целевых установок;
- в процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои задачи и осуществляет закрепленные за ним функции.

Оценка выбранной (реализуемой) стратегии заключается в ответе на вопрос: приведет ли выбранная стратегия к достижению фирмой своих целей? Если стратегия соответствует целям фирмы, то дальнейшая ее оценка проводится по следующим направлениям:

- соответствие выбранной стратегии состоянию и требованиям окружения;
- соответствие выбранной стратегии потенциалу и возможностям фирмы;
- приемлемость риска, заложенного в стратегии[4, с. 25].

Результаты реализации стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов.

Из-за неопределенности и неточности расчетов стратегический проект может легко превратиться в пустую затею. Допускать этого нельзя, расходы должны приводить к запланированным результатам. Но в отличие от обычной практики производственного контроля внимание должно быть сконцентрировано на окупаемости расходов, а не на контроле за бюджетом.

В каждой контрольной точке необходимо сделать оценку окупаемости расходов в течении жизненного цикла нового товара. До тех пор пока окупаемость превышает контрольный уровень, реализацию проекта следует продолжать. Когда она окажется ниже этого уровня, следует рассмотреть и

другие возможности, в том числе прекращение проекта.

Функции высшего руководства в процессе стратегического планирования:

1. Углубленное изучение состояния среды, целей и разработки стратегий: окончательное уяснение сущности определенных целей и более широкое доведение идей стратегий и смысла целей до сотрудников фирмы.
2. Принятие решений по эффективности использования имеющихся у фирмы ресурсов.
3. Решения по поводу организационной структуры.
4. Проведение необходимых изменений на фирме.
5. Пересмотр плана выполнения стратегии в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Изменения, которые проводятся в процессе выполнения стратегий называются стратегическими изменениями. Перестройка организации может быть в таких формах, как радикальное преобразование, умеренное преобразование, обычные изменения и несущественные изменения.

Выбор организационной структуры зависит от размера и степени разнообразности деятельности, географического размещения организации, технологии, отношения к организации со стороны руководителей и сотрудников организации, динамизма внешней среды и стратегии, реализуемой организацией [5].

Чтобы провести изменения нужно вскрыть, проанализировать и предсказать то, какое сопротивление можно встретить, планируя изменения, уменьшить до возможного минимума это сопротивление и установить статус-кво нового состояния. Стили проведения изменений: конкурентный, самоустранения, компромисса, приспособления, сотрудничества. Задачей контроля является выяснение того, приведет ли осуществление стратегии к реализации целей.

Стратегическое планирование помогает руководству организации формировать ее будущее и управлять изменениями исходя из идеального видения того, чем организация может стать через 10 или 20 лет, и разрабатывая цели и планы действий в краткосрочной и долгосрочной перспективах, позволяющих реализовать это видение [5].

Многие организации мало занимаются стратегическим планированием лишь потому, что не рассматривают его как бизнес-процесс, то есть как процесс, на который в значительной степени могут повлиять принципы всеобщего качества. Стратегическое планирование предназначено, помимо выбора экономически целесообразных и реализуемых вариантов или задания

конкретных целей, для стыковки рабочих процессов со стратегическими направлениями компании, тем самым гарантируя, что совершенствование и обучение будут усиливать выбранные компанией приоритеты. Использование системно выполняемого процесса помогает оптимизировать используемые ресурсы, добиваться наличия подготовленных работников и гарантирует состыкованность краткосрочных и более перспективных требований, для чего могут потребоваться, например, капитальные расходы или разработка более тесных взаимоотношений с поставщиками. Рассматривая стратегическое планирование как процесс, организации необходимо:

- планировать исходя из длительной перспективы и понимать ключевые влияния, риски, трудности и требования, способные повлиять на будущие возможности и направления деятельности организации. Это должно гарантировать, что краткосрочные планы деятельности будут согласованы с более перспективными стратегическими направлениями организации;

- прогнозировать, какой будет будущая конкурентная среда, что поможет определить и снизить конкурентные угрозы, сократить время реагирования на них и выявлять новые возможности;

- разрабатывать планы действий и распределять ресурсы, особенно человеческие, так, чтобы добиться согласования и стабильности и обеспечить основу для задания приоритетов по выполняемым видам действия, направленным на улучшение бизнеса, и довести эти приоритеты до всех заинтересованных лиц;

- гарантировать, что размещение ресурсов будет эффективным, то есть система измерения позволит отслеживать выполнение плана действий на всех участках.

Стратегическое планирование состоит из двух основных видов деятельности: разработки и реализации. Разработка стратегии включает формулирование миссии организации, то есть концепции бизнеса и видения того, к чему она стремится, задание целей трансформирует миссию в стратегические цели по показателям функционирования; выбор стратегии приводит к определению конкретных действий, при помощи которых можно добиться поставленных целей. Основная задача на этапе реализации – эффективное и с высокой производительностью выполнение стратегии, а также оценивание показателей функционирования и выполнение корректирующих действий, если это необходимо[5].

Стратегическое планирование развития предприятий предусматривает об

основание неопходимых капитальных вложений, или инвестиций, на осуществление предстоящих проектов. В состав капиталовложений входят денежные ресурсы, или инвестиционные средства, связанные с приобретением, содержанием и расширением основных производственных фондов, нематериальных активов, оборотных средств и других видов собственности предприятий и фирм.

Основные фонды – это часть средств производства, которые многократно используются в хозяйственной деятельности, не изменяя свою первоначальную вещественно-натуральную форму. Стоимость основных производственных фондов переносится на готовый продукт (услуги) частями по мере износа и возвращается предприятию после реализации продукции или услуг. Процесс переноса стоимости основных фондов принято называть амортизацией. К основным фондам относятся: здания, сооружения, передаточные устройства, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы, вычислительная техника, транспортные средства, технологическая оснастка, хозяйственный инвентарь [6, С.128].

Нематериальные активы включают стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав. К нематериальным активам, используемым в течение длительного периода хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся: права, возникающие из авторских и иных договоров на произведения науки, компьютерные программы, изобретения, аренда земельных участков и др. Такие активы по своему экономическому назначению напоминают основные средства. Они также используются в течение длительного времени, приносят прибыль их владельцу, не теряют со временем свою первичную стоимость. На нематериальные активы тоже начисляется амортизация. Особенностью данных активов является отсутствие материально-вещественной формы, сложность определения их стоимости и расчета прибыли от их применения.

Оборотные средства состоят из оборотных фондов и фондов обращения. Оборотные фонды по своему вещественному содержанию представляют различные материальные запасы, ресурсы. Они однократно участвуют в производственном процессе, изменяют свою натурально-вещественную форму и полностью переносят стоимость на создание товара или услуги. Фонды обращения связаны с продажей готовой продукции. Они включают изготовленные товары, запасы ресурсов, денежные средства на расчетных счетах и в кассе предприятия. По характеру участия в процессе производства и реализации продукции оборотные фонды и фонды



обращения тесно связаны между собой, переходят из сферы производств в сферу обращения, и поэтому они учитываются в денежной форме как единые оборотные средства.

Капитальные вложения, или инвестиции, на предприятиях планируются на осуществление следующих инновационных проектов:

- выполнение научно-исследовательских, экспериментальных, конструкторских, технологических и организационных работ;
- приобретение, демонтаж, доставка, монтаж, наладка и освоение технологического оборудования и оснащение производственного процесса;
- освоение производства продукции и доработка опытных образцов изделия,
- изготовление макетов и моделей, проектирование предметов и средств труда;
- строительство и реконструкция зданий и сооружений, создание или аренда производственных площадей и рабочих мест, а также других элементов основных фондов, непосредственно связанных с осуществлением проекта производства новых товаров;
- пополнение норматива оборотных средств, вызванное внедрением проектируемых процессов или производством продукции;
- предотвращение отрицательных социальных, экологических и других последствий, вызванных внедрением предлагаемых проектов.

Общая величина планируемых капитальных вложений включает все суммарные затраты на выполнение предусмотренных в стратегическом плане проектных работ. Используя основные показатели стратегического планирования, можно составить план капитальных вложений по отдельным производственным подразделениям или предприятие в целом на требуемый плановый период. В общем виде, например, суммарную величину требуемых капитальных вложений в технологическое оборудование можно определить по следующей формуле:

$$K_{об} = C_e \times K_e + T_r + C_{смр} + A_{пл} + Z_{нир} + Z_{пкр},$$

где  $K_{об}$  – общая сумма капитальных вложений;  $C_e$  – рыночная цена единицы оборудования;  $K_e$  – количество требуемых единиц оборудования;  $T_r$  – транспортные расходы;  $C_{смр}$  – стоимость строительно-монтажных работ;  $A_{пл}$  – аренда (стоимость) производственной площади;  $Z_{нир}$  – затраты на научно-исследовательские работы;  $Z_{пкр}$  – затраты на проектно-конструкторские работы.

Подобные расчетные зависимости или модели могут быть составлены по каждому подразделению предприятия, виду производственных ресурсов,

типу поставщика или сегменту рынка и т. п. Они могут быть использованы на всех предприятиях для расчета требуемых капитальных вложений и оценки инвестиционных последствий разнообразных плановых решений. Эти последствия можно оценивать для ряда соответствующих допущений относительно будущих условий хозяйственной деятельности.

Планы капиталовложений обычно разрабатываются на годовые инвестиционные проекты, но могут быть составлены и для более, длительного срока, на пример на 5 или 10 лет. Инвестиционные проекты можно использовать для оценки разнообразных финансовых последствий альтернативных средств, ресурсов, а также условий внутренней или внешней среды. Они могут быть применены в долгосрочном планировании таких показателей деятельности фирмы, как дохода инвестиционный капитал, дивиденды на акцию, прибыль на единицу проданной продукции, общий доход на акцию, доля продаж на рынке и [7, С. 259–263].

В зарубежной инвестиционной деятельности плановые расчеты и модели широко используются при разработке рыночной стратегии фирмы, политики привлечения денежных средств, программы технического развития, модификации технологии. Стратегическое планирование капиталовложений позволяет каждому предприятию выбирать такие варианты размещения дефицитных ресурсов, которые могут обеспечить получение наилучших ряда возможных социально-экономических результатов. Оно служит не только основой оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, но и является аналитическим инструментарием, помощью которого можно найти правильные ответы на следующие вопросы.

1. Какой общий объем капиталовложений может или должна сделать фирма в плановом периоде?
2. Какие конкретные инвестиционные проекты должна принять фирма в будущем времени?
3. Из каких источников будет финансироваться инвестиционный портфель фирмы?

Выбор и обоснование плановых решений по всем этим вопросам тесно связаны между собой. Они не должны сводиться к нахождению простых ответов о том, какое направление капиталовложений следует финансировать из данного объема средств, поскольку сейчас и объем заимствования, и размер эмиссии и акций являются переменными значениями, которые постоянно находятся под контролем высшего руководства фирмы. Поэтому все решения о выборе инвестиционного проекта и получении фондов в идеальном случае должны приниматься одновременно. В свою очередь

отбор проекта не может быть сделан предприятием без учета его стоимости, на величину которой оказывают большое влияние возможности получения необходимых инвестиций.

Анализ эффективности инвестиций дает ответы на все поставленные вопросы. В конечном счете, он создает предприятию возможность свободного выбора такого варианта распределения расходов в пространстве и времени, который в будущем может дать максимальную прибыль или доход на вложенный капитал. С учетом выработанных в теории инвестиционных решений и методологических положений максимизация дохода или приращение капитала могут быть достигнуты по правилу либо чистой дисконтированной стоимости, либо внутрифирменной нормы прибыли.

В том и другом случае требуется правильное определение стоимости капитала. Она представляет собой стоимость используемых для финансирования проектов ресурсов. Величина капитала может быть определена на рынке или рассчитана как альтернативная стоимость. При оценке инвестиционного проекта стоимость капитала должна выполнять роль минимального норматива окупаемости затрат, который перекрывается приемлемыми результатами. Идеальным будет такой вариант проекта, когда стоимость капитала автоматически устанавливает величину общего инвестиционного бюджета фирмы, так как должны выбираться решения, обеспечивающие возможность получения доходов, равных или превосходящих стоимость капитала. Такая инвестиционная политика ведет к максимизации прибыли благосостояния акционеров, поскольку в стратегические планы предприятия включаются только те проекты, которые увеличивают общую сумму его чистого дисконтированного дохода.

В процессе планирования капиталовложений на стратегические или долгосрочные проекты стоимость капитала и совокупные доходы будут неопределенными. В связи с этим при расчетах обычно предполагается, что общая стоимость фондов на рынке отражает не только существующую цену денежных средств с учетом доходов будущего периода, но также и степень риска, связанного с их использованием в любой конкретной фирме или на предприятии. Кроме того, необходимо учитывать предполагаемый период осуществления инвестиционного проекта, привлечение собственных или заемных денежных средств, планируемые ставки рефинансирования и кредитования проектов и многие другие факторы неопределенности, как внутренней среды, так и внешнего окружения предприятия [7, С. 352-356].

В рыночных отношениях промышленных предприятий, банковских

структур и финансовых организаций основными источниками инвестиций являются собственные доходы фирм и организаций, привлеченные капиталы акционеров и учредителей, целевое финансирование из федеральных или региональных фондов, кредиты коммерческих банков, выпуск ценных бумаг или эмиссия акций корпораций, спонсорские и другие виды взносов и т. п. В каждом из перечисленных источников финансирования капиталовложений существует много общих правил и особенностей максимизации результатов и минимизации затрат.

В современной зарубежной экономической теории и хозяйственной практике, – писал М. Бромвич [7], – нет разногласий относительно роли стоимости капитала, однако нет согласия относительно этого понятия, а, следовательно, и его измерения. В мире современных рынков и финансово-экономической стабильности такой проблемы не существует. Результаты эффективной финансовой деятельности многих зарубежных фирм и корпораций давно уже доказали, что в условиях определенности ставка процента играет роль стоимости капитала и представляет собой рыночную ставку обмена между сегодняшними и будущими деньгами. Поскольку риск в этом случае отсутствует, то здесь нет разницы между стоимостью долга и акции.

Доходность любого инвестиционного проекта зависит от условий рынка капитала, определяющих ставку процента, которая регулирует спрос и предложение средств. Приемлемость проекта зависит главным образом от величины рыночной ставки процента. Иными словами, он может быть принят при одних ставках и не рекомендован при других. Следовательно, ставка процента, впрочем, как и любая другая рыночная цена, выполняет свою распределяющую роль. Она также выполняет эту функцию и в условиях неопределенности, когда одна ставка процента заменяется рядом других, каждая из которых связана с различной степенью неопределенности в планировании затрат и результатов [8, С. 23-27].

Кредитование всех предприятий и организаций производится на основе принципов срочности, возвратности, платности, целевого назначения, залога имущества и гарантии возврата в соответствии с условиями договора. Кроме кредитов коммерческих банков, предприятия имеют сейчас возможность использовать для своего долгосрочного развития также другие источники финансирования. Например, в целях создания устойчивых условий работы предприятия аэрокосмического комплекса, участвующих в реализации Федеральной программы развития гражданской авиационной техники в 2000 г., и их поддержки в освоении производства конкурентной на

мировом рынке продукции.

Расширение существующих источников финансирования долгосрочных планов предприятий будет способствовать их дальнейшему экономическому развитию и повышению эффективности использования имеющихся основных производственных фондов, оборотных средств и других ресурсов.

По содержанию стратегическое планирование должно охватывать выработку и согласование решений в области структуры и объемов производства, поведения предприятия на рынках товаров и факторов, стратегические аспекты внутрифирменного управления и т.п.. Верхний уровень составляют восемь следующих относительно самостоятельных направлений (видов) стратегии, каждый из которых определяет поведение предприятия (или, по выражению Минцберга и др., модели, образцы поведения) в том или ином аспекте его функционирования. При этом под поведением понимается как реактивные действия в зависимости от наступления тех или событий, так и инерционные действия, составляющие каждодневную работу предприятия.

1. Товарно-рыночная стратегия – совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество выпускаемой продукции и способы поведения предприятия на товарном рынке.

2. Ресурсно-рыночная стратегия – совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рынке производственно-финансовых и иных факторов и ресурсов производства.

3. Техничко-технологическая стратегия – стратегические решения, определяющие динамику технологии предприятия и влияние на нее рыночных факторов.

4. Интеграционная стратегия – совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия предприятия с другими предприятиями.

5. Финансово-инвестиционная стратегия – совокупность решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов.

6. Социальная стратегия – совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, а также характер взаимодействия с его акционерами.

7. Стратегия управления – совокупность решений, определяющих характер управления предприятием при реализации избранной стратегии. В последнее время многие предприятия перестраивают свою внутреннюю

производственно-технологическую и организационно-управленческую структуру, осуществляют перераспределение прав и обязанностей различных подразделений и подсистем. В связи с этим представляется целесообразным на данном этапе развития экономики выделить дополнительный раздел стратегии.

8. Стратегия реструктуризации – совокупность решений по приведению производственно-технологической и организационно-управленческой структуры в соответствие с изменившимися условиями и стратегией функционирования предприятия[9, с. 23].

Факторы, которые могут иметь для фирмы решающее значение в будущем, называются стратегическими. По мнению одного из ведущих западных специалистов, Б. Карлофа, они, влияя на стратегию любой организации, придают ей специфические свойства. Эти факторы изображены в виде диаграммы Исикавы на рис. 1.

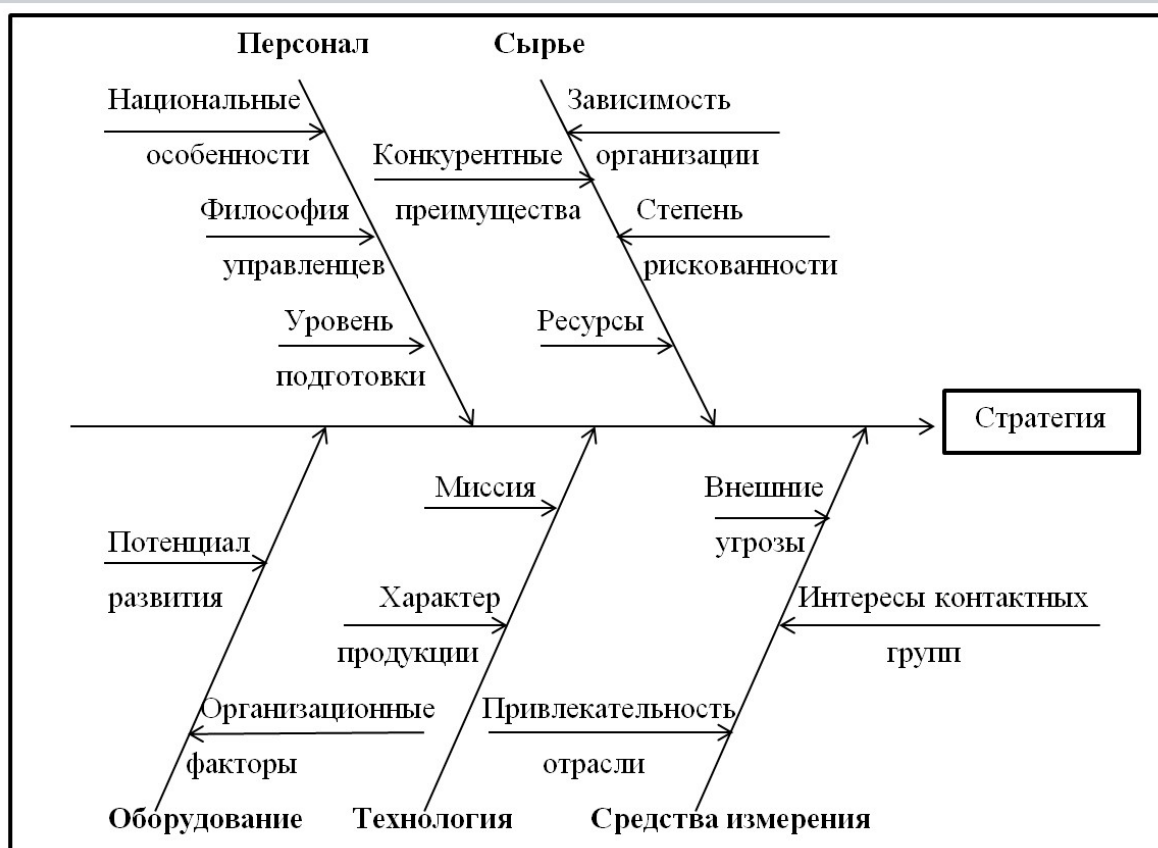


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на стратегию

1. Конкурентные преимущества, которыми организация обладает в своей сфере деятельности по сравнению с соперниками или к которым стремится (считается, что они оказывают на стратегию наибольшее влияние);



2. Миссия, отражающая философию фирмы, ее предназначение. При пересмотре миссии, происходящем в результате изменения общественных приоритетов и потребностей, стратегия должна корректироваться. Степень соответствия стратегии миссии и целям организации получила название ревалентность (последняя может быть полной, частичной или вообще отсутствовать);

3. Располагаемые ресурсы (материальные, финансовые, информационные, кадровые и пр.). Для разработки и реализации стратегии огромное значение имеют структурные, информационные и интеллектуальные ресурсы.

4. Характер выпускаемой продукции, особенности ее сбыта, послепродажного обслуживания, рынки и их границы;

5. Организационные факторы, среди которых выделяется внутренняя структура компании и ее ожидаемые изменения, система управления, степень интеграции и дифференциации внутренних процессов;

6. Культура, философия, этические воззрения и компетентность управленцев, уровень их притязаний и предприимчивости, способность к лидерству, внутренний климат в коллективе;

7. Потенциал развития организации, совершенствования ее деятельности, расширения масштабов, роста деловой активности, инноваций [10, С. 198-199].

Кроме моментов, перечисляемых Б. Карлофом, на стратегию также влияют:

8. Зависимость организации от ранее принятых на себя обязательств;

9. Степень рискованности деятельности. Склонные к риску фирмы предпочитают краткосрочные стратегии, приносящие высокие текущие прибыли; не склонные – долгосрочные с не столь высоким, но гарантированным доходом;

10. Уровень подготовки персонала, наличие опыта в соответствующей сфере деятельности. Знающие и современно мыслящие работники могут осуществлять при прочих равных условиях новаторскую и смелую стратегию, интегрирующую последние достижения науки и практики;

11. Характер внешних возможностей и угроз. С помощью стратегии используются возможности и нейтрализуются угрозы;

12. Привлекательность отрасли и условия конкуренции в ней;

13. Интересы контактных групп, к которым относятся: акционеры,

поставщики, правительство, потребители, кредиторы, местные власти.

#### 14. Национальные особенности и традиции предпринимательства.

В табл. 1. «Эволюция стратегического развития в России» рассматриваются 3 этапа развития стратегического планирования на предприятиях и организациях с использованием соответствующих стратегических инструментов.

Таблица 1 – Эволюция стратегического развития в России

Период	Признаки	Основные инструменты
Дореволюционный период	Неформализованные стратегии повышения конкурентных преимуществ, выход на новые рынки, освоение новой продукции	Простейший статистический анализ, неформализованная экспертная оценка
Советский период	Отсутствие самостоятельности в формировании и реализации стратегических планов экономического развития	Пятилетнее планирование, межотраслевой баланс, модели размещения производственных сил
Современная Российская Федерация	Стратегические планы развития отдельных функциональных областей, часто объединяемые в рамках общего стратегического плана развития субъекта хозяйствования	Стратегические матрицы, SWOT-анализ, исследование конкурентных преимуществ, методы сценарного планирования и прогнозирования, методы экспертных оценок и т. п.

Исторически первые инструменты стратегического планирования начали появляться с развитием капитализма, после реформ 1860-1870 гг. Плановая деятельность предприятий была развита относительно слабо и акцентировалась преимущественно на проблемах текущего экономического планирования, что было обусловлено действием двух групп причин – во-первых, относительно низким уровнем развития теоретико-методологического инструментария экономической науки в целом, а также математических методов, необходимых для формирования даже примитивных стратегических планов. Во-вторых, социально-экономическая нестабильность, имевшая место в царской России (особенно в начале XX в.) не способствовала формированию и реализации многих стратегических инициатив предпринимателей[11, с. 145-146].

В советский период стратегическое планирование реализовывалось преимущественно в рамках системы пятилетних планов. Важнейшими инструментами стратегического планирования в указанный период выступали межотраслевой баланс и схемы территориального размещения производительных сил[12].

В современной Российской Федерации на уровне промышленных предприятий в целях стратегического планирования активно используются широко известные инструменты, такие как *SWOT*-анализ, метод построения стратегических матриц, экспертные методы. Необходимо, однако, отметить, что развернутые стратегические планы развития в РФ имеют некоторые крупные корпорации и ряд средних компаний. Относительно небольшие компании часто не в состоянии разработать комплексный стратегический план собственными силами, а для заказа его у специалистов извне в подавляющем большинстве случаев недостаточно свободных финансовых ресурсов[13, с. 59-62].

В качестве основных проблем развития стратегического планирования в современной России можно выделить устаревшие инструменты составления стратегических планов, неподкрепленность стратегического планирования инструментами стратегического планирования, отсутствие постоянного мониторинга эффективности реализации стратегических планов[14, с. 34-36].

#### **Использованные источники:**

1. Компания «*Uchebnikionline*» [Электронный ресурс]/ Продукция компании. Режим доступа:<http://uchebnikionline.com/menedgnt>,
2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. СПб.: Питер, 2009. 344 с.
3. Голубков Е.П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 3. С.14-21.
4. Демьянова О.В., Сафиуллин А.Р., Хазиахметов Б.З. Подходы к оценке конкурентоспособности на основе методов анализа эффективности. Казань: ЦПЭИ, 2009. 124 с.
5. Скоромник В. Проблемы организации стратегического управления в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.neweconomic.ru/pbl/mf2.html>,
6. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2000. 392 с.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1990. 704 с.
8. Петров Л.Н. Стратегическое планирование развития предприятия. СПб., 1993.
9. Якимов А.В. Теория и практика стратегического планирования // Бизнес-журнал. 2010. № 5. С.23–25.
10. Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991. 238 с.
11. Частное предпринимательство в дореволюционной России. Этноконфессиональная структура и региональное развитие XIX – начало

XX в. М.: Российская политическая энциклопедия, 2010. 552 с.

12. Современный стратегический анализ: Учебник /П.В. Иванов, Н.И. Турянская, И.В. Ткаченко, М.В. Середя, Н.М. Ерина. Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. 590 с.

13. Игнатъев В.М., Ерошина Э.А. Стратегическое планирование: цели и действия // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сб. ст. / Отв. пед. Р.Г. Юсупов. Уфа :БашГУ, 2013. Ч. 3. С. 59–62.

14. Ерошина Э.А. Игнатъев В.М. Применение стратегического планирования в организации // Modernivemozenosnivedy. Praha: Education and Science. 2014. Dil 6. Ekonomickevedy. Str. 34–36.

*Игнатъева А.А.*

*магистрант*

*Мингазинова Е.Р., к.э.н.*

*доцент*

*Пермский институт (филиал)*

*РЭУ имени Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Пермь*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

### **Аннотация**

В статье обосновывается необходимость внедрения инноваций в торговой деятельности и предлагается определение инноваций в сфере услуг розничной торговли. Приводятся показатели характеризующие динамику развития изучаемого сегмента экономики. Авторы рассматривают различные группы инноваций, которые могут применяться на предприятиях розничной торговли: социальные инновации, архитектурно-технологические инновации, радикальные нововведения. При этом, обосновывается необходимость оценки качества инновационных услуг. В заключении аргументируется вывод, что существующие методики оценки качества услуг предприятий розничной торговли нуждаются в переосмыслении и выработке комплексного подхода.

**Ключевые слова:** розничная торговля, инновация, инновационная деятельность, Интернет-магазин, социальные инновации, архитектурно-технологические инновации, радикальные нововведения.

Инновационные процессы необходимы для всех видов экономической деятельности, так как они являются двигателем прогресса и, как следствие,

повышение качества товаров и оказываемых услуг. Инновационное развитие сферы услуг в условиях глобализации в серьезной мере зависит от уровня изменений, протекающих на региональных и мировых рынках под влиянием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), вызывающих появление новых услуг и модернизацию существующих.

В розничной торговле, как и в любой другой, инновационная деятельность способствует усилению конкурентоспособности и обеспечению финансово-экономической стабильности. Торговые предприятия разрабатывают более эффективные методы обслуживания покупателей, расширяют мультиатрибутивную модель торговых услуг, внедряют новые методы ценообразования и продаж, формируют иные подходы к управлению каналами сбыта, другие условия взаимоотношений с посредниками, современные подходы к управлению персоналом, вводят новейшие средства автоматизации труда и т.д.

Мрочковский Н. и Тришин М. поясняют необходимость внедрения инноваций в торговой деятельности следующим образом: «Один и тот же продукт могут покупать самые разные люди, главной причиной покупки всегда является их желание, а для исполнения желания покупателей торговая организация должна достучаться и предложить им решение в виде продукта. В уникальном торговом предложении для потребителя должны быть отражены стратегические отличия от конкурентов в следующих направлениях: цена, качество, получение удовольствия от процесса покупки, скорость обслуживания, широта ассортимента, осуществление покупок без помощи персонала, последние достижения (модность, новизна современность)» [11, с. 44].

На сегодняшний день не существует единого нормативного документа, который бы определял и закреплял одновременно понятие инновации, а также устанавливал бы их особенности и выделял виды. В Постановлении Правительства РФ от 24.07.1998 № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы» представлено такое определение инноваций – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [1].

Обращаясь к региональному законодательству, можно отметить, что в Законе Пермского края от 11.06.2008 г. № 238-ПК «Об инновационной деятельности в Пермском крае» инновационная деятельность определяется, как деятельность, обеспечивающая создание и реализацию новаций

(новшеств) и получение на их основе практического результата (нововведения) в виде новой продукции (товара, услуги), нового способа производства (технологии), а также реализованных на практике решений (мер) организационного, производственно-технического, социально-экономического и другого характера, оказывающих позитивное влияние на сферу производства, общественные отношения и сферу управления обществом [2].

Обе эти трактовка носят достаточно общий характер и характерны для любого сегмента экономики, в котором инновации находят применение. В тоже время, они определяют инновации как создание или усовершенствование продукта (услуги, процесса) и оказывающего положительные результаты в практической деятельности.

Инновации в розничной торговле Милостных М.И. определяет как деятельность, направленную на повышение эффективности работы торговой организации в целом и выступающая как инвестиционная составляющая с целью получения экономического, социального и другого вида эффекта [9].

Исходя из темы исследования, по нашему мнению, инновации в такой сфере услуг как розничная торговля должны рассматриваться следующим образом: деятельность, обеспечивающая создание и реализацию новшеств в организации торгово-технологического процесса, гарантируя экономические, социальные и другие виды эффектов.

Прежде чем рассматривать инновации в розничной торговле, рассмотрим ее развитие в России.

Розничная торговля занимает особое место не только в мировой, но и российской экономике: наибольшая численность населения, занятого в экономической деятельности, приходится именно на розничную торговлю (в 2013 и 2014 г. – 18,4%), а ее валовая добавочная стоимость в 2014 г. составила 17,3% от общей ВДС [14]. Кроме того, розничная торговля одна из самых эффективных отраслей по таким показателям, как: валовой внутренний продукт, основные фонды, инвестиции, рентабельность, не смотря на это, в последние годы индексы физического объема оборота розничной торговли в России неуклонно снижаются (рисунок 1). Темпы роста розничной торговли замедляются, но при этом оборот розничной торговли растет.



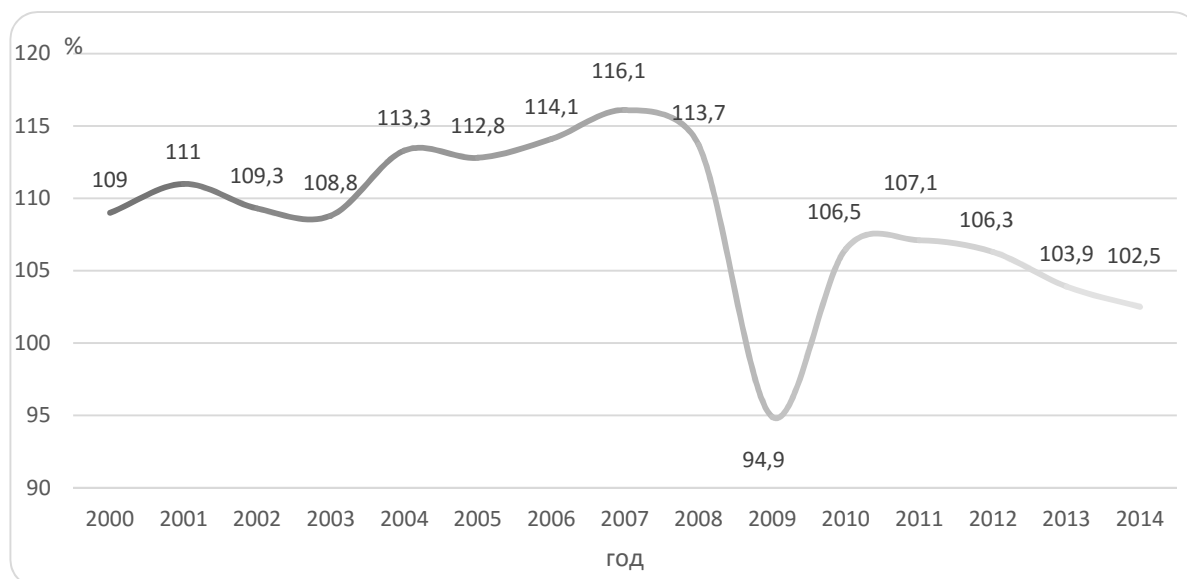


Рисунок 1 – Индексы физического объема розничной торговли в России [14] в % к предыдущему году

Потребительский спрос служил локомотивом роста российской экономики на протяжении всего посткризисного периода (2008-2009 годов). Его постоянное расширение обеспечивалось ростом доходов, здоровым состоянием рынка труда и высокой кредитной активностью населения. Но 2013 год стал переломным в тенденции непрерывного ускорения потребительского спроса, и в условиях криза в конце 2014 г. траектория этого роста пошла на убыль. В этой ситуации локомотивом развития розничной торговли может стать внедрение инноваций [7].

Инновационная деятельность является важным условием для развития современной розничной торговли, обеспечения конкурентоспособности предприятиям в долгосрочной перспективе. Без внедрения инноваций хозяйствующие субъекты не смогут быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды, и, следовательно, перестанут эффективно удовлетворять потребности клиентов, что приведет к потере рыночных позиций.

Инновации в российской розничной торговле имеют такие особенности, как:

- появление не как результат НИОКР, а как результат конкурентного анализа и преимуществ;
- внедрение новшеств, связанных с появлением новых элементов торгово-технологического процесса или маркетинга;

– создаются и внедряются как в самой сфере торговли, так и в других сегментах экономики;

– значительная часть заимствована зарубежом.

Инновационные технологии в рассматриваемом сегменте экономики будут интенсивно развиваться, так как розничная торговля – это двигатель продвижения товаров от производителя к конечному потребителю. Торговые предприятия заинтересованы в развитии конкурентных технологий, что приводит к удовлетворению нужд потребителей и повышению конкурентоспособности.

Проанализировав публикации специалистов, занимающихся проблемами розничной торговли [3; 5; 8; 13] мы выявили, что в последние годы все инновационные технологии в розничной торговле подразделяются (классифицируются) на три группы.

К первой группе инноваций можно отнести *социальные инновации*, которые в торговле представляют собой не очень существенные изменения, однако, влекут за собой активную реакцию потребителей. Эти нововведения направлены, в первую очередь, на комфорт потребителя. Характерной особенностью социальных инноваций является то, что они не требуют значительных технологических изменений, а больше подстраиваются под ритм жизни современного человека. К ним можно отнести: магазины самообслуживания, круглосуточные супермаркеты, дисконтные карты, организация производства под собственным брендом.

Первые социальные нововведения были вызваны постоянным стремлением торговых сетей к повышению уровня конкурентоспособности. Ярким примером можно назвать введение системы самообслуживания, которая впервые появилась в США, а затем проникла в Западную Европу. Первые магазины самообслуживания в нашей стране стали появляться в 60-х годах XX века, но в начале 90-х годов стали исчезать и заменяться на торговлю «через прилавок». К концу 90-х годов пришла новая волна внедрения магазинов самообслуживания.

У системы самообслуживания много плюсов:

- совершение покупателями незапланированных покупок;
- более эффективное использование торговых площадей;
- существенное расширение ассортимента товаров;
- увеличение товарооборота и снижение трудовых затрат продавца;
- неограниченный вход покупателей в торговый зал;
- снижение времени обслуживания покупателей и т.д.

Другими примерами социальных инноваций могут служить круглосуточные супермаркеты, возможность доставки продуктов на дом, появление дисконтных карт для постоянных клиентов, производство товаров под собственным брендом.

Дисконтные карты – это способ привлечения покупателей, определенный метод сбора информации о клиенте и яркий рекламный материал. Дисконтные карты выгодны и покупателям, и продавцам. Покупатель, имея дисконтную карту, может приобретать нужный ему товар со скидкой в любом городе, где есть магазины данной сети. В тоже время продавец, зная, что у покупателя будет скидка, специально будет искать магазин данной марки.

Довольно важным аспектом по завоеванию лояльности потребителей является организация производства товаров под собственным брендом. В основном, данные товары значительно дешевле аналогов. При этом, необходимо держать качество своей продукции на соответствующем уровне, чтобы не разочаровать потребителей и не испортить свою репутацию. Например, в городе Перми собственное производство имеют гипермаркет «НАШ», «METRO», торговые сети «Семья», «Виват», которые на своих официальных сайтах гарантируют высокое качество товаров под собственной торговой маркой.

Ко второй группе инноваций можно отнести *архитектурно-технические инновации*, которые включают в себя изменения как в области технологий, так и в коммерческой стороне торговли. Данный вид инноваций оказывает влияние как на число покупателей, совершающих разовые и повторные покупки, так и на объемы продаж. К этому виду нововведений относят: современное складское оборудование, стеллажи для выставления товаров, автоматизированные ИТ-системы управления и работы с клиентами и многое другое.

На предприятиях розничной торговли в качестве контрольно-кассовых машин все чаще стали использовать POS-терминалы и POS-системы, представляющие собой компьютер, монитор, клавиатуру, ридер магнитных карт, фискальный регистратор, денежный отсек и монитор покупателя. POS-системы помогают быстрой работе кассы, справляются с большим наплывом посетителей, увеличивают пропускную способность предприятия, минимизируют ошибки при отпуске товаров, контролируют действия кассиров. Данные устройства функциональны, экономят пространство на рабочем месте, облегчают работу персонала, способствуют улучшению обслуживания покупателей – все это благоприятно сказывается на

прибыльности, рентабельности и репутации торгового предприятия.

В конце 90-х годов XX века США в торговых магазинах массово стали внедрять технологию Self-Checkout (SCO) – кассы самообслуживания, которые позволяют клиенту самостоятельно выполнять все операции, связанные с покупкой (взвешивание, сканирование, оплата покупки безналичным способом). Такая технология кассового обслуживания оправдала себя как технологически, так и экономически. Сейчас данные технологии широко применяются в Европе и Африке [16, с. 40]. В России кассы самообслуживания внедряют крупные торговые сети в качестве экспериментальной части, но массовое их использование планируется в ближайшие 3-5 лет.

Преимущества систем кассового самообслуживания в следующем:

- повышение производительности труда;
- повышение качества обслуживания покупателей;
- экономия на заработной плате кассира;
- экономия торговых площадей;
- решение кадрового вопроса;
- снижение себестоимости одной продажи;
- сокращение очередей в кассы;
- снижение воровства в магазине и повышение лояльности покупателей;
- исключение возможности обвеса и обсчета со стороны кассира;
- увеличение пропускной способности в магазине.

Еще одна инновационная технология связана с использованием индивидуальных переносных устройств сбора данных. Покупатель, передвигаясь по торговому залу, с помощью такого устройства сканирует понравившиеся товары, а потом в зоне оплаты устанавливает терминал в специальный бокс, где узнает итоговую сумму покупок и оплачивает их с помощью кредитных карт.

Повышению качества обслуживания, уменьшению издержек помогает технология «убийца очередей», построенная на том, что в часы пик у кассовых терминалов вместе с кассирами работают сотрудники, которые с помощью терминала сбора данных сканируют товар, упаковывают и печатают «мягкий чек» со штрих-кодом. Кассиру же остается отсканировать только штрих-код «мягкого чека», после чего все покупки перемещаются на фискальный чек [10, с. 67]. Все это приводит к тому, что пропускная способность кассового узла существенно увеличивается.

Значительным атрибутом любой торговой точки является ценник. При

широком ассортименте поддержка актуальности цен становится большой проблемой. Любая переоценка, акции, скидки влекут за собой переклейку старых этикеток. При всем при этом случаются ошибки, что приводит к конфликтам и скандалам на кассовых узлах из-за несоответствия ценника и пробивной цены в чеке. Все это сказывается на репутации магазина и на лояльности покупателей.

Избежать подобные ситуации помогают электронные ценники - миниатюрные дисплеи, аналогичные жидкокристаллическим часам или калькуляторам, на которых отображаются цифровые и буквенные символы. В результате применения данной технологии все ценники соответствуют реальным товарам, а цены в зале – ценам на кассе. Преимущества электронных ценников в том, что [15]:

- сокращаются расходы на бумагу и краску, чтобы напечатать новые ценники;
- сокращается персонал, отвечающий за размещение ценников и их контроль;
- возможно проведение акций по снижению цены в любое время;
- показывается количество товара на складе, что позволяет проводить гибкую политику отслеживания запасов для обслуживающего персонала;
- синхронизируются цены товаров на полках и на кассе, что не приводит к конфликтам кассиров и покупателей;
- повышается имидж торгового предприятия.

Наиболее широко тенденции инновационного развития предприятий розничной торговли рассмотрены в концепциях «магазина будущего», которые объединяют технологии, делающие торговлю комфортнее и стремительнее – как для клиентов, так и для продавцов. В таких концепциях решаются такие задачи, как привлечение и удержание клиентов, так и сокращение операционных издержек.

Сравнительно новой формой розничной торговли в России является вендинг, в которой используется механизм выдачи товаров (например, напитков, снека, газет) и предоставления услуг. Механические устройства и торговые аппараты, осуществляющие подобную деятельность, называются вендорами. Плюсами такой торговли являются: уменьшение потребности в торговом персонале; автоматы можно разместить в любых местах, доступ к ним предоставлен 24 часа в сутки.

Крупные торговые сети России с каждым годом проявляют все больше интерес к инновационным решениям и динамично изучают возможность их

внедрения. При этом анализируются инновационные решения, которые уже применяются в разных странах мира.

Все эти технологии позволяют, используя разнообразные ноу-хау, минимизировать издержки магазина, увеличивая, в то же время, его прибыль и рентабельность, обеспечивая и конкурентоспособность.

Однако нужно помнить, что для успешного функционирования магазина недостаточно однажды ввести новую технологию. Необходимо постоянно обновлять и сочетать их всевозможные виды. Часть нововведений в сфере торговли должна быть скрыта от покупателя, а другая должна напрямую касаться общения с потенциальным клиентом, учитывать и даже предсказывать его нужды и желания.

Архитектурно-технические инновации вводятся торговыми предприятиями для улучшения качества оказываемых услуг, а именно таких его составляющих, как: профессионализм, материальность, доступность, своевременность, безопасность, уверенность, надежность, эстетичность и т.д.

К третьей группе инноваций относят *радикальные нововведения*, которые значительно меняют представление обо всей сфере торговли. Они связаны с изменениями технологий продаж: сетевая торговля, электронная торговля, телевизионная торговля, QR-коды, каталоги и т.д.

В настоящее время ИКТ широко используются в повседневной жизни многих людей. Этому способствуют такие факторы, как [6, с. 10-11]:

- наличие большого количества персональных компьютеров, ноутбуков, нетбуков, различных мобильных устройств у населения России;
- доступность Интернета, особенно в крупных городах;
- большая возрастная группа людей (от 16 до 45 лет) владеющая в той или иной степени информационными технологиями. В российских школах информатика преподается с использованием персональных компьютеров более 15 лет. Можно с уверенностью сказать, что практически все выпускники средних учебных заведений учились работать на компьютере. Свою роль играет так же тот факт, что большинство из них поступает в высшие учебные заведения, где они продолжают изучать информационные технологии;
- поддержка на государственном уровне развития ИКТ, электронной торговли;
- заинтересованность бизнеса в новых формах и методах торговли с использованием Интернета.

Все эти динамичные изменения в научно-техническом развитии



современного общества, развитие электроники, информационной техники и технологий, сети Интернет и глобальных компьютерных сетей привели к появлению новых возможностей в традиционных отраслях экономики. Сфера обращения является наиболее мобильной, гибко реагирующей на изменения внешних и внутренних условий, запросы, потребности и ожидания субъектов рынка.

В настоящее время основными целями применения ИКТ в розничной торговле являются:

- снижение и сокращение затрат и расходов;
- установление привлекательных цен;
- более эффективное использование зданий, торговых площадей, торгового оборудования, технических средств, программных продуктов;
- повышение уровня обслуживания клиентов за счет расширения перечня и повышения качества услуг;
- повышение производительности труда;
- увеличение объемов продаж товаров и услуг через развитие Интернет-торговли.

По подсчетам компании Nielsen сегодня в России опыт online покупок имеют 85% Интернет-пользователей. Также в России увеличивается не просто аудитория онлайн-клиентов, но и частота заказов и объем online-карзины [4, с. 92]. Среди факторов, которые стимулируют людей прибегать к онлайн-шопингу отмечают:

- экономия времени;
- доставка заказа на дом;
- избежание очередей и суеты традиционных магазинов;
- круглосуточное обслуживание;
- возможность купить все в одном месте.

Вследствие объединения опыта работы в торговом бизнесе с рентабельными программными платформами для Интернет-торговли, оборот online-магазинов сравнивается, а иногда превышает оборот традиционных предприятий розничной торговли.

Объем рынка электронной, телевизионной и сетевой торговли растет высокими темпами. Суммарный оборот Интернет-торговли в России в 2012 г. оценивался в 381,6 млрд. рублей, в 2013 г. – 537,4 млрд. рублей, а 2014 г. составил 683 млрд. рублей. Средний рост рынка (СРР) в 2009-2014 гг. равен 42,5%. По прогнозам в 2014-2018 гг. СРР ожидается на уровне 7% в год. Эксперты компании прогнозируют спад объемов продаж в 2015 г. в среднем на 5-7% в связи с тяжелой макроэкономической ситуацией, но в 2016 году

небольшое восстановление и рост рынка более чем на 20% к 2017 году [12].

Таким образом, можно с уверенностью говорить о поступательном развитии Интернет-торговли, высоких темпах оборота в России. Повышение компьютерной грамотности населения, удобство, скорость и возможность из максимального количества информации выбрать необходимый вариант, а также потенциал позволяют прогнозировать стабильный и значительный рост товарооборота Интернет-торговли.

Интернет-магазин – это лицо предприятия в Интернет-сообществе, отличный способ заявить о своей компании, рассказать о ее преимуществах. Интернет-ресурс формирует лояльное отношение потенциальных и укрепляет отношение уже реальных клиентов. Ресурс в Интернете доступен всем желающим в любое время, поэтому может привлечь новых покупателей. Это также отличный инструмент для изучения общественного мнения и мнения клиентов. С помощью различных опросов можно легко составить мнение аудитории о компании, ее услугах, товарах, сервисе. Поэтому Интернет-ресурс должен соответствовать всем требованиям качества, так как от этого зависит деятельность предприятия и ее успех.

Основными критериями оценки качества сайтов Интернет-магазинов являются:

1) внешний вид. Внешний вид Интернет-магазина – главный инструмент продаж, который может увеличить прибыль или наоборот – отпугнуть потенциальных клиентов и партнёров. Дизайн сайта и его цветовая гамма должны быть приятны глазу;

2) удобство использования. У сайта Интернет-магазина должна быть понятная навигация, правильное оформление ссылок и заголовков, а также грамотное расположение блоков контента на странице. Кроме того, необходимо использовать при дизайне сайта приятные (понятные) и легко читаемые шрифты. Если Интернет-магазин нацелен на большую аудиторию, то просмотр сайта должен обеспечиваться на нескольких языках;

3) функциональность. Под этим критерием подразумевается набор действий, который выполняет посетитель сайта. Для посетителей Интернет-магазинов должны быть доступны новостные модули, где можно отслеживать различные акции, изменения работы сайта, бонусные системы, способы доставки и оплаты, контакты, информация о компании и многое другое. Кроме того, если клиент может посетить все страницы сайта, это существенно сократит время поиска интересующей информации.

Товар, представленный в каталогах Интернет-магазина, необходимо подразделять на товарные группы. Благодаря этому, потребитель сможет

быстро просмотреть товар, который его заинтересовал, и сделать заказ.

Порталы обязаны иметь модули обратной связи. Они могут быть представлен в виде книги отзывов и предложений или всплывающего окна «задать вопрос». Это позволит любому посетителю сайта оставить свой комментарий или уточнить интересующую его информацию.

Одной из важных вкладок является «личный кабинет», где посетитель может получать рассылку новостей, скачивать каталоги, отслеживать свои заказы, видеть скидку и размер бонусов. Посетители, подписанные на рассылки с сайта, всегда будут в курсе последних событий деятельности фирмы, что повышает лояльность потребителей.

4) обновление. Контент необходимо постоянно обновлять (удалять устаревшую или несоответствующую действительности информацию, добавлять новые статьи и заметки). Сайт не может постоянно оставаться в том виде, в котором он изначально создавался. Частота обновления сайтов должна производиться не реже 5-7 дней;

5) наличие приложения для мобильных телефонов и сообщества в социальных сетях. В данный момент времени очень стремительно развивается «век смартфонов». И для того, чтобы компания соответствовала требованиям современного «цифрового» государства, она должна присутствовать не только в сети Интернет, но и в мобильных устройствах. Так как у многих людей есть возможность сканировать информацию через мобильные приложения, предприятия должны учитывать данную возможность. Мобильные приложения в России доступны владельцам смартфонов на базе iOS, Android и Windows Phone. Именно эти три мобильные операционные системы являются доминирующими на рынке. Остальные ОС распространены крайне слабо и в сумме занимают менее одного процента рынка [12]. На перечисленных операционных системах присутствуют магазины приложений: для iOS есть App Store, для Android – Play Market, а для Windows Phone – Marketplace. С помощью магазинов приложений владельцы смартфонов могут найти и установить приложение тех торговых компаний, которые им интересны.

Любое приложение Интернет-магазина для смартфонов представляет собой некий мини-браузер, так как его интерфейс максимально приближен к интерфейсу привычного для нас браузера. В его содержимое входят все информационные сведения о действующих акциях, скидках, товарах недели, сезонных товарах и т.д. Также расположены каталоги продукции, личный кабинет, с помощью которого клиент может просмотреть свой список покупок и сведения о прошлых приобретениях. Приложение создают в тех

же тонах, что и сайт. Приложения очень удобны для использования и выступает преимуществом для компании.

Все рассмотренные инновационные технологии в розничной торговле будут интенсивно развиваться, так как розничная торговля – это двигатель продвижения товаров от производителя к конечному потребителю. Торговые сети заинтересованы в развитии конкурентных технологий, что приводит к удовлетворению нужд потребителей и повышению конкурентоспособности.

Однако, нельзя забывать и о качестве внедряемых инновационных технологий. Качество услуг является одним из важных показателей оценки деятельности предприятия розничной торговли, средством формирования положительного имиджа организации в глазах клиентов, ее привлекательности для покупателей. Их качество является важным социальным индикатором успешного проведения экономических и социальных реформ в государстве. Повышение качества предоставляемых услуг помогает увеличивать на уровне государства – благосостояние и качество жизни населения; на уровне предприятия – число постоянных покупателей, что приводит к возрастанию объемов продаж и прибыльности предприятий. В связи с этим вопросы изучения, анализа и оценки качества услуг являются актуальными и имеют методологическую и практическую значимость.

В научной литературе представлены различные подходы к изучению качества услуг. С помощью существующих методик оценки качества услуг предприятий розничной торговли, основанных на изучении таких показателей как профессионализм, материальность, доступность, своевременность, уверенность, эстетичность и т.д., в полной мере можно оценить как социальные инновации, так и архитектурно-технологические инновации. Однако, радикальные нововведения, с помощью существующих методик, оценить в полной мере невозможно. Имеющиеся методики не рассматривают такие показатели, как: оформление сайта (телемагазина, каталога), частоту обновлений, наличие мобильных приложений, способы оплаты. Кроме того, помимо сайта торговой компании, необходимо оценивать и качество предоставляемой услуги - скорость доставки Интернет-заказа, безопасность оплаты, надежность самого магазина и т.д.

Все это приводит к необходимости не просто систематизировать взгляды на подходы к исследованиям качества услуг предприятий розничной торговли зарубежных и российских ученых, а выработать комплексный подход к оценке качества их услуг, в том числе предусматривающих инновации с использованием ИКТ.

### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 24.07.1998 № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы».
2. Закон Пермского края от 11.06.2008 г. № 238-ПК «Об инновационной деятельности в Пермском крае».
3. Акмаева Д.Р. Направления и формы организации инновационного маркетинга в рыночных условиях экономики России / Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики», № 7, 2012
4. Бабурин В.А., Яненко М.Б., Яненко М.Е. Маркетинговые технологии инновационного развития в торговом сервисе // Техничко-технологические проблемы сервиса. Изд-во: ГОУ ВПО СпбГУСиЭ, Спб., № 2 (16), 2012
5. Баканов Г.Б. Инновационный менеджмент. / Курс лекций. Таганрог: МРЦПКиПК ЮФУ, 2014, С. 5-8
6. Болотов А.М. Развитие сектора С2С в Пермском крае / Тенденции развития мировой торговли в XXI веке: Материалы V Международной НПК (Пермь, 26-28 ноября 2012 г.). Том 2 / Пермский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РГТЭУ». – Пермь: Изд-во: «ОТ и ДО», 2012
7. Кравченко Л.И. Розничная торговля в России – уходящий локомотив экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://imperiya.by/es27-19117.html>
8. Маркин С. Инновации в торговле [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://independent-news.ru/?p=26341>
9. Милостных М.Т. Инновации как фактор развития розничной торговли // Молодежь и наука: сб. мат. X Юбилейной Всероссийской НТК, посвященной 80-летию образования Красноярского края - Красноярск: Сиб. федер. ун-т., 2014
10. Модернизация бизнеса и образования в условиях инновационного реформирования. Коллективная монография. – СПб.: Изд-во: СПбГУ, 2013
11. Мрочковский Н., Тришин М. Генератор новых клиентов. 99 способов массового привлечения покупателей. СПб., 2012.
12. Розничная торговля России: скромные перспективы 2014. Аналитический обзор. / Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/24.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/24.pdf)
13. Солодилов К.В. Инновации в розничных торговых сетях. / Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. Выпуск № 7 / 2012. С. 30-32
14. Федеральная служба государственной статистики \ \ Официальная

статистика \ Предпринимательство \ Розничная торговля и услуги населению  
[Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts)

15. Электронные ценники в торговле [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://busyhands.ru/struktura-firmy>

16. Self-Checkout (касса самообслуживания) в российском ритейле: первые шаги / «Retail&Loyalty» №5 (32), 2012. С. 40

*Игумнов О.А., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и менеджмента*

*Лю Ш.*

*магистрант 2-го курса*

*Институт социально-гуманитарного образования  
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный  
университет»*

## **МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА:**

### **СУЩНОСТЬ И ИНСТРУМЕНТЫ**

**Аннотация.** Статья посвящена раскрытию сущности монетарной политики как инструмента государственного регулирования рыночной системы. Рассмотрены три наиболее часто используемых инструмента монетарной политики: операции на открытом рынке, изменение учетной ставки (дисконтная политика) и изменение нормы обязательных резервов.

**Ключевые слова:** рыночная система, монетарная политика, стабилизационная политика, антициклическая политика, государственное регулирование экономики, рестрикционная монетарная политика, экспансивная монетарная политика, учётная ставка, норма обязательного резервирования.

В настоящее время в рыночной экономике существует множество социально-экономических проблем, решение которых невозможно без вмешательства государства. Иначе говоря, понятия «рыночная система» или «рыночная экономика» абстрактны, это упрощенная картина действительности, в которой многие ее стороны отсутствуют.<sup>8</sup> Ни когда-либо, ни сегодня нет и не было ни одной страны, экономика которой управлялась бы только при помощи рыночного механизма. Вместе с рыночным механизмом всегда использовался и всё больше используется сейчас государственное регулирование экономики, важным инструментом которого является монетарная политика.

<sup>8</sup> Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. М., 2000.



Монетарная (кредитно-денежная) политика представляет собой один из видов стабилизационной или антициклической политики (наряду с фискальной, внешнеторговой, структурной, валютной и др.), направленной на сглаживание экономических колебаний.

Целью стабилизационной монетарной политики, как и любой стабилизационной политики государства, является обеспечение:

- 1) стабильного экономического роста,
- 2) полной занятости ресурсов,
- 3) стабильности уровня цен,
- 4) равновесия платежного баланса.

Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос. Объектом регулирования выступает денежный рынок и, прежде всего, денежная масса.

Монетарную политику определяет и осуществляет центральный банк. Однако изменение предложения денег в экономике происходит в результате операций не только центрального банка, но и коммерческих банков, а также решений небанковского сектора (домохозяйств и фирм).

Тактическими целями (целевыми ориентирами) монетарной политики банка могут выступать: 1) контроль за предложением денег (денежной массы), 2) контроль за уровнем ставки процента, 3) контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

Изменение предложения денег центральный банк осуществляет посредством воздействия на денежную базу ( $H$ ) и на денежный мультипликатор ( $mult_{ден} = [(1 + cr)/(cr + rr)]$ ), так как  $\Delta M = mult_{ден} \times \Delta H$ . На уровне банковской системы это воздействие осуществляется через регулирование величины кредитных возможностей коммерческих банков ( $K$ ) и банковского мультипликатора ( $mult_{банк} = 1/rr$ ).

Монетарная (денежно-кредитная) политика является одним из инструментов государственного регулирования экономики. Именно на этой политике государства акцентируют свое внимание монетаристы. Денежно-кредитная политика наиболее эффективно и оперативно выполняет функции регулирования экономического цикла, предупреждение и преодоление спада производства.

Цель денежно-кредитной политики – достижение на национальном рынке равновесия, характеризующегося полной занятостью и отсутствием инфляции. Суть этой политики заключается в регулировании объема денежного предложения для стабилизации экономики. Так, во время спада производства монетарная политика сводится к стимулированию роста предложения денег (экспансивная), а в периоды высокой инфляции, наоборот, к ее ограничению (рестрикционная).

Главным субъектом монетарной политики государства является Центральный банк, который осуществляет денежную эмиссию и регулирует денежно-кредитную деятельность коммерческих банков.

Денежно-кредитная политика является оперативным и гибким дополнением политики бюджетной. Мировая практика свидетельствует, что с ее помощью государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, соответственно, – на потребительский и инвестиционный спрос.

Денежно-кредитная политика основывается на принципах монетаризации и имеет ряд преимуществ перед фискальной политикой. Отрицательные моменты заключаются в том, что эта политика косвенно влияет на коммерческие банки с целью регулирования динамики предложения денег, а потому не может непосредственно заставить их уменьшать или увеличивать кредиты.

Главной функцией Центрального банка каждой страны является регулирование денежной массы, обеспечения ее соответствия массе товаров и поддержания таким образом устойчивой покупательной способности денег, что является очень важным условием нормального функционирования рыночного механизма.

Финансовая политика Центрального банка обусловлена состоянием экономики. Если экономическая активность на рынке ухудшается и происходит спад производства, сокращение рабочих мест Центральный банк пытается увеличить денежную массу и кредит. Если же расходы становятся угрожающе убыточными, вследствие чего растут цены и высвобождается много рабочих мест, он делает все возможное, чтобы уменьшить денежную массу и кредит.

Монетарная политика государства традиционно рассматривается как главное направление государственного регулирования экономики. Высшая цель денежно-кредитной политики государства состоит в обеспечении эффективной занятости, стабильности цен и росте реального объема ВВП. Она достигается при помощи мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются долгое время, рассчитаны не на один день и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. Поэтому текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и реальные цели, чем указанные выше глобальные задачи, например, на фиксацию количества денег, которые находятся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования коммерческих банков и т.п.

Центральный банк с целью влияния на количество денег или процентные ставки использует следующие инструменты денежной политики:

1. по объектам воздействия;
2. по характеру параметров;
3. по форме воздействия;
4. по срокам воздействия.

К основным инструментам денежно-кредитной политики относятся операции на открытом рынке, изменение учетной ставки (дисконтная политика) и изменение нормы обязательных резервов.

Операции на открытом рынке – наиболее важный инструмент с точки зрения регулирования предложения денег. Суть этого инструмента заключается в купле-продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке. В процессе купли-продажи этих бумаг Центральный банк вступает в отношения с коммерческими банками, финансовыми организациями и населением, покупая или продавая правительственные ценные бумаги.

Направление изменения учетной ставки ЦБ в конечном итоге зависит от типа монетарной политики (рестрикционного или экспансивного) и цели регулятивного процесса, направленного на ограничение или расширение кредитных возможностей банковской системы страны.

Снижение учетной ставки, как рычаг экспансивной политики, обуславливает снижение ставок по кредитам коммерческих банков и соответственно рост у предприятий возможностей инвестирования средств в производство.

Изменяя минимальную обязательную норму, ЦБ также может влиять на кредитные возможности коммерческих банков. Впервые нормы банковских резервов были введены в США в 1913 г., их ввели и в других странах, в частности в Германии (1948 г.), Франции (1979 г.). Нормы обязательных резервов в разных странах неодинаковы. Высок их уровень в Италии, Австрии (25%) и Испании (17%). В Японии норма резервирования колеблется в пределах 0,125-2,5%, в Великобритании резервных требований практически нет. Увеличение нормы резерва приводит к сокращению денежного предложения и повышению процентной ставки. Деньги становятся «дорогими», что означает рестриктивную политику. И, наоборот, снижая резервную норму, ЦБ осуществляет экспансионистскую политику, то есть политику «дешевых» денег.

*Игумнов О.А., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и менеджмента*

*Чэнь Х.*

*магистрант 2-го курса*

*Институт социально-гуманитарного образования  
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный  
университет»*

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КНР**

**Аннотация.** Статья посвящена анализу основных принципов внешней торговли КНР на современном этапе, реализация которых обеспечила стране значительный экономический рост и интеграцию в мировые экономические

отношения, а также динамику внешнеэкономических процессов

**Ключевые слова:** внешняя торговля, принципы мирного сосуществования, политика «закрытых дверей», особый экономический район, порто-франко.

Внешняя торговля Китая возникла с первых дней образования новой китайской социалистической государственности. Уже в 1949 году сформированы основные принципы внешней торговой деятельности. Китайская внешняя торговля базируется на следующих принципах:

1. *Государственный контроль внешней торговли.* После образования нового Китая создана централизованная система управления внешней торговлей. Государство опубликовало ряд законов и декретов, регулирующих внешнеторговую деятельность. Правительство и министерство внешней торговли осуществляют управление операциями по сортировке, лицензированию импорта и экспорта, проверке внешнеторговых предприятий, контролю иностранной валюты, ограничению экспортных цен, защите таможенных налогов, контролю и запрещению контрабанды. Органы государственного управления используют кредиты и налоги как экономические рычаги, постепенно укрепляя плановые основы экономики.

2. *Принцип равноправия и взаимной выгоды.* КНР развивает коммерческие и торговые связи с другими государствами на равноправной и взаимовыгодной основе. Этот принцип вытекает из политики мирного сосуществования, осуществляемой КНР. По предложению премьер-министра Чжоу Эньлая в июне 1954 года Китай, Индия, Бирма выступили инициаторами реализации пяти принципов мирного сосуществования: уважение суверенитета и целостности территории, ненападение, невмешательство во внутреннюю политику, равноправное и взаимовыгодное сотрудничество и сосуществование. Эти принципы закреплены в первой конституции КНР. После образования КНР страна последовательно развивает внешнюю торговлю на принципе равноправия и взаимной выгоды независимо от того, с какой страной ведет внешнюю торговлю. В этом чётко проявляется новый стиль внешней торговли КНР.

3. *Ориентация на собственные силы.* На восьмом Всекитайском собрании народных представителей (ВСНП), которое состоялось в 1956 году, отмечалось, что существование и развитие СССР и других стран народной демократии создают благоприятные условия для Китая. Но для такого большого государства как Китай, с огромным населением и богатыми природными ресурсами необходимо создать собственную целостную хозяйственную систему. При этом следует избегать двух крайностей: опоры только на международную помощь и политики «закрытых дверей».

Нужна взвешенная экономическая политика с ориентацией на собственные силы, но с учетом фактора международной помощи и обязательным расширением экспорта и импорта. В целях создания

необходимых условий для дальнейшего развития реформ и расширения внешних связей, начиная с 1980 г. Китай создал 5 особых экономических районов: Шэньчжэнь, Чжухэй, Шаньтоу (все три в провинции Гуандун), Сямэнь (в провинции Фуцзянь) и Хайнань (охватывающий полностью провинцию Хайнань).

В 1984 г. правительство КНР предприняло новый шаг для открытия страны внешнему миру. Ряд городов (Далянь, Циньхуандао, Яньтай, Циндао, Ляньюньган, Наньтун, Шанхай, Нинбо, Вэньчжоу, Чжаныцзян и Бэйхэй) обрели статус открытых приморских городов (порто-франко). С 1985 г. стали создаваться открытые экономические зоны в дельте рек Янцзы и Чжуцзян, в экономическом треугольнике южной части провинции Фуцзянь, на Шаньдунском и Ляодунском полуостровах, в провинции Хэбэй и Гунси-Чжуанском автономном районе. В результате сформировалась открытая экономическая полоса вдоль всего побережья страны. В 1990 г. китайское правительство приняло решение об открытии и освоении нового района Пудун, прилегающего к Шанхаю, и дальнейшем открытии ряда городов на берегах Янцзы, что привело к формированию открытой экономической полосы вдоль реки Янцзы, включая район Пудун в качестве «головной открытой зоны».

Начиная с 1992 г. в соответствии с решением Госсовета статус открытых для внешнего мира получил ряд приграничных городов и административные центры всех внутриконтинентальных провинций и автономных районов; в крупных и средних городах страны было создано 15 беспошлинных зон, 32 зоны технико-экономического освоения и 53 зоны освоения новых и высоких технологий государственного значения. Таким образом, сложилась структура многоступенчатой и всесторонней открытости Китая внешнему миру через приморье, бассейн Янцзы, приграничье и внутриконтинентальные районы страны.

4. *Основа развития внешнеторговой деятельности – собственное производство.* Новый Китай начал строить социализм на слабой экономической основе. Вместе с тем для внешней торговли главное – собственное производство, гарантирующее надежные экспортные поставки. В 1953 году ЦК КПК по итогам отчета Министерства внешней торговли о состоянии дел в отрасли и задачах на перспективу принял постановление, в котором подчеркивалось, что производство товаров на экспорт – основа внешней торговли.

К концу 1978 г. на 3-м пленуме ЦК КПК 11-го созыва было принято решение о проведении реформы экономической системы. «Исходным пунктом всех реформ в Китае стала произведенная Дэн Сяопином «идеологическая революция», заключающаяся в изменении приоритета экономического развития по отношению к идеологическим установкам. Приоритет, по мнению Дэн Сяопина, состоял в преимущественном развитии производительных сил, ускорении создания совокупной мощи государства,



повышение жизненного уровня народа.

5. *Единое планирование и регулирование внутренней и внешней торговли.* В условиях слабого развития производства при значительной численности населения государство приняло решение о едином и совместном планировании и регулировании поставок на внутренний рынок и на экспорт для обеспечения приоритета удовлетворения основных потребностей своего населения и гарантировать поставки по внешнеторговым обязательствам.

В 1954 г. в постановлении ЦК КПК об укреплении рыночного управления и перестройке частной коммерции было указано на необходимость ограничения экспорта зерна и масличных культур. Товары массового спроса должны были, в первую очередь, обеспечить внутренний рынок. Экспорт при этом было предложено развивать за счет фруктов, чая и других товаров, не затрагивающих жизненные интересы населения Китая.

На XV съезде КПК (сентябрь 1997 г.) были подведены итоги формирования «строительства социализма с китайской спецификой». Манифестом, провозгласившим открытие нового пути и создание новой теории строительства социализма с китайской спецификой стало выступление Дэн Сяопина «Раскрепощать сознание, придерживаться реалистического подхода к делу, спланировать и смотреть вперед» (1978 г.).

Стержнем экономической политики Китая с 1998 года стало стимулирование общественного спроса «по всем азимутам»: потребительскому, инвестиционному и экспортному. Заметно мягче стала и кредитно-денежная политика. За год до XVI съезда в Китае произошло событие, значение которого трудно переоценить: 11 декабря 2001 года Китайская Народная Республика стала 143-м членом Всемирной Торговой Организации (ВТО).

Реализация указанных принципов внешней торговли обусловила небывалый экономический подъем КНР и её глубокую интеграцию в мирохозяйственные связи.

*Изиляев Р.И.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО БГАУ*

*Хатмуллина Л.Р., к.м.н.*

*доцент*

*Россия, г. Уфа*

## **РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕМЕЙНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

Семейную политику невозможно изучать в отрыве от исследования и понимания института семьи и его функций. Семья была, есть и остается основной ячейкой общества, которую следует укреплять как таковую [3].



Семья – это структурное базисное образование, своеобразное «ядро» общества. Именно в этом ядре формируются базисные воззрения на жизнь и наиболее значимые, актуальные общественные интересы, она является уникальным носителем, транслятором политического и социального опыта. Среди функций семьи: регулирование отношений между полами, регулирование отношений между поколениями, рождение детей, социализация нового поколения, передача материальных и духовных ценностей от поколения к поколению, внутрисемейное распределение доходов и расходов, формирование потребностей, потребление материальных и культурных благ, организация и ведение домашнего хозяйства, уход за иждивенцами и другие. Семья выполняет функции эмоционального и духовного общения, взаимной поддержки и сотрудничества, удовлетворения сексуальных потребностей и т.д. [2]

В настоящее время государственная политика в сфере семейных отношений складывается из региональных политик, успех которых зависит от результатов реализации от методологического, нормативного и финансового обеспечения переданных регионам полномочий. Государственная региональная семейная политика представляет собой исторически устойчивую, постоянно воспроизводящуюся и, вместе с тем, развивающуюся форму социальных норм, отношений и действий. Региональная семейная политика государства – социнститут, который представляет собой систему трёх составляющих: идеологической, организационно-управленческой (или правовой) и экономической. [1]

Перенос правовой и финансовой ответственности в сфере семейной политики с федерального уровня власти на региональный, дополнительные обязательства регионов по финансированию мер социальной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства при существующих ограничениях бюджетных средств в социальной сфере и неравенстве финансовых возможностей регионов приводят к тому, что цели и задачи государственной семейной политики в субъектах РФ реализуются неравномерно и часто не в полном объеме. Возникает проблема разрыва единого социального пространства страны из-за различий в качестве и содержании мер государственной семейной политики в разных регионах при их формальном совпадении. Наблюдаемое в ряде регионов семейное неблагополучие: низкие показатели рождаемости, высокий процент разводов, ежегодный рост числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, рост количества преступлений в отношении несовершеннолетних и др. – свидетельствует, с одной стороны, о невыполнении в должной мере семьей своих функций, с

другой – о устаревших принципах политики как таковой. Принцип удовлетворения минимальных материальных потребностей социально нуждающихся категорий семей, игнорирование необходимости разработки активных и оптимальных форм приводит к тому, что семейная политика как в регионах, так и в стране в целом, является малоэффективной.

Внимание науки к вопросам семейной и демографической политики в России отчетливо прослеживается с XVIII века у таких выдающихся мыслителей, как М.В. Ломоносов, А.Н. Радищев, Д.И. Менделеев, И.Ф. Арманд, Н.И. Бухарин, А.М. Коллонтай, В.И. Ленин, В.Н. Архангельский, В.А. Борисов, А.Г. Вишневский, А.Г. Волков, Л.Л. Рыбаковский, А.И. Антонов, Т.А. Гурко, Л.Г. Гусякова, В.В. Елизаров, Т.И. Заславская, В.И. Фомченкова и др.[1]

Цель регионального управления семейными отношениями - создание благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, выполнения ею своих основных функций, укрепление и развитие социального института семьи, защита ее интересов и прав, выявление и решение специфических проблем семьи, затрудняющих ее жизнедеятельность. [5]

В Республике Башкортостан современная семья имеет региональную специфику. При ее изучении, а также изучении управления семейными отношениями следует учитывать, что на среднестатистическую семью в регионе влияют национальные традиции и религия, культура, уровень образования, а также современные тенденции демографии.

Так, число браков с каждым годом становится меньше, а количество разводов возрастает. Увеличивается возраст молодоженов, уменьшается количество рожденных в браке детей.

Однако несмотря на общую тенденцию демографическая ситуация более радостная – Башкортостан является одним из немногих регионов с естественным приростом, в год рождается около 30 тыс новых граждан.

За рождение пятерых и более детей матерям присуждается орден «Материнская слава», за девятерых детей оказывается материальная поддержка в виде 600 тысяч рублей (до 2014 года дарился микроавтобус).

Уфа – является единственным городом-миллионником в стране с естественным приростом за счет рождаемости. На начало 2015 года в столице республики насчитывается 1 млн 100 тысяч жителей. Несовершеннолетних 200 тысяч человек. В том числе около 4 тысяч сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. При этом более 90 процентов из них воспитываются в замещающих семьях. Успешная семейная политика в регионе дала повод для проведения в Уфе в начале марта 2015 года

всероссийского форума специалистов по вопросам защиты прав и интересов детей «Мегаполис. Территория детства». Город выбран как один из передовых городов, где профилактика сиротства наиболее эффективна. [4]

В 2014 году был предложен проект по преподаванию в школах курса по подготовке к семейной жизни, методика которого пока разрабатывается.

В 2011 году в работу Управления записи актов гражданского состояния внедрены информационные технологии, сегодня подать заявление на заключение брака или развод можно онлайн по Интернету. Ежегодно в отделах ЗАГС проходит «День без разводов».

В городах и районах Башкортостана чествуют супружеские пары, которые прожили вместе 50 и более лет. Семьям, которые прожили вместе 60 лет и более вручается почетный знак «Примерная семья», происходит это в День семьи любви и верности 8 июля. С такими семьями проводятся встречи, опытные супруги делятся секретами взаимопонимания и долголетия семейного счастья.

В числе проблем, которые пытается решить региональное управление семейными отношениями в РБ: малообеспеченность, социальное сиротство, развитие толерантности и терпимости в многонациональных семьях, развитие здорового образа жизни, развитие истинных ценностей и жизненных установок, патриотизм и другие.

#### **Использованные источники:**

1. Антропова Ю.Ю. Государственная региональная семейная политика в современной России (на примере Свердловской области) / Автореф. д. соц.н. – М., 2010.
2. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/funktsionirovanie-i-razvitie-severnoi-semi-v-sisteme-regionalnogo-upravleniya-opyt-sotsialno#ixzz3XpmBr4Qr>
3. [http://edu.dvgups.ru/METDOC/CGU/SOTS\\_RAB\\_S/SEMEVED/METHOD/AB\\_ATUROVA\\_2/UP3.htm](http://edu.dvgups.ru/METDOC/CGU/SOTS_RAB_S/SEMEVED/METHOD/AB_ATUROVA_2/UP3.htm)
4. <http://u7a.ru/articles/society/9131>
5. <http://www.dissercat.com/content/funktsionirovanie-i-razvitie-severnoi-semi-v-sisteme-regionalnogo-upravleniya-opyt-sotsialno#ixzz3Xplf0XdN>

*Измайлова Д.К., к.э.н.*

*доцент*

*Дрейцен М.А.*

*старший преподаватель*

*Московский автомобильно-дорожный*

*Государственный технический университет*

## **УЛУЧШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности подхода к планированию и прогнозированию деятельности автотранспортной организации.

**Ключевые слова:** планирование, транспорт, организация, Россия.

В постоянно меняющейся внешней среде, для улучшения показателей деятельности и прогнозирования работы автотранспортной организации можно рекомендовать использовать современные методы и концепции, такие как методы сценариев, анализа конкурентоспособности, анализ угроз и возможностей. Можно предложить следующий подход к выбору стратегии автотранспортной организации, который будет включать в себя несколько этапов:

1 этап. В настоящее время, метод сценариев получил широкое применение. Сценарии, в соответствии с общей схемой микроэкономического стратегического планирования, могут включаться в процесс формирования структуры плановой стратегии.

Определение возможного вероятного состояния объекта моделирования, при четко сформулированных индикаторах и ограничениях, является основой построения базового перспективного сценария. Формирование возможных вариантных сценариев может позволить существенно снизить суммарный уровень неопределенности и риска, более четко корректировать пути развития события.

Цель формирования сценариев – исключить или снизить фактор неопределенности, описать равновероятные возможные альтернативы. Как правило, разрабатывается несколько возможных сценариев, на которых затем накладывается одна из стратегий фирмы.

1. В том случае, когда структура, тенденции в отрасли, действия конкурентов, потребности потребителей благоприятно сказываются на положении фирмы в будущем, формируется оптимистический,

инновационный сценарий.

2. Вариант, в котором отражается наихудшее для организации развитие событий, формирует пессимистический, инерционный сценарий.

Сценарий, наиболее вероятный, находится, обычно, где-то между двумя описанными выше, уровнями, которые формируют, так называемый сегмент допустимых возможных решений, и определяет стратегию функционирования организации.

Чаще всего, исходя из методологии микроэкономического стратегического планирования, сегмент допустимых вероятных решений определяется на долгосрочную перспективу (не менее пяти лет), а рассматриваемые стратегии определяют направление развития организации.

При разработке направления развития организации на долгосрочную перспективу, чаще всего, сталкиваешься с проблемой неопределенности и риска, величина которого возрастает пропорционально с увеличением длительности перспективного периода. Таким образом, пессимистический сценарий развития характеризует минимальную степень риска, а оптимистический сценарий функционирования - максимальную степень риска.

Однако ориентация организации только на пессимистический уровень ее развития может не позволить организации решить свои производственные проблемы, а возникновение более благоприятных условий на рынке - ухудшить положение организации от невозможности использовать эти условия, что, естественно, отрицательно скажется на ее экономике.

2 этап. Необходимо рассчитать коэффициент экономической привлекательности как отношение доходов к расходам по каждому виду деятельности. Затем проранжировать виды услуг по этому коэффициенту. Далее определить услуги по степени привлекательности.

3 этап. При прогнозировании объема перевозок на перспективу, исходим из той концепции, что для наиболее привлекательных видов грузов предприятие обеспечивает максимальный прирост объема перевозок, т.е. стремится максимально увеличить свою долю на рынке. Такое увеличение может быть обеспечено предприятию за счет снижения тарифов при увеличении объемов перевозок. Для выявления наиболее эффективного решения целесообразно провести построение графиков безубыточности, выявления на которых значений прибыли, по каждому виду перевозимых грузов, позволит выделить направления развития предприятия.

Затем формируются варианты возможного развития организации исходя из повышения рыночной доли организации на наиболее

привлекательных направлениях и сохранение достигнутых объемов или незначительный их рост по наименее привлекательным направлениям. Принимается концепция, заключающаяся в том, что по наиболее привлекательным - 80% от оптимистического сценария, для привлекательных - 60% от оптимистического сценария, для средне привлекательных - 40% от оптимистического сценария, для особо непривлекательных на 10% ниже пессимистического сценария, для непривлекательных 0% прироста.

По каждому виду необходимо определить поле возможных вариантов развития предприятия, которое будет располагаться между оптимистическим и пессимистическим сценарием.

4 этап. Для определения динамики определения удельных затрат в зависимости от изменения объёмов услуг используется метод «Кривая Опыта», в соответствии с которым при увеличении объёмов услуг в 2 раза удельная себестоимость снижается на одну и ту же долю. Для каждой отрасли народного хозяйства величина этой доли колеблется в определённых пределах. Проведенный анализ показал, что значение этой доли для АТП колеблется в пределах 12%. Величина тарифа на оказание автотранспортных услуг принимается в зависимости от положения предприятия на рынке (тариф устанавливает предприятие – лидер на рынке).

Для того, чтобы использовать динамику изменения тарифов и себестоимости на перспективу, необходимо определить закон их изменения.

5 этап. На этом этапе необходимо определить средние значения традиционного и предлагаемого уровней функционирования организации на перспективу и данные занести в таблицу.

6 этап. Этот этап предполагает произвести оценку путем сравнения результатов, полученных при различных подходах, сформировать стратегию развития организации и представить в виде финансового плана.

*Ильина И.В., к.э.н.  
Савина А.Г.  
студент 3го курса  
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ  
Россия, г. Орёл*

**ВЛИЯНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ  
СОСТОЯНИЕ ООО «АГРОФИРМА ДЕКАР-КОРСАКОВО»**

**АННОТАЦИЯ:** В статье рассмотрены заемные источники финансирования предприятия ООО «Агрофирма Декар-Корсаково», которое



сталкивается в своей деятельности с необходимостью привлечения дополнительных денежных средств. Рассмотрены основные подходы управления заемным капиталом предприятия, показан эффект финансового рычага, так как эффективно привлеченный заемный капитал должен удовлетворять условиям снижения издержек и увеличения прибыли от использования капитала.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** заемный капитал, эффект финансового рычага, заемные средства, прибыль, рентабельность, предприятие.

*Среди важнейших проблем, с которыми сталкиваются предприятия, является эффективное управление заемным капиталом. Предприятие, привлекая заемный капитал, должно учитывать аспекты сохранения финансовой устойчивости. Слишком большое привлечение заемных средств уменьшает финансовую устойчивость предприятия, однако малый объем заемных средств не позволяет фирме развиваться. Таким образом, создание эффективно действующей системы управления заемным капиталом должно основываться на организации планирования, формирования и использования заемного капитала таким образом, чтобы предприятие сохранило финансовую устойчивость с одной стороны, а с другой – обеспечило прирост рентабельности и экономическое развитие.*

На рисунке 1 представлена доля заемного капитала и собственных средств в структуре общего капитала на примере ООО «Агрофирма «Декар-Корсаково».

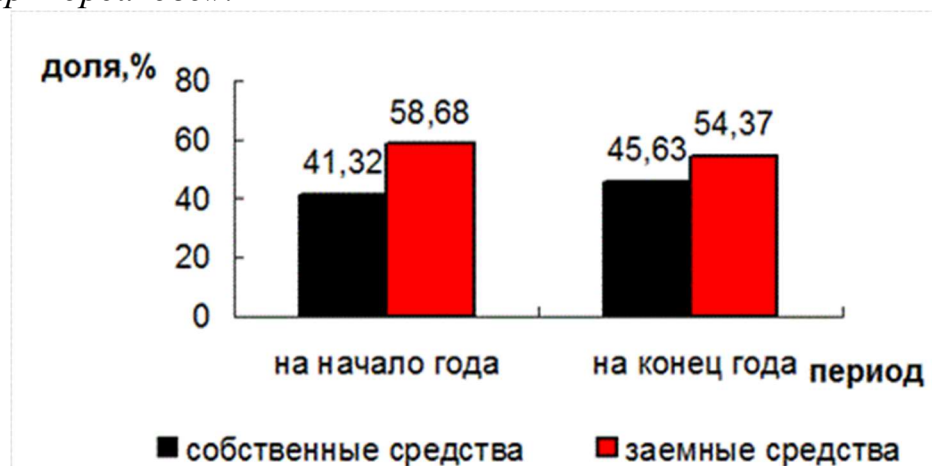


Рис.1. Доля заемного капитала и собственных средств в структуре общего капитала на примере ООО «Агрофирма «Декар-Корсаково» Орловской области, Корсаковского района.

Привлечение заемного капитала предприятий, в результате

исследования, должно основываться в первую очередь на:

- определении потребности в заемном капитале;
- определении оптимальной структуры и источников формирования заемного капитала;
- использовании заемных ресурсов по составляющим принятой стратегии;
- эффективном регулировании состава и структуры заемного капитала для достижения максимальной отдачи, сохранения финансовой устойчивости и обеспечения развития предприятия.[3]

При решении вопроса о целесообразности привлечения заемных средств предприниматели должны оценить сложившуюся обстановку с финансовым состоянием предприятия, структурой финансовых ресурсов, которые отражены в пассиве бухгалтерского баланса. Высокая доля привлеченных средств, высокий процент за пользование кредитом может делать опасным привлечение новых заемных средств.

Несмотря на то, что, привлекая заемные средства, предприятие получает ряд преимуществ, однако при определенных обстоятельствах, таких как низкий уровень рентабельности, они могут обернуться и своей обратной стороной, недостатком полученных доходов, что ухудшит финансовое состояние и может привести к банкротству.

Поэтому необходимо оценивать состояние заемных средств.

Для того чтобы рассчитать сколько заемных средств приходится на рубль собственных, помогает показатель финансового рычага. Это соотношение заемного капитала к собственному. Эффект финансового рычага отражает изменение рентабельности собственных средств, полученное благодаря использованию заемных средств.[2]

Основными составляющими эффекта финансового рычага являются дифференциал финансового рычага и коэффициент финансового рычага. Дифференциал финансового рычага – это есть разница между рентабельностью активов компании (экономической рентабельностью), и ставкой процента по заемному капиталу. Он является главным условием, образующим рост рентабельности собственного капитала. Для этого необходимо, чтобы экономическая рентабельность превышала процентную ставку платежей за пользование заемными источниками финансирования, т. е. дифференциал финансового рычага должен быть положительным. [4]

Так же для того чтобы рассчитать эффект финансового рычага необходимо знать налоговый коэффициент, который показывает в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным

уровнем налога на прибыль.

В таблице 1 представлен расчет эффекта финансового рычага на основе баланса на конец отчетного периода с учетом и без учета кредиторской задолженности на примере ООО «Агрофирма Декар-Корсаково».

Таблица 1 – Расчет эффекта финансового рычага на примере ООО «Агрофирма Декар-Корсаково»

Показатели	Результат расчета
ЗК с учетом кредиторской задолженности, тыс. руб.	107551,0
ЗК без учета кредиторской задолженности, тыс. руб.	77227,1
ЭФР с учетом кредиторской задолженности	- 0,3
ЭФР без учета кредиторской задолженности	- 0,28

Анализируя данные можно сделать вывод, что предприятию нецелесообразно брать кредит, т. к. ему не хватит денег на его погашение.

Таким образом, можно сказать, что заемный капитал играет важную роль в формировании деятельности организаций и его дальнейшего функционирования. Но проблемы связанные с управлением заемным капиталом с позиции конкретного предприятия требуют дополнительные подготовки, исследования с учетом современных явлений. Эффективность управления заемным капиталом должна обязательно оцениваться, поскольку, таким образом, проверяется эффективность политики управления заемным капиталом и реализации финансовой стратегии. Для этого могут использоваться показатели рентабельности, оборачиваемости, структуры и динамики заемного капитала и т. д. Эффективность управления заемным капиталом должна постоянно отслеживаться с целью принятия оперативных и своевременных решений. И поэтому для привлечения заемных средств необходимо подходить к этому правильно, для того чтобы, избежать неблагоприятных последствий в дальнейшем, таких как банкротство и невыплата заемных средств кредитным учреждениям.

#### **Использованные источники:**

1. Болдырева Д.Г. Анализ эффективности использования заемного капитала на основе эффекта финансового рычага на примере ООО «ЛЕБГОК-ЭЭРЗ» // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 639-642.
2. Ильина И.В., Сидоренко О.В. Региональная стратегия использования земельных и материально-технических ресурсов сельского хозяйства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 16. С. 21.
3. Ильина И.В., Сидоренко О.В. Источники финансирования

производственной деятельности зерновых хозяйств региона. [Текст] / Ильина И.В., Сидоренко О.В. // Аграрная Россия. – 2012. - № 5. – С. 16-20.

4. Ильина И.В., Сидоренко О.В. Обеспечение инвестиционно-инновационного развития зерновой отрасли. [Текст] / Ильина И.В., Сидоренко О.В. //Наука и жизнь Казахстана// Международный научно-популярный журнал. – 2012. - № 1(18). – С. 227-234

*Ильясов А.М.*

*магистрант*

*МБШ КазЭу им. Т. Рыскулова*

*Республика Казахстан, г. Алматы*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ**

В настоящее время определить влияние корпоративного управления на показатели эффективности деятельности банка дело очень сложное.

В зависимости от подходов, оценивающих эффективность развития банков можно выделить несколько показателей, это в частности показатели операционной эффективности.

В рамках операционных показателей, влияние рейтинга корпоративного управления может быть оценено через финансовые коэффициенты [1]:

- рентабельность собственного капитала (Return on Equity, ROE);
- рентабельность активов (Return on Assets, ROA) и другие.

В результате анализа проведенного автором были получены следующие результаты: ROA Банка на 01.04.2015 г. составил 0,89%, а ROE составил 10,64%. Эти показатели средние, хотя имеются все шансы совершенствовать корпоративное управление банком, чтобы повысить показатели эффективности.

Несмотря на широкое распространение исследований, посвященных изучению взаимосвязи между качеством корпоративного управления в компании и показателями ее операционной эффективности, все же сложно доказать прямой зависимости, например, влияния рейтинга корпоративного управления на операционные показатели эффективности компании [2].

Это можно объяснить тем, что в настоящее время высшее руководство в банках пока еще не фокусируют свои действия именно на задаче обеспечения стратегической эффективности, а решает задачи более низкого порядка. Кроме того, все корпоративные решения, принимаемые органами управления банка, реализуются со значительной временной задержкой,

поэтому объективно оценивать текущий рейтинг корпоративного управления можно только анализируя показатели эффективности, которые банк достигнет в будущем. С учетом того, что влияние рейтинга корпоративного управления сложно напрямую увязать с операционными показателями, на наш взгляд стоит использовать другие показатели оценки для определения влияния рейтинга корпоративного управления на эффективность развития банка.

По причине невозможности провести точную оценку влияния рейтинга корпоративного управления на показатели эффективности развития компании, с использованием только операционных показателей автором предлагается проводить оценку влияния рейтинга корпоративного управления через достижение стратегических показателей.

Высшее руководство компании, формирует перечень стратегических целей и задач, которые планируется достигнуть через определенный временной промежуток.

Поэтому, чем выше уровень корпоративного управления (рейтинг), тем выше эффективность работы высшего руководства, следовательно, возрастает вероятность того, что компания достигнет поставленных стратегических целей.

Результатом достижения стратегических целей компании практически всегда является увеличение доходов, что в итоге отражается улучшением показателей эффективности, выраженных в операционных показателях, таких как прибыль и рентабельность. Также следует учитывать, что изменение операционных показателей происходит с задержкой по времени, поэтому исследование влияния рейтинга корпоративного управления на показатели эффективности развития компании следует изучать с учетом временного лага – минимум один год.

В целях повышения эффективности и достоверности оценки влияния рейтинга корпоративного управления на показатели эффективности компаний автором предложено использовать альтернативные модели, которые интегрируют стратегические цели, а также финансовые и нефинансовые показатели в единую модель.

Одной из наиболее известных в настоящее время моделей, позволяющих проводить такую интеграцию показателей, является модель Р. Коплана и Д. Нортон – «Balanced Scorecard» или система сбалансированных показателей [3].

Отличительной особенностью модели «Balanced Scorecard» является подход, при котором финансовые показатели это свершившиеся события,

поэтому они не используются для достижения долгосрочных задач. При таком подходе, эффективность развития компании оценивается с учетом поставленных стратегических целей, то есть с применением принципа «где компания сейчас» и «где компания должны быть завтра».

Это позволяет связать в единую модель три ключевых фактора успеха компании:

- корпоративное управление (эффективность управления банком);
- стратегические цели (эффективность работы банка на международном рынке);
- достижение стратегических задач (эффективность развития банка).

«Balanced Scorecard» подразумевает, что каждому уровню управления в компании разрабатываются собственные показатели эффективности, причем их количество не превышает 5-10 показателей, что позволяет высшему руководству сконцентрироваться на достижении наиболее важных из них.

Результат исследования заключается в том, что использование «Balanced Scorecard» позволит увязать в рамках единой модели все факторы, влияющие на рейтинг корпоративного управления, что позволит высшему руководству скоординировать свои действия на реализации стратегических целей и задач на основе общепринятых в мировой практике принципов корпоративного управления.

На основе проведенного исследования, автор предлагает уточненное определение внутренних и внешних факторов факторов, влияющих на корпоративное управление банков.

**Внутренние факторы** – объективные силы внутри банка, экономического и неэкономического характера, которые определяют возможности банка по обеспечению собственной конкурентоспособности.

**Внешние факторы (неуправляемые):** *Факторы мегауровня мировое хозяйство* (глобализация, состояние мировой экономики кризис или подъем); *Факторы макроуровня государство* (государственное регулирование, состояние реального сектора экономики, состояние рынка ссудного капитала, рынка инвестиций и денежного обращения); *Факторы мезоуровня город и регион* (уровень жизни населения региона, развитость банковской инфраструктуры региона); *Факторы микроуровня банк* (уровень конкуренции, спрос на банковские услуги).

**Внутренние факторы (управляемые):** кредитная деятельность, инвестиционная деятельность, конкурентоспособность банковских услуг, кадровый потенциал банка.



Учитывая факторы, влияющие на корпоративное управление банком, высшее руководство будет ориентировано на достижение стратегических показателей, сотрудники компании ориентированы на выполнение тактических действий в рамках единой стратегической цели, что позволит формировать четкую структуру корпоративного управления и тем самым повышать рейтинг корпоративного управления, а также достигать роста операционных показателей характеризующих финансовую эффективность деятельности.

Обобщая вышесказанное автором, делается вывод, что для успешного развития компании должны получить оценку качества корпоративного управления от международных рейтинговых компаний. Получение международного рейтинга корпоративного управления позволяет инвесторам, партнерам более доверительно относиться к компаниям.

В результате присвоения рейтинга корпоративного управления, структура управления компании строится на основе усовершенствованных принципов корпоративного управления, что позволяет привлекать дополнительные инвестиции и создает дополнительную стоимость компании. Для того чтобы оценить влияние рейтинга корпоративного управления на изменение показателей эффективности компании, в настоящее время недостаточно использование только финансовых показателей, так как спектр изменений происходящих с компанией в результате получения международной рейтинговой оценки более обширен. Для этого необходимо использовать комплексную модель, такую как «Balanced Scorecard» позволяющую изучать изменение совокупности различных факторов, в рамках стратегических целей и задач компании.

#### **Использованные источники:**

1. Иванова Е.А. Особенности функционирования корпораций и корпоративное управление в современной экономике. Монография. – М.: МЭСИ, 2012
2. Грачева М., Арабова Н. Особенности корпоративного управления в банках.// Управление компанией. №7,8, 2004
3. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - М: Олимп-Бизнес, 2010. — 320 с.

*Ильсова И.Р.  
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.  
доцент*

*Башкирский государственный университет  
Россия, г. Уфа*

## **РЫНОК МОЛОКА РОССИИ**

Сегодня Россия – это один из крупнейших в мире производителей молока и молочной продукции, но имеющий сравнительно низкую долю товарного молока в общем объеме производства, а по продуктивности проигрывает некоторым странам более чем в 2 раза.

Сегодня в условиях кризиса в молочной отрасли внесение изменений в технический регламент на молочную продукцию, введение электронной ветсертификации готовой молочной продукции создают рост издержек и подорожание готовой продукции.

В 2014 году количество крупного рогатого скота сократилось на 3,5% (тенденция уменьшения поголовья продолжается уже второй год подряд) на фоне увеличения количества молока до 14,3 млн. т в 2014 году в сравнении с 2013 – 14 млн. т. Такой рост, обусловленный повышением производительности, которая составила 7,6%. (см. таблица 1) [1].

Таблица 1 - Объемы производства молока в России

<b>Производители</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Сельскохозяйственные организации	14752	1406	14379
Крестьянские (фермерские) хозяйства	1719	1804	1913
Хозяйства населения	15284	1468	14552
<b>ВСЕГО</b>	<b>31756</b>	<b>30529</b>	<b>30845</b>

Больше всего молока в региональном разрезе производят личные подсобные хозяйства республики Башкортостан - это 1059 тыс. тонн за 2013 год, и Алтайского края, где по данным Росстата, хозяйства населения произвели в прошлом году 794 тыс. тонн молока. В 2013 году 1804,6 тыс. тонн сырого молока произведено в крестьянских (фермерских) хозяйства и хозяйствах индивидуальных предпринимателей.

По оценке аналитиков, в 2014 году сельхозорганизации, личные подсобные и фермерские хозяйства отгрузили на переработку 16,9 млн. тонн сырого молока против 16,6 млн. тонн в предыдущем году. Вторая половина 2014 года для отечественной молочной отрасли принесла большую маржинальность в результате введения эмбарго. Данная ситуация спровоцировала дефицит на рынке и производители подняли цены и

увеличили объем выпускаемой продукции.

Средняя закупочная цена на молоко первого и высшего сорта в прошлом году составила 20,59 руб/кг и 22,97 руб/кг соответственно. Это на 36,6% и 33,7% выше значений 2013 года [2].

Постоянное повышение цен на молоко является стимулирующим фактором для производителей, однако расширить производство будет весьма проблематично, особенно в нынешнем году.

Теперь на основании выше приведенных исследований рассмотрим возможные объемы производства молока в перспективе пяти лет. В таблице 2 приведены показатели производства за период 2000-2014 гг. На основе этих данных, используя метод наименьших квадратов, прогнозируем производительность молока в будущем.

Таблица 2 - Показатели производства молока России

Годы	t	Xt	t <sup>2</sup>	Xt*t
2000	1	32259,0	1	32259
2001	2	32874,1	4	65748,2
2002	3	33462,2	9	100386,6
2003	4	33315,5	16	133262
2004	5	31861,2	25	159306
2005	6	31069,9	36	186419,4
2006	7	31339,1	49	219373,7
2007	8	31988,4	64	255907,2
2008	9	32362,6	81	291263,4
2009	10	32570,0	100	325700
2010	11	31847,3	121	350320,3
2011	12	31645,6	144	379747,2
2012	13	31755,8	169	412825,4
2013	14	30528,8	196	427403,2
2014	15	30845,0	225	462675
<b>Сумма</b>	<b>120</b>	<b>479724,5</b>	<b>1240</b>	<b>3802597</b>

$$A = \frac{\sum X_t \cdot \sum t^2 - \sum X_t \cdot t \cdot \sum t}{n \cdot \sum t^2 - (\sum t)^2}$$

$$B = \frac{n \cdot \sum X_t \cdot t - \sum X_t \cdot \sum t}{n \cdot \sum t^2 - (\sum t)^2}$$

$$A = \frac{479724,5 \cdot 1240 - 3802597 \cdot 120}{15 \cdot 1240 - 14400} = 32987,32$$

$$B = \frac{15 \cdot 3802597 - 47972,5 \cdot 120}{15 \cdot 1240 - 14400} = -125,71$$

$$\hat{M}_t = A + B \cdot t$$

$$2015 = 32987,32 - 125,71 \cdot 16 = 30975,96$$

$$2016 = 32987,32 - 125,71 \cdot 17 = 30850,25$$

2017=32987,32-125,71\*18=30724,54

2018=32987,32-125,71\*19=30598,83

Из расчетов видно, что объемов производства молока будет постепенно снижаться.

Состояние молочного рынка России можно охарактеризовать следующим образом: низкая инвестиционная привлекательность, неэффективное распределение средств, в рамках существующей программы государственной поддержки, высокий уровень колебания закупочной цены на молоко, а также низкий кадровый потенциал [3].

Для совершенствования функционирования молочной отрасли необходимо развитие инфраструктуры и модернизация оборудования и объектов на производстве.

Необходимо государственное регулирование цен на молочную продукцию. Так как рост цен снижает покупательскую способность, что в итоге приведет к высоким издержкам предприятия и уменьшению рентабельности производства.

Создание государственных программ, стимулирующих инвестирование в отрасль, будет также способствовать развитию отрасли и повышению качества продукта.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Национального союза производителей молока. Режим доступа: <http://www.souzmoloko.ru/> Дата обращения 25.04.15
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) Дата обращения: 26.04.15
3. Развитие молочной отрасли до 2020 года [Электронный ресурс] // Национальный союз производителей молока. – Режим доступа: [http://www.souzmoloko.ru/img2/1\\_diagnostika.pdf](http://www.souzmoloko.ru/img2/1_diagnostika.pdf). Дата обращения 25.04.2015
4. Ибрагимова З.Ф. Возможности составления стратегий развития Республики Башкортостанна основе SWOT-анализа // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2010. № 6. С. 22-26.
5. Алёшин А. Кооперативные отношения в АПК // АПК: экономика, управление. - 2012. - №8. - С.55-60

*Имыгирова Т.И.*  
*старший преподаватель*  
*Евразийский лингвистический институт*  
*Россия, г. Иркутск*

## **О РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА**

**Аннотация.** Проблемой ВПО, в настоящее время является построение теоретически обоснованной и экспериментально подтвержденной концепцией перехода от декларируемой в ФГОС ВПО модели специалиста к модели подготовки профессионально и социально компетентного специалиста

**Ключевые слова:** компетенции, ФГОС ВПО, специалист

ФГОС подготовки бакалавров и магистров по направлению «Экономика» определяет объем математической подготовки и требования к результатам освоения основных образовательных программ по математике в виде перечня компетенций, которыми должен обладать выпускник. Перечень данных компетенций определяет конечный результат математической подготовки экономиста в вузе.

Профессиональные компетенции, сформулированные в ФГОС в самом общем плане, могут служить лишь ориентиром для разработчиков образовательных программ и нуждаются в дальнейшей детализации при определении целей обучения в вузе, в частности, целей обучения математике. Задавая обобщенный вектор обучения, ФГОС практически не регламентирует ни целей математической подготовки будущих экономистов в вузе, ни её содержания, ни её учебно-методического обеспечения, ни форм реализации [4].

Разработка модели специалиста всегда являлась ключевой при определении целей и организации процесса обучения. Модель специалиста является инструментом решения психолого-педагогических задач, когда на её основе строится модель подготовки будущего специалиста, в которой осуществляется проекция требований к специалисту на требования к организации учебного процесса, к содержанию учебных планов, к педагогическим условиям, учебно-дидактическим средствам и методам обучения.

Главной проблемой высшего профессионального образования, по нашему мнению, в настоящее время является построение теоретически обоснованной и экспериментально подтвержденной концепцией перехода от декларируемой в ФГОС ВПО модели специалиста к модели подготовки профессионально и социально компетентного специалиста.

Исследованию этой проблемы посвящены такие работы, как «Компетентный подход и теория контекстного обучения» Вербицкого А.А., «Модель формирования экономико-математической компетентности будущих менеджеров» Шунайлова С.А., и др. Между тем до сих пор «...остается открытым вопрос об эффективной педагогической модели, содержащей систему дидактических условий и педагогических технологий, адекватных задаче формирования компетентности будущего специалиста» [2].

Цели обучения – это первоочередной вопрос при подготовке специалиста. Попытаемся уточнить, каковы цели обучения математике будущих экономистов в высшей школе.

Наиболее полно разработанной и востребованной в системе высшего образования считаем схему построения и реализации педагогических целей, раскрытую в работах Н.Ф. Талызиной [6]. Суть развиваемого ею подхода заключается в преемственности целей разных уровней, обеспечивающей их синтез в целостную систему и в прямой связи целей с содержанием обучения. Это достигается за счет описания целей и содержания обучения на языке задач, которые должен уметь решать студент, прошедший курс обучения [6].

Целью обучения математике в вузе становится формирование математической компетентности будущих специалистов как составляющей его профессиональной компетентности. Что же следует понимать под математической компетентностью выпускников вузов?

Изучение различных подходов к определению математической компетентности (это исследования М.В. Носкова, В.А. Шершневой, Л.К. Илященко, С.А. Ракова, С.А. Шунайловой, Л.Н. Журбенко, Я.Г. Стельмах, Г.И. Илларионовой и др.) показывает, что все существующие дефиниции объединяет стремление к обеспечению высокого качества математического образования специалиста, направленное на успешное выполнение профессиональных задач [1, 2, 3].

Под математической компетентностью экономистов мы будем понимать *способность и готовность решать методами математики типовые профессиональные задачи и повышать свою профессиональную квалификацию*. Типовая профессиональная задача (ТПЗ) – цель, которая многократно ставится в процессе профессиональной деятельности.

В зависимости от уровня формирования математической компетентности экономистов типовые профессиональные задачи формулируются на языке соответствующей предметной области [1]. На рис.



1 представлена структура математической компетентности будущих экономистов.



Рис. 1. Структура математической компетентности экономистов

В соответствии с выявленными тремя уровнями математической компетентности специалиста в области экономики процесс обучения математике в вузе, по нашему мнению, должен проходить три этапа своего развития. Первым из них является *общеразвивающий*, когда возможности формирования математической компетентности ограничены общим развитием студентов [2].

На втором – *ориентировочно профессиональном* – стимулируется понимание значимости умений синтезировать знания различных областей наук, приобретаются знания о математических моделях в экономике, о математических методах их исследования, углубляются профессиональные ориентации, приобретается опыт применения математического моделирования в деятельности, понимание необходимости и способность применять математические методы в будущей работе.

При этом преподавателям-математикам необходимо непрерывно пополнять багаж своих знаний о потребностях современной экономической науки в математических методах и потенциальных возможностях их использования экономистами в исследовательской и производственной деятельности. Вместе с тем и преподавателям общепрофессиональных экономических дисциплин необходимо обладать достаточной математической культурой, чтобы активно использовать математические модели и математические методы в рамках своей предметной области.

И наконец, на третьем – *общепрофессиональном* – стимулируется осознание умений синтезировать знания как способности решать ТПЗ [2]. Анализ деятельности специалистов в области экономики позволил выделить

ТПЗ, решение которых требует использования математических методов [5].

Ответственность за выполнение этой задачи лежит, прежде всего, на профилирующих кафедрах экономических факультетов вузов. Систематическое обучение студентов применению математических методов, изучаемых в курсе математики, в их будущей профессиональной деятельности должно осуществляться специалистами в данной области. Только тогда у студентов складывается убеждение в необходимости математического образования для его будущей профессии.

#### **Использованные источники:**

1. Байгушева И. А. Формирование математической компетентности экономистов в вузе / И. А. Байгушева // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 1.
2. Бурмистрова Н. А. Методическая система обучения математике будущих бакалавров направления экономика на основе компетентностного подхода : автореф. дис. ... канд. пед. наук / Н. А. Бурмистрова – Красноярск, 2011. – 364 с.
3. Булдык, Г. М. Формирование математической культуры экономиста в вузе : дис. ... д-ра пед. наук. 13.00.08 / Г. М. Булдык. – Мн, : Изд-во Белорус, ун-та, 1997.
4. Попова Е. А. Профессиональная направленность математической подготовки экономистов-менеджеров в вузе : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 / Е. А. Попова. – Красноярск, 2004.-183 с.
5. Пустобаева О. Н. Формирование математической культуры экономистов расширением дидактических возможностей электронных учебников : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08 / О.Н. Пустобаева. – Самара РГБ, 2007.
6. Талызина Н. Ф. Пути разработки профиля специалиста / Н. Ф. Талызина, Н. Г. Печенюк, Л. Б. Хихловский. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1987. – 176 с.

*Инговатова О.А.  
старший преподаватель  
Шимкова А.В.  
студент 5-го курса  
ХГАЭП  
Россия, г. Хабаровск*

## **ПРИМЕНЕНИЕ АВС АНАЛИЗА ЗАПАСОВ В ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация:** В статье рассматривается последовательность применения АВС-анализа при управлении запасами предприятий, предлагается ассортимент запасов в геологоразведочных подрядных организациях, характеризуются пути дифференциации объектов анализа и пути снижения запасов на предприятии.

**Ключевые слова:** Запас, АВС-анализ, этапы проведения АВС анализа, управление запасами, счет 10 «Материалы».

В настоящее время в управлении запасами, пользуется популярностью АВС-анализ. Действительно, он является простым, но эффективным инструментом анализа, позволяющим выявить запасы, требующие первоочередного внимания, что актуально при дефиците запасов и кадров. Однако, как показывает практика, далеко не все предприятия применяют АВС-анализ. Не исключением являются и геологоразведочные подрядные организации. Для того чтобы минимизировать риск ошибки, необходимо придерживаться алгоритма АВС-анализа, который представляет следующую последовательность действий:

1. Определение цели,
2. Формирование объектов и выявление факторов для дифференциации объектов анализа,
3. Использование информационного массива для анализа,
4. Оценка объектов анализа по обозначенным факторам,
5. Подведение результатов анализа (в рамках данной статьи рассматриваться не будет).

Первым, ключевым этапом АВС-анализа является определение цели анализа. АВС-анализ не является самоцелью, это всего лишь инструмент, который при умелом обращении способен дать определенный результат.

Вторым этапом АВС-анализа является определение объектов анализа. Например, снизить запасы на складе компании можно следующими путями:

- а) обратить внимание на ассортимент;
- б) пересмотреть поставщиков и покупателей компании;

в) провести анализ складского запаса.

На третьем этапе ABC-анализа необходимо определить факторы, на основе которых будет происходить дифференциация объектов. Этот этап тесно связан со вторым: факторы определяются выбранными для анализа объектами.

В подрядных организациях геологоразведочной отрасли имеется широкая номенклатура материально-производственных запасов, учет которых ведется на счете 10 :

10.01.01 – «Вещества» - «Газ для плиты», «Кислород», «Кислота (для паяльника)», «Растворитель» и т.д.

10.01.02 – «Мелкие запчасти» - «Винт», «Гайка», «Гвозди», «Саморез кровельный (уп)», «Саморезы ш/г» и т. д.

10.03.01 – «Масло» - «Масло 2-х тактное», «Масло 4-х тактное», «Масло OIL», «Масло гидравлическое», «Масло дизельное», «Масло моторное», «Масло моторное М 10ДМ (л)», «Масло промывочное», «Масло трансмиссионное» и т.д.

10.03.02 – «Бензин» - «Бензин АИ», «Дизтопливо» и т. д.

10.05.01 – «Кольца» - «Кольцо», «Кольцо керновательное», «Кольцо керновательное 25239», «кольцо керновательное 30489», «Кольцо керновательное желобчатое 24894», «Кольцо керновательное с желобками 135116», «Кольцо поршневое», «Кольцо стопорное кернователя 135115» и т. д.

10.05.02 – «Трубы» - «Труба бурильная 59105», «Труба внутренняя колонкового набора HQ L =1,5 м Кат 25258», «Трубка», «Трубка топливная», «Трубка тормозная» и т.д.

10.09.01 – «Офисные принадлежности» - «Бумага», «Клей», «Кружка», «Нитки (прошивка документов)», «Ноутбук» и т. д.

10.09.02 – «Хозяйственное оборудование» - «Перчатки резиновые», «Перчатки утепленные», Плоскогубцы», «Полотенца бумажные», «Полотно для ножовки по металлу», «Поролон», «Порошок стиральный», «Посуда одноразовая» и т.д.

10.10.01 – «Обувь» - «Берцы», «Берцы зимние», «Ботинки зимние», «Ботинки кожаные» и т.д.

10.10.02 – «Одежда» - «Костюм зимний», «Костюм п/эцф», «Костюм рыбака», «Костюм сварщика», «Куртка утепленная» и т.д.

Ввести метод "Activity Based Costing" управленческого учета материалов:

Первым шагом в проведении ABC — анализа - перечислить все

анализируемые позиции (список сырья и материалов);

Определить показатель, по которому произойдет отсортировка (стоимость закупки сырья);

3) Отсортировать все позиции по убыванию;

4) Рассчитать долю (вклад) каждой позиции;

5) Определить совокупный процент;

6) Присвоить каждой позиции группу А,В или С (Таблица 1);

Все позиции от начала таблицы до границы 80% — категория А;

Все позиции от границы 80% до границы 95% — категория В;

Все позиции от границы 95% до границы 100% — категория С;

Таблица 1 – Анализ ассортимента запасов при модели ABC

Наименование	Значение, руб	Вклад, %	Накопительный вклад, %	Группа
1	2	3	4	5
Труба бурильная 59105	100	48	48	А
Дизтопливо	50	24	71	А
Втулка	35	17	88	В
Клема	20	10	98	С
Проволока	5	2	100	С
Итого	210	100		

7) Подготовить выводы по ABC-анализу;

Материалы класса А – самые востребованные запасы. Устанавливается строгий контроль и регулирование запасов, а также контроль за расчетом периода опережения. Так, труба бурильная 59105 имеет большую значимость для производства, данный товар можно купить большой партией и хранить на складе; дизтопливо так же играет большую роль в процессе производства, оно необходимо для большинства выполняемых подрядных работ, поэтому закупку данного бурового инструмента необходимо тщательно формировать и вести строгий учет его выдачи.

Материалы класса В - определяются экономичные размеры и момент выдачи повторного заказа. Такие запасы менее востребованы на предприятии.

Материалы класса С - размер повторного заказа устанавливается так, что поставки осуществлять в течение длительного периода времени. В основном в эту группу относятся кабель, проволока и др.

Таким образом, группировку запасов можно осуществлять с применением ABC – анализа с целью эффективного управления ими.

#### **Использованные источники:**

1.Стерлигова А.Н. Управление запасами широкой номенклатуры : с чего

*Ирицян В.Э.*

*студент 2 курса*

*Дудник Т.А.*

*научный руководитель*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Финансы и кредит*

*Россия, г. Краснодар*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

### **Аннотация:**

В данной статье рассмотрена сущность продовольственной безопасности как в общем виде, так и ее применение в Краснодарском крае, раскрыто социально-экономическое положение региона и определены основные направления для улучшения обеспечения продовольственной безопасности.

### **Ключевые слова:**

Продовольственная безопасность; ВВП; Краснодарский край; продовольственная корзина.

Продовольственная безопасность страны - неотъемлемая часть ее национальной безопасности. Она обеспечивает стабильный выпуск основных продуктов питания и их общедоступность населению. Развитие обеспечения населения продуктами питания является важной социально-экономической задачей, решение которой представляет собой большое значение как для России в целом, так и для отдельных ее регионов. Обеспечение продовольственной безопасности является наиважнейшим направлением государственной политики и благоприятствует стабильному социальному климату в обществе. Продовольственная безопасность регионов и страны служит базовым показателем жизнедеятельности человека.

Значимость вопроса продовольственной безопасности в системе национальной безопасности состоит также и в том, что она имеет довольно тесную связь с экологической. Россия, имея все основные виды ресурсов – водные, земельные, энергетические, трудовые и сырьевые, пока в должной мере не может обеспечить людей полноценным продовольствием за счет



собственного производства. Потребности восполняются крупномасштабным импортом даже тех его видов, которые она может производить в достаточном количестве не только для внутреннего потребления, но и для поставки их на мировой рынок. Именно в обеспечении страны продовольствием сконцентрировались практически все проблемы и «болевые» точки функционирования агропромышленного комплекса и его основы - сельского хозяйства, возможности повышения жизненного уровня населения. В самом общем виде определение положения продовольственной безопасности населения судится по следующим критериям:

- физическая общедоступность продовольственных товаров, т.е. существование нужного набора продовольствия на всей территории страны;
- экономическая общедоступность продовольственных товаров, т.е. уровень доходов, который позволяет приобретать продукты питания, хотя бы, на минимальном уровне потребления;
- безопасность продовольствия для потребителей — предотвращение производства и реализации некачественных пищевых продуктов, которые могли бы нанести вред здоровью населения.

Рассмотрим данный вопрос в пределах нашего региона. Краснодарский край – это один из наиболее развитых в аграрном отношении регион России. Сельское хозяйство является основным направлением экономики Краснодарского края. На Кубани производится около 10% российских объемов зерна, свыше 80% риса, более 20% зерновой кукурузы, порядка 15 % сахарной свеклы и 14 % подсолнечника, весь объем чая, субтропических и цитрусовых культур.

В Краснодарском крае реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции. Ответственный за реализацию проекта - департамент сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

Именно в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае на 2014-2020 годы» проводится практическая работа по осуществлению приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

На реализацию этой государственной программы необходимы 60,39 млрд. руб. Финансирование из краевого и местных бюджетов предусматривается в суммах 31,65 млрд. руб. и 208,38 млн. руб.

соответственно; 588,3 тыс. руб. ожидаются к поступлению из федерального бюджета. Планируется привлечение средств из внебюджетных источников (около 28,53 млрд. руб.) [5]

В рамках программы будут продолжены преобразования в отрасли, которые направлены на обеспечение эффективного ее функционирования в целях формирования условий для стабильного экономического развития края, повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения достойного уровня жизни населения.

В целом экономика Кубани развивается достаточно высокими темпами и данный рост наблюдается по целому комплексу отраслей: сельское хозяйство, транспорт, туризм, строительство, рекреация. По статистическим данным известно, что на наш регион приходится 2 % ВВП страны. Так экспресс-прогноз объема валовой продукции сельского хозяйства имеет следующий вид:

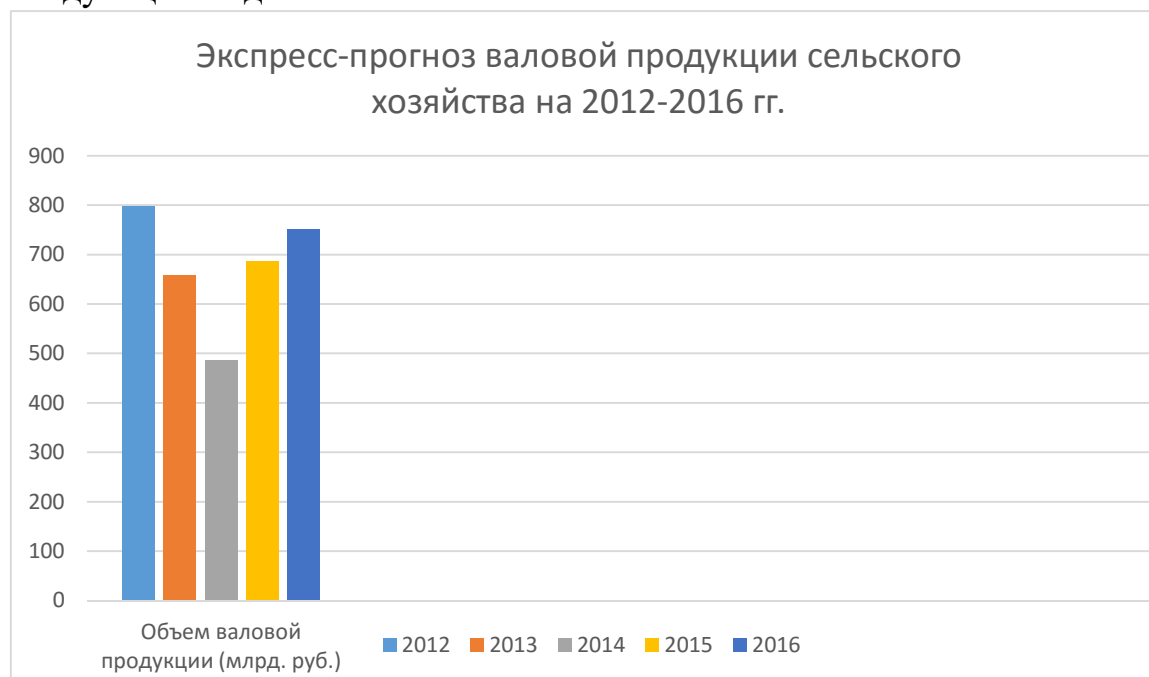


Рис.1- Экспресс-прогноз валовой продукции сельского хозяйства (2012-2016 гг.)

Благодаря эффективной работе хозяйственников, объем сельхоз продукции за 2014 год оценивается в 290 миллиардов рублей, что на 11 % выше, чем в 2013 году. При этом в целом по России рост в 2014 году составил 4,5 %. Производство продукции сельского хозяйства на душу населения в Краснодарском крае увеличилось на 12 % к уровню 2013 года и составило 54 тысячи рублей. Валовой сбор зерновых колосовых, зернобобовых культур и озимой пшеницы, в целом по краю в 2014 году составил 9,16 млн. тонн, что на 800 тыс. тонн или на 10% больше, чем в 2013

году при урожайности 55,5 центнеров с гектара (в 2013г. – 50,8 ц/га). Кубань собрала самый большой за последние 10 лет урожай.

В денежном исчислении общий объем производства животноводческой продукции составил свыше 74 миллиардов рублей, что на 4 миллиарда рублей больше, чем в 2013 году. Отмечается существенный рост рентабельности по всем направлениям животноводства, которая достигла 18% против 1,3% в 2013 году [3]

Как отмечалось чуть выше, быстрые темпы роста развития АПК, высокие показатели урожайности являются одними из основных условий, при которых аналитики отмечают способность Краснодарского края достаточно высоко обеспечивать продовольственную безопасность как для региона, так и для страны в целом.

Итак, для осуществления продовольственной безопасности, необходимо обеспечить население минимальным набором продуктов питания, необходимой для поддержания нормальной жизнедеятельности человека.

Потребительская корзина — это примерный расчётный набор, ассортимент товаров, который характеризует типичный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи.

Рассмотрим изменение стоимости потребительской корзины за трехлетний период (апрель к апрелю предыдущего года) в нашем регионе.

Таблица 1- Состав и стоимость продовольственной корзины

Наименование продуктов	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г.
	Стоимость (руб.)	Стоимость (руб.)	Стоимость (руб.)	%
Хлебобулочные изделия и крупы	622,2	638,4	777,8	125,0
Молоко и молокопродукты	755,7	761,0	1053,4	139,4
Овощи	385,3	523,8	437,3	113,5
Фрукты	266,6	258,8	353,4	132,6
Сахар	63,4	68,9	96,1	151,6
Мясопродукты	924,4	876,5	1037,4	112,2
Рыбопродукты	257,1	207,1	323,4	125,8
Масла растительные	78,1	78,8	106,8	136,7
Яйца	91,2	110,1	113,8	124,8
Прочие продукты	30,3	32,5	45,7	150,8
Итоговая месячная стоимость	3474,3	3555,9	4345,1	125,1

набора				
--------	--	--	--	--

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что итоговая стоимость набора увеличилась на 25,1 % или на 870,8 рублей. В основном наиболее повысились цены на сахар (на 51,6 %), также на прочие продукты (к ним относятся соль, чай, майонез) – на 50,8%, на молочные продукты (39,4%). Такое стремительное повышение цен связано прежде всего с санкциями.

Также известно, что стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения по Краснодарскому краю в конце марта 2015г. составила 13209,18 рубля в расчете на месяц. По сравнению с февралём 2015г. его стоимость повысилась на 0,5%.

В агропромышленном комплексе Кубани совершают работу 4150 предприятий различных форм собственности. Производством сельскохозяйственной продукции в крае занимаются около 20 тысяч фермерских и 800 тысяч личных подсобных хозяйств. Производством винограда занимаются 42 специализированных хозяйства, 22 из которых занимаются виноделием. Производством плодов и ягод занимаются 373 коллективных и фермерских хозяйства.

На сегодняшний день на Кубани производится такой объем продукции, который не только обеспечивает людей необходимым набором продуктов питания, но и дает возможность реализовать излишки за пределами Краснодарского края. Отсюда следует, что Краснодарский край, который обладает большим ресурсным, кадровым и инвестиционным потенциалом, имеет возможность обеспечить свою продовольственную и экономическую безопасность и безопасность страны в целом.

В заключение следует отметить, что в целях управления обеспечением продовольственной безопасности страны и ее регионов необходимо:

- проводить более серьезную таможенно-тарифную политику;
- регулировать цены на продукцию естественных монополий, прежде всего на энергоресурсы, потребляемые сельскохозяйственными производителями;
- снизить, или освободить, от налогообложения сельскохозяйственных производителей, которые идут на капитальные вложения, реконструкцию, техническое перевооружение производства и развитие социальной сферы;
- обеспечить доступность к рыночной информации всех субъектов агропродовольственного рынка, а также введение государственного контроля деятельности крупных торговых сетей в интересах российских

субъектов агропродовольственного рынка;

- расширение системы подготовки и повышения квалификации кадров, которые должны быть способны реализовать задачи инновационной модели развития агропромышленного производства с учетом требований продовольственной безопасности;

- финансирование научных программ по проблемам селекции, совершенствованию технологий производства [1,2,4]

#### **Использованные источники:**

1. Дудник Д.В. Основы экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // «Эверест»,- 2009.
2. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – <http://uecs.ru/> - №9. – 2012.
3. Кавун Е., «Путин назвал Кубань одним из сильнейших регионов России», статья, 11.01.2012// режим доступа в Интернет - <http://93.ru/newslines/473505/>
4. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Научный журнал КубГАУ, № 82(08), 2012 года – <http://ei.kubagro.ru/2012/08>
5. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. N 1204 "Об утверждении государственной программы Краснодарского края "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" (с изменениями и дополнениями) // режим доступа в Интернет - <http://base.garant.ru>

*Исаев А.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра Конституционного и муниципального права*

*Исаева Ю.В.*

*магистрант*

*кафедра Социологии и психологии управления*

*Орловский филиал*

*РАНХиГС*

*Россия, г. Орел*

#### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ В РЕГИОНЕ**

Аннотация: в статье определены проблемы и предложены пути совершенствования механизма контроля и оценки эффективности

проведения административной реформы в регионе.

Ключевые слова: административная реформа, административный регламент, качество государственных и муниципальных услуг, партнерство.

В условиях социально-политических трансформаций XXI века как в зарубежных странах, так и Российской Федерации особое внимание уделяется вопросам обеспечения эффективности административно-государственного управления и качества государственных услуг.

Представители власти, экспертного и научного сообщества связывают этот процесс с проведением административных реформ.

Не останавливаясь на этапах и результатах подобных реформ в России, отметим, что в настоящее время основная нагрузка по совершенствованию системы государственного управления приходится на региональный уровень власти по таким направлениям как: упорядочение полномочий органов исполнительной власти; разработка административных регламентов; регулирование процедур оказания публичных услуг; противодействие коррупции.

В процессе их реализации субъекты РФ сталкиваются со следующими проблемами. Это – отсутствие как объективных методик расчета показателей результативности деятельности органов исполнительной власти различного уровня [1, С. 1992–1996], так и корреляции оценки качества предоставления услуг с итогами оценки государственных гражданских служащих, участвующих в административных процедурах предоставления услуги (результаты аттестации, квалификационного экзамена) [2, С. 12–18]; низкая эффективность действия административных регламентов и системы обратной связи с конечными потребителями (как следствие – слабая востребованность результатов оценки качества предоставления услуг в органах власти).

При этом, реструктуризация региональных органов власти, как правило, приводит к необоснованному увеличению штатной численности государственных служащих, усложненному механизму взаимодействия между вновь созданными органами власти [3, С. 4–8]. Так, например, численность работников государственных органов и органов местного самоуправления Орловской области по ветвям власти и уровням управления с 2003 по 2013 год увеличилась на 1259 человек (с 9711 в 2003 году до 10970 – в 2013 году). При этом, согласно данным федерального статистического наблюдения, на конец сентября 2014 года в федеральных государственных органах и государственных органах Орловской области замещали должности



государственной гражданской службы 4845 человек (44,9 % от общей численности работников). На должностях муниципальной службы было занято 2192 человека (52,4 % от общей численности работников). Следовательно, укомплектованность составила 91-95% [4], что говорит о дальнейшем увеличении численности госслужащих.

То есть, несмотря на предпринимаемые меры, очевидно, что до настоящего времени не выработаны четкие критерии построения органов власти с учетом объема и характера функций и объектов управления.

К тому же, как отмечают эксперты, в субъектах Российской Федерации недостаточно знают о целях и задачах проводимых преобразований; что сделано и что делается на региональном и местном уровнях для снижения административных барьеров и повышения качества и доступности государственных и муниципальных услуг [5, С. 77–83].

Официальные источники указывают, что в Орловской области как на гражданской, так и на муниципальной службе не в полной мере используется механизм назначения на вакантные должности из кадрового резерва; отсутствует взаимосвязь между программами подготовки гражданских и муниципальных служащих. В муниципальных образованиях Орловской области остро стоит вопрос о подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров. К примеру, за последние 3 года прошли профессиональную переподготовку и повышение квалификации 546 муниципальных служащих (25% от общего числа муниципальных служащих). Лишь в 5 из 27 городских округов и муниципальных районов приняты муниципальные программы развития муниципальной службы [6].

Одной из самых острых проблем нашего региона остается повышение уровня доверия населения к власти. Так, согласно статистическим данным 2014 года, в г. Орле удовлетворенность населения деятельностью главы муниципального района составляла лишь 16,16%. Менее 10% у руководителей Малоархангельского (3,40%), Залегощенского (3,70%), Колпнянского (5,56%) и Свердловского (6,25%) районов. Полностью считают эффективной деятельность местного главы жители Корсаковского района [7]. Такие показатели, с нашей точки зрения, должны быть проанализированы как местными, так и региональными органами власти. Во многом, уровень доверия характеризует социально-политическую и экономическую стабильность и безопасность конкретной территории.

Данные обстоятельства в значительной степени препятствуют формированию системы управления, ориентированной на результат.

Решению указанных проблем должен способствовать системный

деятельностный подход, являющийся определяющим в формировании механизма контроля и оценки эффективности проведения административной реформы [8, С. 394–396].

В этой связи, с нашей точки зрения, в Орловской области необходимо, во-первых, повысить персональную ответственность лиц, ответственных за реализацию программ «Повышение эффективности государственного и муниципального управления в Орловской области, поддержка институтов гражданского общества», «Развитие государственной гражданской и муниципальной службы в Орловской области на 2013–2016 годы».

Целесообразно развивать управленческую культуру государственных гражданских служащих, то есть совокупность профессионально значимых личностных качеств, стереотипов, установок, ценностей; знаний, навыков, компетенций; отношений; юридических, моральных и организационных норм поведения, предопределяющих содержание, направленность и эффективность профессиональной управленческой деятельности [10, С. 62–67; 11, С. 84–92].

Во-вторых, следует снизить затраты времени и усилий, необходимых для получения заявителями государственных (муниципальных) услуг, путем развития сети многофункциональных центров (МФЦ). В частности отметим, что в 2015 году на территории Орловской области планируется создать 25 многофункциональных центров во всех городских округах и муниципальных районах, а также организовать 81 удаленный офис МФЦ. Это позволит к концу 2015 года обеспечить более 90% орловцев доступ к получению государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» [9].

Создание и функционирование системы мониторинга качества и доступности государственных услуг должно основываться на трех основных принципах: независимость оценок (приоритетность оценок потребителей государственных услуг); возможность проведения независимой, научно-методической экспертизы получаемых результатов в процессе мониторинга; открытость данных (публикация результатов мониторинга в открытых источниках) [8, С. 394–396].

Проведение мониторинга как системы оценочных мероприятий необходимо осуществлять в 4 этапа (таблица 1). Для каждого этапа должны быть использованы собственные специфические инструменты [1, С. 1992–1996].

Таблица 1 – Этапы мониторинга качества управления в учреждениях государственного сектора и инструменты их реализации

Этап мониторинга	Инструменты	
	Традиционные	Предлагаемые
Наблюдение	Статистические, бюджетные, кассовые, бухгалтерские отчеты	Отчеты руководителя
Оценка текущего уровня качества управления	Косвенная оценка через методики оценки интегральной эффективности и результативности деятельности организаций	Методика оценки качества управления
Прогноз уровня качества управления	Прогнозирование на основе факторного анализа, традиционные прогностические модели эффективности и результативности деятельности организаций	Имитационное моделирование качества управления, моделирование на основе нейронных сетей
Принятие управленческих решений по повышению качества управления	Традиционные инструменты принятия решений (SWOT-анализ, анализ иерархий, финансовое моделирование)	Инструменты менеджмента качества

Таким образом, можно рекомендовать органам государственной власти и местного самоуправления ввести в практику ежегодные отчеты руководителей. Данные отчетов в дальнейшем будут являться основанием для проведения оценки качества управления учреждением, а следовательно, позволят реализовать предложенный механизм мониторинга качества управления, проводить рейтингование учреждений по уровню качества управления, принимать более обоснованные решения при планировании деятельности учреждений [1, С. 1992–1996].

В-третьих, практически весь декларируемый комплекс проблем заставляет согласиться с главным выводом – интегрированный показатель эффективности государственной власти должен основываться на оценке социальной эффективности планируемых и реализуемых органами государственной власти мероприятий. Такой подход значительно сужает круг поиска методологических и методических основ построения системы мониторинга по направлениям административной реформы [8, С. 394–396]. В этой связи возрастает актуальность создания государственной социологической службы. Однако, до настоящего момента не решена проблема кадрового обеспечения подобной структуры. Поэтому вузам

региона, ведущим подготовку по направлению «Социология», следует увеличить практикоориентированность программы, а государственным структурам – заключать контракты на целевую подготовку соответствующих специалистов.

Кроме того, образовательным организациям высшего образования (и в первую очередь – Орловскому филиалу Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации как профильному вузу) целесообразно расширить спектр дополнительных образовательных программ по подготовке и переподготовке государственных и муниципальных служащих (акцентируя при этом внимание не только на работниках администраций, но и, например, на судебных приставах, миграционной службе и т.д.), а также магистерских программ (например, таких как «государственное управление и государственная служба», «региональная политика и региональное управление»).

В-четвертых, поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций является актуальной формой повышения эффективности преодоления социальных проблем в регионе. В этой связи необходимо проработать механизмы социального межсекторного партнерства, проанализировать перспективы кластерной технологии [12, С. 18–19; 13, С. 226–231], аутсорсинга и IT- аутсорсинга. Использование подобных технологий позволит получить синергетический эффект от совместной деятельности.

Таким образом, учёт этих факторов обеспечит эффективность административной реформы, будет способствовать росту доверия граждан к органам власти различных уровней, соединению государства и гражданского общества на новом информационном уровне, формированию действенной системы партнерства, развитию предпринимательского и инвестиционного климата.

#### **Использованные источники:**

1. Балунова Н.В., Юрченко Е.В. Методологические особенности организации мониторинга качества управления в государственных и муниципальных учреждениях // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 11-9. – С. 1992–1996.
2. Масленникова Е.В. Оценка эффективности деятельности органов государственной власти при исполнении государственных функций // *Вестник Поволжской академии государственной службы*. – 2009. – № 1. – С. 12–18.

3. Огнева В.В. Реализация административной реформы в регионе: анализ реформаторской практики // Образование и общество. – 2010. – № 3. – С. 4–8.
4. Численность работников государственных органов и органов местного самоуправления Орловской области по ветвям власти. О численности и оплате труда государственных гражданских и муниципальных служащих Орловской области в январе-сентябре 2014 года [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области [сайт]. URL: [http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/orel/ru/statistics/government/](http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/government/) (дата обращения: 6.02.2015).
5. Гайер А.В. Показатели политико-управленческой эффективности административных реформ: методологические подходы // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – № 65. – С. 77–83.
6. Об утверждении государственной программы «Повышение эффективности государственного и муниципального управления в Орловской области, поддержка институтов гражданского общества» : Постановление Правительства Орловской области от 29 ноября 2012 г. № 444 (в ред. от 26.12.2013 № 456) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Результаты проведения опроса по оценке населением эффективности деятельности [Электронный ресурс] // Портал Орловской области – публичный информационный центр [сайт]. URL: <http://orel-region.ru/poll> (дата обращения: 6.02.2015).
8. Икрамов Д.Б. Проблемы социологического обеспечения реализации целей административной реформы в России // Стратегия гражданской защиты: проблемы и исследования. – 2014. – Т. 4. – № 2. – С. 394–396.
9. В Орловской области намечено создание 25 многофункциональных центров [Электронный ресурс] // ИнфоОрел [сайт]. URL: [http://www.infoorel.ru/news/news.php?news\\_id=30882](http://www.infoorel.ru/news/news.php?news_id=30882) (дата обращения: 6.02.2015).
10. Пашин Л.А., Проказина Н.В. Социологическая культура государственных гражданских служащих как условие информационно-аналитического обеспечения управленческой деятельности // Среднерусский вестник общественных наук. – 2012. – № 4-2. – С. 62–67.
11. Пашин Л.А., Проказина Н.В. Социологическая культура в системе образования государственных гражданских служащих // Среднерусский вестник общественных наук. – 2012. – № 3. – С. 84–92.

12. Исаев А.В. Социально-политическое партнерство органов государственной власти и Русской Православной Церкви в современной России : автореф. дисс. ... канд. полит. наук : 23.00.02. – Орел, 2011. 26 с.
13. Исаев А.В., Поповичева Н.Е. Формирование и развитие образовательного кластера как механизма регионального развития // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 2. – С.226–231.

*Исакаева Д.Ф.  
студент 6 курса  
Мингазова З.Р., к.п.н.  
руководитель, доцент  
факультет информационных технологий и управления  
кафедра государственного и муниципального управления и права  
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный  
Аграрный Университет»*

## **БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГРАЖДАН И ОРГАНИЗАЦИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Обслуживание граждан на уровне муниципального образования – одна из основ службы, суть которой заключается в предоставлении услуг как социально незащищенным слоям населения, так и обычным гражданам. Основы такого обслуживания прописываются в основных документах муниципального образования, включая устав, гарантируя населению муниципалитета соблюдение их прав, озвученных Конституцией и современным законодательством страны.

Обслуживание бытовое является многофункциональной сферой, которая способствует увеличению свободного времени работающего населения, освобождая его от многих трудоемких работ по ведению домашнего хозяйства, рациональному использованию денежных доходов семьи, созданию предпосылок для роста трудовых ресурсов республики. Обеспечивая ремонт различных предметов длительного пользования, бытовые услуги оказывают положительное воздействие на рост уровня жизни населения. Деятельность в сфере бытового обслуживания, ориентированная на высвобождение рабочего времени населения, создает дополнительные возможности для повышения профессиональной квалификации человека, развития интеллектуальных и физических способностей личности, для роста социальной активности человека.

Бытовое обслуживание граждан на муниципальном уровне основывается на основных направлениях государственной политики



Республики Башкортостан и имеет специальную республиканскую программу в сфере бытового обслуживания населения, удовлетворение потребительского спроса, насыщение рынка разнообразными видами бытовых услуг.

Программа представляет собой совокупность целей и задач, а также основных направлений и мероприятий, способствующих устойчивому функционированию и стабильному развитию сферы бытовых услуг.

Как отмечается в документе, рассчитанном на 2011-2014 годы, сфера бытовых услуг, занимая 11,7% в структуре платного сервиса, является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан. Данную отрасль сегодня представляют свыше 8 тыс. предприятий, оказывающих населению всех муниципальных образований услуги бытового характера. В сфере бытового обслуживания занято около 30 тыс. человек. Отмечается, что рынок бытовых услуг востребован населением местных муниципальных образований, он динамично развивается и несет социальную нагрузку преимущественно в отношении малообеспеченных слоев населения. За последние пять лет объем бытовых услуг, предоставленных населению РБ, увеличился почти в три раза.

Основную часть объема бытовых услуг традиционно составляют следующие виды: ремонт и строительство жилья (52,1%), техническое обслуживание и ремонт транспортных средств (11,1%), ремонт и пошив одежды (8,0%), ремонт бытовой техники (6,6%), парикмахерские услуги (5,6%).

Наибольший рост покупательского спроса по итогам 2009 года наблюдался на услуги фотоателье (на 23,4%), по ремонту и пошиву обуви (на 16,7%), по ремонту и пошиву одежды (на 12,4%), парикмахерские услуги (на 11,7%).

Муниципалитеты Республика Башкортостан по объему оказанных услуг бытового характера в расчете на одного жителя вошли в тройку лидеров среди субъектов Приволжского федерального округа, за 2009 год этот показатель составил 4112 рублей.

Несмотря на позитивные результаты развития сферы бытового обслуживания населения в муниципальных образованиях республики, сегодня в сфере наблюдается ряд проблем. Решить их необходимо в ходе реализации специализированной республиканской программы с 2015 до 2020 года.

В частности наблюдается неравномерность размещения предприятий

данной отрасли. Наименее развита сеть бытовых услуг в отдаленных районах, на селе, на окраинах городов, что обусловлено не только различием в плотности населения, но и дифференциацией платежеспособности жителей. Имеется существенный разрыв в показателях объемов бытовых услуг на душу населения по городам и районам. На уровне муниципальных образований республики необходимо выработать комплексные программы развития сферы бытовых услуг в сельской местности. Особого внимания здесь требуют предприятия, оказывающие социально значимые услуги.

На территории республики не достаточно представлены следующие виды услуг: услуги прачечных, химчисток, обрядовые услуги и услуги предприятий по прокату.

Система бытового обслуживания населения по-прежнему испытывает нехватку высокопрофессиональных кадров. Предприятиям и предпринимателям необходимо поддерживать постоянные контакты с базовыми учебными заведениями.

Наиболее значимыми и острыми остаются проблемы сохранения и эффективного использования зданий и помещений, занимаемых хозяйствующими субъектами сферы бытовых услуг. Есть вопросы и в отношении обеспечения площадями предприятий сферы бытовых услуг.

Программное решение указанных проблем будет способствовать устойчивому функционированию и стабильному развитию бытового обслуживания населения, увеличению индекса физического объема реализуемых услуг бытового характера, обеспечению доступности бытовых услуг для всех категорий граждан, повышению качества предоставляемых услуг и культуры обслуживания.

#### **Использованные источники:**

1. Правила бытового обслуживания населения в Российской Федерации (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.08.1997 г. N 1025).
2. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав потребителей».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.2008 г. № 294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 22.07.2008 г. № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности».
5. Республиканская государственная программа по бытовому обслуживанию

населения РБ на 2011-2014 гг.

6. Правительство РБ – [www.pravitelstvorb.ru](http://www.pravitelstvorb.ru)

7. Журнал «Проблемы современной экономики» - [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)

*Исарганова А.Р.  
студент 4го курса  
Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

## **КРИЗИСНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ КОНЕВОДСТВА**

Аннотация: По мере перехода к постиндустриальному развитию усиливается сложность происходящих изменений, экономические системы становятся все более открытыми и неравновесными. При этом, выявление содержания происходящих процессов требует активного привлечения к анализу экономических явлений новых подходов, позволяющих рассматривать организацию, ведущую предпринимательскую деятельность как экономическую систему, устойчивость которой может быть нарушена возникающими кризисными процессами под воздействием факторов внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: внешние и внутренние кризисные факторы, коневодство, антикризисное управление.

Каждая организация имеет собственный потенциал развития, свои условия его осуществления и подчиняется закономерностям циклического развития социально-экономической системы. Поэтому она находится в состоянии определенного отношения к общим циклам экономики, имея при этом собственные циклы, свои причины и возможности наступления и разрешения кризисов.

Ставшая актуальной в последние годы задача минимизации воздействия экономических кризисов на деятельность производственных предприятий для своего решения требует выявления и систематизации основных факторов, оказывающих влияние на их работу в период кризисов. Только на этой основе возможна выработка мер по преодолению тех негативных последствий воздействия кризисов, свидетелями которых мы стали не так давно.

Как показали исследования причин возникновения экономических кризисов, выделить одну, главную из них, не представляется возможным. Кризисы вызываются множеством обстоятельств, как внутреннего (эндогенного), так и внешнего (экзогенного) по отношению к экономике

характера.

К возникновению кризиса на уровне Уфимского конного завода приводят следующие факторы:

- внешние факторы — несбалансированная денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика, неудовлетворительная структура доходов и расходов населения, нестабильность функционирования базовых политико-правовых институтов, конкуренция;
- внутренние факторы — ошибки в производственной, финансовой, маркетинговой стратегии, нерациональное использование ресурсов, непрофессиональный менеджмент.

Колебания на российском валютном рынке из-за санкций дают о себе знать и уровне коневодства. Затруднения касаются особенностей экспорта лошадей для проведения аукционов. Кони высоко ценятся, как они уходят из России за 6000 долларов, а затем перепродаются за рубежом уже за десятки тысяч долларов. Организациями, контролирующими вывоз лошадей за пределы России, являются Российская Таможня и Россельхознадзор. Пошлина за вывоз лошади не взимается, правда, остаются строгие требования к оборудованию транспортного средства и ветеринарных инстанциях. В настоящее время закрытость системы ветеринарного контроля перекрывает сбыт. Услуга оформления документов продается в комплексе с перевозкой. Стоимость услуги оформления документов колеблется от 700 до 2000 евро. Перевозка в европейские страны выйдет от 2000 до 5000 евро. Иностранному покупателю платить адекватную сумму за наших лошадей (ведь их современное качество ничуть не уступает лошадям из 70-80-х годов), а для внутреннего покупателя это дорого.

В последние годы в России также происходит формирование новой структуры коневодства, ориентированной на рыночное изменение характера конейиспользования. Растущий спрос на скаковых лошадей стимулирует повышение их потребительских качеств и расширенное воспроизводство племенного поголовья. Учитывая кризисное явление, данное направление также требует импортозамещения.

Внутренним факторам экономической эффективности производства по отношению к реализации относятся состояние материально-технической и кормовой базы, генетический потенциал лошадей, уровень селекционной работы, особенности организации и управления производством. Состояние материально-технической базы уфимского конного завода желает лучшего. Предприятию принадлежит несколько объектов недвижимого имущества, которым требуется капитальный ремонт.

За исследуемый период основные средства ОАО «Уфимский конный завод № 119» сократились на 3,34 %.

Из внешних факторов сказалась инвестиционная привлекательность предприятия, о чем свидетельствует несостоявшийся аукцион по продаже акций. Поскольку заявку на участие поступила только от ООО «Артмедиа», которое и стало единственным участником аукциона.

Российское коневодство находится на достаточно высоком уровне, но для поддержания имеющегося уровня и достижения новых высот необходимо принятие некоторых мер, а именно: государственная поддержка, в том числе относительно экспорта, улучшения условий выращивания и разведения лошадей, что сделает их более конкурентоспособными на мировом рынке, улучшение селекционных процессов, что даст возможность выведения новых пород лошадей, поддержка организаций производящих продукцию из конины, увеличение количества конных парков на территории страны.

Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта считаются постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия; разработка протоколов, гарантирующих целостность информационных потоков на предприятии; разработка новых управленческой, финансовой и маркетинговой стратегий; сокращение постоянных и переменных издержек; повышение производительности труда; привлечение средств учредителей; усиление мотивации персонала.

К мерам регионального или федерального уровня относятся корректировка финансово-экономической, социальной, научно-технической, инвестиционной, внешнеэкономической политики, выявление и прогнозирование внутренних и внешних угроз экономической стабильности, разработка комплекса оперативных и стратегических мер по преодолению негативных факторов, укрепление контроля, правопорядка, соблюдение законодательства.

Увеличение числа убыточных предприятий в последнее время является все более распространенным показателем российской экономики, что позволяет сделать вывод о необходимости и важности применения страхования как одного из методов управления рисками в сфере бизнеса, где наряду с различными имущественными рисками особое место занимают риски, непосредственно связанные с возможностью потери денежных средств.

### **Использованные источники:**

- 1 Ефимов. О.Н. Экономика предприятия (Электронное учебное пособие) / О.Н. Ефимов – Уфа: ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014. – 446с.
- 2 Курносов В.С. Приоритетные направления развития подотрасли племенного коневодства / В.С. Курносов, К.Э. Тюпаков // Труды Кубанского государственного аграрного университета. - 2010. - № 2. - С. 70-74. - 0,5 пл. в т.ч. 0,3 авторского текста.
- 3 Антикризисное управление: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 406 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс
- 4 Лекции: антикризисное управление на предприятии / Электронный ресурс - Режим доступа: <http://antikruprs.ru/lektcii-antikrizisnoe-upravlenie-na-predpriyatii/>

*Ислакаева Г.Р., к.э.н.  
старший преподаватель  
Закиров А.Р.  
студент 4го курса  
БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ДИАГНОСТИКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МУСП "УРТАКУЛЬ" БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА**

Диагностика состояния дебиторской и кредиторской задолженности, являясь важнейшей составной частью деятельности бухгалтерии и всей системы финансового менеджмента организации, позволяет ее руководству:

-найти рациональное соотношение между величиной кредиторской задолженности и объемом продаж, оценить целесообразность увеличения отпуска продукции, товаров и услуг на условиях последующей оплаты;

-прогнозировать состояние долговых обязательств организации в пределах текущего года, что позволит улучшить финансовые результаты ее деятельности [1,2].

Несомненно, полезны результаты диагностики поставщикам и подрядчикам, работникам налоговых органов, финансовых служб - всем, кто имеет или намерен иметь хозяйственные отношения с организацией, чтобы убедиться в ее способности платить по обязательствам [3].

Диагностика дебиторской и кредиторской задолженности нами выполнена на материалах МУСП "Уртакуль" Буздякского района.



Таблица 1 Диагностика дебиторской и кредиторской задолженности в МУСП "Уртакуль" Буздякского района

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Изменения 2013 г. к 2011 г.	
	тыс. руб.	в %к итогу	тыс. руб.	в %к итогу	тыс. руб.	в %к итогу	тыс. руб.	в %к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Краткосрочная дебиторская задолженность	13187	50	26330	50	28552	50	15365	100
в т.ч расчеты с покупателями и заказчиками	13187	50	26330	50	28552	50	15365	100
Итого	26374	100	52660	100	57104	100	30730	100
Долгосрочная кредиторская задолженность	11060	50	301	50	504	50	-10556	1000
в т. ч. кредиты	11060	50	301	50	504	50	-10556	1000
Итого	22120	100	602	100	1008	100	-21112	1000
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности						3,25	0,97	0,87
Период погашения дебиторской задолженности, дн						112,3	376,3	419,5
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %						30,6	61,6	47,7
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности						1,2	87,4	56,6
Темп роста дебиторской задолженности, в % к предыдущему году						29,8	89,6	96,3
Темп роста кредиторской задолженности, в % к предыдущему году						34,5	43,7	46,7

Из данных таблицы 1 видно, то что краткосрочная дебиторская задолженность в 2013 г. по сравнению 2011 г. увеличилась на 15365 тыс.руб, расчеты с покупателями и заказчиками - на 15365, прочая дебиторская отсутствует.

За анализируемый период происходит уменьшение долгосрочной кредиторской задолженности в 10556 тыс.руб., в основном за счет уменьшения суммы долгосрочных кредитов. Это связано с тем, что МУСП "Уртакуль" за счет уменьшения долгов перед поставщиками и подрядчиками, списания на финансовый результат долгов по целевому финансированию, которые сложились из-за отнесенной на задолженность по счету целевого финансирования полученной субсидии (фактически была использована по целевому назначению в мае 2012г. и, следовательно, в этом же периоде должна быть отнесена на финансовый результат, а не на

увеличение кредиторской задолженности). Период погашения дебиторской задолженности в 2013 году составляет 419 дней.

Таким образом, диагностика дебиторской и кредиторской задолженности МУСП "Уртакуль" показала, что предприятие сталкивается с проблемой управления дебиторской задолженностью, что обусловлено следующими причинами:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью в МУСП "Уртакуль" представляется целесообразным использовать имеющийся опыт управления дебиторской задолженностью на других предприятиях [1, 3], а именно разработать кредитную политику, т.е. свод правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности, на основе алгоритма дифференциации условий предоставления отсрочки платежа:

- отобрать показатели, на основании которых будет проводиться оценка кредитоспособности контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т. д.)
- определить принципы присвоения кредитных рейтингов клиентам организации. Рейтинг должен присваиваться на определенный период, например, квартал, по истечении которого должен пересматриваться. Кредитный рейтинг разрабатывает сама организация.
- разработать кредитные условия для каждого кредитного рейтинга, определить цены реализации, время отсрочки платежа, максимальный размер коммерческого кредита, систему скидок.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью МУСП

"Уртакуль" следует владеть информацией о дебиторах и их платежах.

**Использованные источники:**

1. Купрюшина О.М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта : Анализ и контроль / О.М. Купрюшина; Воронеж. Гос. ун-т - Воронеж: изд-во Воронеж, гос. ун-та, 2013. - 136 с.
2. Кураков Л.П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Кураков Л.П. - 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. - 395 с.
3. Курбатов Г.А., Вакар А.А. Методы управления налоговой нагрузкой при росте дебиторской задолженности // Налоговый вестник. – 2011. – №9. – С. 129 – 132.

*Исламова З.Р., к.э.н.  
старший преподаватель  
Ардаширова Л.З.  
студент 5го курса  
Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ**

В нашей стране огромное количество сельских поселений. Самое общее определение, которое известно практически каждому человеку, заключается в том, что сельское поселение – это населенный пункт, находящийся в сельской местности, в котором большинство жителей работает в сфере сельского хозяйства[4]. Сельское поселение - сложная социально-экономическая система, которая функционирует и развивается в рамках государственной и региональной стратегий социально-экономического развития, государственной и региональной политики, изменяющегося законодательства, которая нисколько не проще городской социально-экономической системы. Наоборот, в сельском поселении добавляется комплекс факторов, усложняющих общий ход развития[3].

Для совершенствование системы управления в сельских поселениях следует:

1. Проводить более активное информирование жителей района о работе, задачах и планах Администрации через средства массовой информации и информационные стенды. Чтобы граждане района видели и могли оценить работу Администрации – их представителей - под углом – чем эта работа полезна для граждан.

2. Проводить большее количество социальных опросов по важным проблемам жизнедеятельности муниципального района среди граждан, чаще проводить сходы граждан по решению местных вопросов.

3. Чаще проводить учебу на месте для служащих Администрации муниципального района для повышения знаний о законодательстве РФ, повышения квалификации муниципальных служащих.

4. Активнее принимать выездные формы рассмотрений заявлений, предложений и жалоб граждан, непосредственные встречи председателя и его заместителей с жителями муниципального района. Усилить контроль за сроками рассмотрения заявлений, предложений и жалоб жителей муниципального района.

5. Повышение роли физической культуры и спорта для предупреждения заболеваний поддержания высокой работоспособности населения, профилактики правонарушений, преодоления распространения наркомании и алкоголизма.

6. Повышение образовательного уровня учащихся сельских школ, приведение качества образования в соответствии с современными требованиями, обеспечивающими конкурентоспособность кадров на рынке труда.

7. Активизация культурной деятельности на селе[5].

В свете решений Федерального закона № 131-ФЗ муниципальная политика в сельской местности должна быть переориентирована на достижение следующих целей:

1. Развитие социальной сферы сельских поселений, сокращение разрыва между городом и селом в уровне обеспеченности объектами социальной сферы.

2. Создание социальных и экономических основ для повышения престижности проживания в сельской местности.

3. Расширение рынка труда в сельской местности путем создания условия для развития сельскохозяйственного производства и роста доходов сельских жителей.

4. Создание условий для завершения передачи объектов социальной сферы сельскохозяйственными предприятиями и организациями в ведение органов местного самоуправления[1].

Поставленные задачи могут быть успешно решены, если, прежде всего, будет приоритетная государственная поддержка развития социальной сферы сельских поселений на федеральном и региональном уровнях. Необходимо разработать эффективный экономический механизм,

обеспечивающий содержание и эксплуатацию объектов социальной сферы села на уровне нормативных требований.

Важную роль должно сыграть повышение эффективности использования материально-технических и кадровых ресурсов социальной сферы села путем формирования предприятий интегрированного типа. И, наконец, большое значение имеет формирование правового и методического обеспечения социального развития села[2].

#### **Использованные источники:**

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 6 октября 2003г. №131-ФЗ: принят Гос. Думой 16 сентября 2003г.: одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003г. (ред. от 29.12.14г) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Великая Н.К. Местное самоуправление: еще одна попытка реформы [Текст]: учеб.пособие / Н.К Великая, В.П.Шишкин. – Норма, 2011. – 354с.
3. Игнатенко, С.А. Муниципальное право РФ [Текст]: учебник / С.А. Игнатенко.- М.: Проспект,2012.-239с.
4. Зотов, В.Б. Муниципальное управление [Текст]: учебник/ В.Б.Зотов, З.М. Макашева.- М.: Академия,2009.-15с.
5. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации [Текст]: учебник / А.Я. Кибанов.- М.:ИНФРА,2011.- 367с.

*Исламова З.Р., к.э.н.  
доцент  
Мухьярова Н.Ю.  
студент  
Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПИСЯМИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ**

Каждый орган ЗАГС по закону должен иметь официальный сайт, избавляющий пользователей от необходимости лишней раз стоять в очередях. Большинство людей предпочитают получить всю нужную информацию в электронном виде со страниц официального сайта. Это экономит не только время граждан, но и затраты на функционирование самого госоргана.

Впрочем, большинство россиян идут за необходимыми сведениями

непосредственно в орган ЗАГС, а его телефон узнают в справочной службе. И дело не только в том, что пенсионеры почти не пользуются интернетом. Проблема в том, что большинство сайтов сложно найти с помощью поисковых систем. Обычно пользователи просматривают лишь первую пару страниц из найденного, а сайт ЗАГСа, как выяснилось, может скрываться и на десятой, либо не находиться по стандартным запросам вообще.

Очень важно, чтобы на сайте была актуальная информация. Обычно это контактные данные и режим работы органа ЗАГС, порядок предоставления им госуслуг, информация об обжаловании действий и решений органа ЗАГС, порядок оплаты и размер госпошлины для каждой госуслуги, реквизиты и формы квитанций, бланки заявлений и многое другое.

Критерий необходимости размещения подобной информации очень прост: если сведения помогают людям в принятии повседневных решений, то они полезны. Помимо информации об услугах сюда можно отнести списки самых популярных имён и другие данные, находящиеся в распоряжении ЗАГСов.

К сожалению, пока далеко не все организации уделяют этому достаточное внимание, и открытость информации здесь едва превышает 50%.

Различия между ЗАГСами с точки зрения информационной открытости довольно существенные. На некоторых сайтах представлены практически все необходимые сведения, на других же нет даже справочных номеров телефонов. На одних сайтах представлен лишь перечень предоставляемых госуслуг, на других же подробно расписан порядок предоставления гражданам той или иной услуги, сроки предоставления, необходимые для этого документы, основания для отказа в предоставлении услуги и т.п.

При этом ЗАГСы склонны скрывать от граждан следующую информацию: порядок обжалования актов и действий органов ЗАГС в судебном порядке, информацию об уплате госпошлины за подачу заявлений, информацию о рассмотрении обращений граждан.

Сайтам также недостает интерактивности, которая могла бы сделать обращение в ЗАГС максимально комфортным. Нужны различные интерактивные приемные, формы обратной связи с возможностью отследить стадию посланного обращения и так далее.

Так же есть и другая проблема: лишь половина сайтов предоставляет все необходимые пользователям бланки заявлений и образцы их заполнения,



а также квитанции для уплаты госпошлины. Возможно, это связано с тем, что за такой услугой обращаются нечасто. Однако это не повод лишать пользователей удобства и возможности распечатать и заполнить заявление, не выходя из дома.

Для многих россиян органы ЗАГС – в первую очередь место проведения бракосочетаний. Но будущим молодоженам удастся найти на официальных сайтах не так уж много полезной информации. В основном, их ждет реклама конкретного ЗАГСа как лучшего места для проведения свадебной церемонии с фотографиями интерьеров и прошедших бракосочетаний. Можно найти даже просветительские материалы о значении семьи и брака.

Впрочем, на многих сайтах есть достаточно полезный сервис — календарь, в котором указано, когда нужно подавать заявление для регистрации в желаемый день. А вот возможности через сайт подать документы на регистрацию брака практически нет нигде.

Сегодня органы ЗАГС должны повышать удобство своих сайтов, создавать мобильные версии, версии для слабовидящих, обеспечивать возможность подписки на новости.

Необходимо, чтобы каждый сайт можно было быстро найти при помощи поисковых систем, иначе смысл их работы сводится на нет. Желательно, чтобы сайты были технологически удобными, чтобы на каждом из них была возможность контекстного поиска. Также важно, чтобы сведения размещались в удобных для пользователей форматах. Но главное – это, конечно, информационное наполнение сайтов.

Эти меры могли бы помочь гражданам меньше времени проводить в очередях, свести к минимуму походы по инстанциям, а также получать квалифицированные ответы в области семейного и другого законодательства.

*Истомина Е.М., к.э.н.  
доцент*

*Тарабаева Н.М., к.э.н.  
доцент*

*УрГЮУ*

*Россия, г. Екатеринбург*

## **ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях экономического кризиса и экономических санкций очень важно, чтобы российские предприятия были конкурентоспособными на

рынке. Это позволит успешно решить программу импортозамещения, определенную правительством нашей страны в качестве приоритетного направления развития нашей экономики на ближайшую перспективу.

Конкурентоспособность означает способность к конкуренции, а значит главной задачей предприятия становится задача быть лучше, чем остальные, а может быть лучше, чем конкретный конкурент, который работает на данном рынке. Экономисты исследовательской организации «European Management Forum» (г. Женева) предлагают следующее определение конкурентоспособности: «Конкурентоспособность фирмы – это реальная и потенциальная способность компаний, а также имеющихся у них для этого возможностей проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов». Конкурентоспособность – сложное понятие, которое включает много факторов, влияющих на состояние и развитие предприятий. Под факторами конкурентоспособности можно понимать те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате – изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения. Факторы определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности.

С целью лучшего понимания факторов конкурентоспособности рассмотрим их основные классификации, существующие в современной экономической теории. Считается, что сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, предприятие должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам:

- 1) концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;
- 2) качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;
- 3) цена товара с возможной наценкой;
- 4) финансы – как собственные, так и заемные;
- 5) торговля – с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;
- 6) послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию

постоянную клиентуру;

7) внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

8) предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Ряд отечественных экономистов к ключевым факторам конкурентоспособности относят:

- финансовое положение предприятия;
- развитость базы для собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок предприятия и уровень расходов на них;
- наличие передовой технологии;
- обеспеченность высококвалифицированными кадрами;
- способность к продуктовому и ценовому маневрированию;
- наличие сбытовой сети;
- состояние технического обслуживания;
- возможность кредитования;
- действенность рекламы и средств стимулирования сбыта;
- обеспеченность информацией, платежеспособность основных покупателей.

По другой классификации считается, что конкурентоспособность предприятия складывается из трех основных базовых факторов:

- ресурсный – затраты ресурсов на единицу готовой продукции. Предприятие само способно контролировать прежде всего ресурсный фактор роста конкурентоспособности, поэтому повышение производительности труда, капиталотдачи, общей эффективности производства очень важно и зависит от политики самой организации по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, накоплению основного капитала, организации маркетинга, профессиональной подготовке и переподготовке кадров;

- ценовой – уровень и динамика цен на все используемые ресурсы и готовую продукцию. Данный фактор является менее контролируемым со стороны предприятия, поскольку уровень цен в стране во многом зависит от экономической политики государства;

- «фактор среды» – в данный фактор входят такие составляющие, как: налоговая политика, надежность банковской системы, уровень инфляции,

банковского кредита, валютного курса, внешнеторговых тарифов, а также политическая обстановка в стране и степень воздействия государства на рыночного контрагента.

Таким образом, исходя из данной классификации факторов можно сделать вывод, что действие одних факторов предприятие может контролировать, а действие других – не может, поэтому активное вмешательство государства в экономические процессы в качестве действующего гаранта прав и обязанностей приобретает все более важное значение.

Наиболее фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предприятия было проведено в работах М. Портера. Факторы конкурентоспособности понимаются им как «одна из четырех основных детерминант конкурентного преимущества наряду со стратегией фирмы, ее структурой и конкурентами, условиями и наличием родственных или смежных предприятий отрасли и конкурирующих на рынке».

Определение конкурентоспособности предприятия – сложный процесс, который предусматривает способность осуществлять свою деятельность в условиях рынка и при этом получать прибыль, которая была бы достаточной для совершенствования своей хозяйственной деятельности.

В основе конкурентоспособности предприятия лежит система конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества вероятно можно рассматривать как, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Конкурентные преимущества обязательно должны находить реальное воплощение в товаре, цене, качестве обслуживания, низких издержках и других показателях деятельности компании и восприниматься потребителем, т.е. они должны измеряться, оцениваться экономическими показателями: более высокой рентабельностью, большей рыночной долей, большим объемом продаж и др. Нереализованные в конкурентной борьбе преимущества не являются преимуществами как таковыми, поскольку не воплотились в новые результаты деятельности, не привели к новому состоянию компании. Конкурентные преимущества имеют иерархию и могут относиться:

- к товару;
- к функциональной сфере деятельности (исследованиям, производству, менеджменту и др.);
- к предприятию, отрасли, экономике страны, обществу в целом.

Конкурентные преимущества предприятия могут быть:

1. По времени действия:

краткосрочные;

долгосрочные.

2. По возможности имитации:

имитируемые;

уникальные и т.д.

Каждое конкурентное преимущество имеет свой ресурс, поэтому рыночные позиции предприятия определяются количеством конкурентных преимуществ, их значимостью (доступностью конкурентам) и длительностью жизненного цикла конкурентного преимущества. Чем больше число уникальных, труднодоступных для воспроизведения конкурентных преимуществ и длительность их жизненного цикла, тем прочнее стратегические позиции компании.

Для выживания или победы в жесткой конкурентной борьбе любая система должна обладать определенными преимуществами перед своими конкурентами. В последние годы почти в любой книге по конкуренции, конкурентным преимуществам или конкурентоспособности имеются ссылки на фундаментальную книгу "Международная конкуренция" Майкла Портера.[1]

М. Портер предложил набор типовых стратегий, в основе которых лежит идея, что каждая из них основана на конкурентном преимуществе и добиться его фирма должна, выбрав свою стратегию. Она должна решить, какой тип конкурентного преимущества хочет получить и в какой сфере. Таким образом, первая составляющая стратегического выбора по этой модели - конкурентное преимущество, которое делится на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товара. Каждое предприятие, осуществляющее свою деятельность в настоящих условиях должно хорошо представлять себе те факторы конкурентоспособности, которые могут оказывать влияние непосредственно на его хозяйственную деятельность. Оно должно опираться на свои, присущие только ему конкурентные преимущества. Приоритетной задачей, стоящей перед отечественной экономикой, является повышение конкурентоспособности национальных товаропроизводителей, к числу которых относятся промышленные предприятия и отрасли.

Только в этом случае предприятие может быть по-настоящему конкурентоспособным, эффективно использовать свой экономический потенциал, а значит успешно справиться с экономическими трудностями,

которые возникли в нашей экономике в настоящее время.

#### **Использованные источники:**

1. М. Портер "Международная конкуренция" М.1993 г.

*Исянюлова А.Р.  
студент 5го курса  
Нигматуллина Г.Р., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **УЧЕТ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ (НЕПОКРЫТОГО УБЫТКА) В СПК «ТАНАЛЫК» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА**

Аннотация: В данной статье рассматривается учет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на конкретном предприятии, который позволяет предприятию объективно характеризовать результаты хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: нераспределенная прибыль, непокрытой убыток, распределение прибыли.

Нераспределенная прибыль является одним из важнейших показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности, служит финансовым источником производственного развития и объектом распределения собственникам хозяйствующего субъекта.

В результате своей деятельности организация может получить либо прибыль, либо убыток, либо вообще не иметь ни прибыли, ни убытка.

Если по результатам года получен положительный результат, то организация будет иметь дело с нераспределенной прибылью. При отрицательном результате организация имеет дело с непокрытым убытком.

Для обобщения информации о наличии и движении сумм распределенной чистой прибыли организации предназначен активно-пассивный счет **84 «Нераспределенная прибыль (непокрытой убыток)»**.

Счет 84 имеет одностороннее сальдо:

- кредитовое сальдо означает и отражает нераспределенную прибыль организации;
- дебетовое сальдо означает непокрытый убыток [2].

По окончании отчетного периода (месяца, квартала, года) СПК «Таналык» при составлении бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли убытки» закрывается, при этом заключительной записью последнего месяца отчетного периода сумма чистой прибыли (убытка) списывается в состав



нераспределенной прибыли организации бухгалтерскими записями таблица 1.

Таблица 1 Типовые бухгалтерские записи по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в СПК «Таналык»

Год	Факт хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумм, руб	Документ-основание
за 2012	Получена прибыль	99	84	524 000	Бухгалтерская справка
за 2013	Получен убыток	84	99	(2 237 000)	Бухгалтерская справка
за 2014	Получен убыток	84	99	(212 000)	Бухгалтерская справка

Только в следующем за отчетным годом, после того как члены кооператива утверждают распределение прибыли, только тогда бухгалтер проводит по общепринятой практике реформацию баланса. И по счетам главной книги, на основе решения кооператива, бухгалтер начинает реформацию баланса, суть которой теперь сводится к списанию целевых сумм со счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на цели, определенные членами кооператива. Оставшаяся после этого прибыль предназначена для самофинансирования предприятия. Она представлена в виде кредитового сальдо на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» [3].

Прибыль кооператива, определяемая по бухгалтерскому балансу, распределяется следующим образом:

- на погашение просроченных договоров;
- на погашение убытков;
- в резервный и другие предусмотренные уставом и образуемые в порядке, определенном собранием, неделимые фонды;
- для осуществления в соответствии с законодательством обязательных платежей в бюджет;
- на выплату причитающихся по дополнительным паевым взносам членов и паевым взносам ассоциированных членов кооператива дивидендов, общая сумма которых не должна превышать 30 процентов от чистой прибыли кооператива, подлежащей распределению;
- остающаяся часть распределяется среди членов кооператива в виде кооперативных выплат в порядке, определенном общим собранием.

На основании решения общего собрания членов кооператива СПК «Таналык» осуществляет по общепринятому правилу распределение прибыли, полученной за отчетный год следующими бухгалтерскими записями таблица 2.

**Таблица 2 Бухгалтерские записи использования нераспределенной прибыли в СПК «Таналык»**

Год	Содержание факта хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумм, тыс.руб	Документ - основание
за 2012	Списан с бухгалтерского баланса прибыль отчетного года за счет прибыли прошлых лет	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток) прошлых лет	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток ) отчетного года	524	Решение общего собрания члена кооператива, бухгалтерская справка
за 2013	Списан с бухгалтерского баланса убыток отчетного года за счет прибыли прошлых лет	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток) отчетного года	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток ) прошлых лет	(2 237)	Решение общего собрания члена кооператива, бухгалтерская справка
за 2014	Списан с бухгалтерского баланса убыток отчетного года за счет прибыли прошлых лет	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток ) отчетного года	84/нераспределенная прибыль (непокрытой убыток ) прошлых лет	(212 )	Решение общего собрания члена кооператива, бухгалтерская справка

Аналитический учет по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» организуется таким образом, чтобы обеспечить формирование информации по направлениям использования средств. При этом в аналитическом учете средства нераспределенной прибыли, использованные в качестве финансового обеспечения производственного развития организации и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества и еще не использованные, могут разделяться.

**Использованные источники:**

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н: (ред. от 08.11.2010) // СПС «Консультант Плюс».
2. Лукашеня П.Р. Учет нераспределенной прибыли [Текст] / П.Р. Лукашеня // Бухгалтерский учет. – 2012. -№8. – С. 33-38.
3. Федосова Т.В., Бухгалтерский учет конспект лекций [Текст] / Т.В. Федосова. - Таганрог: ТТИ ЮФУ. – 2012. – С. 234.

*Исяняев Р.М.*  
*кафедра анализа хозяйственной деятельности и аудита*  
*Саратовский Социально-Экономический Институт (филиал)*  
*Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова*  
*ISYANYAEV R.M.*  
*department of business analysis and auditing*  
*Saratov socio – economic institute (branch) of Plekhanov Russian*  
*Economic University*

**ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНФОРМАЦИИ,  
ХАРАКТЕРИЗУЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННУЮ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ  
BASIC REQUIREMENTS FOR INFORMATION,  
CHARACTERIZING INVESTMENT ATTRACTION FOR COMPANIES.**

В статье рассматриваются подходы к составлению отчетности, составляемой в соответствии с российскими и международными стандартами финансовой отчетности, выявляются требования к отчетной информации, влияющие на принятие решения инвесторами.

The paper discusses various approaches to drawing up financial statements prepared in accordance with Russian and international financial reporting standards, identifies the requirements for reporting information, influencing decision-making by investors.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, МСФО, качество учетной информации.

Key words: investment attractiveness, IFRS, quality of accounting information.

Неотъемлемой частью инвестиционного процесса является обеспечение потенциальных инвесторов качественной информацией, позволяющей оценить инвестиционную привлекательность предприятия.

Инвестиционная привлекательность для инвесторов определяется прежде всего прозрачностью бухгалтерской отчетности организации, которая может быть достигнута внедрением МСФО.

Финансовая отчетность несет для инвесторов ограниченную информацию о реальном состоянии дел на предприятии. Применение только лишь бухгалтерской отчетности для оценки деятельности организации сокращает число критериев, способствующих более детальной оценке деятельности компании и характеризующих реальное положение компании на рынке. С целью получения наиболее полной аналитической базы для оценки деятельности компании, инвесторы стремятся получить

дополнительные сведения, отражающие деятельность организации, сверх той информации, которую организации должны публиковать согласно законодательству.

Компании, заинтересованные в привлечении зарубежных инвестиций сталкиваются с проблемой значительных различий национальных стандартов бухгалтерского учета в различных странах. Наиболее оптимальным решением для преодоления данного вопроса стало внедрение Международных стандартов финансовой отчетности.

В настоящее время, организации применяют МСФО в следующих случаях:

- применение МСФО организациями добровольно;
- использование МСФО как критерия допуска к рынку ценных бумаг;
- применение вместе с национальными стандартами;
- в связи с приближением национальных стандартов к зарубежным требованиям к качеству финансовой отчетности;
- применение МСФО в качестве национальных стандартов.

Важно отметить, что учетная и отчетная информация, составляемая на базе Международных стандартов финансовой отчетности, имеет как преимущества, так и недостатки. Они представлены в таблице 1.

**Таблица 1.**

**Преимущества и недостатки МСФО**

Преимущества	Недостатки
1) Увеличение возможностей для выхода на международные рынки; 2) Прозрачность и полезность информации, позволяющая пользователю принимать управленческие решения; 3) Сокращение времени и затрат для разработки национальных стандартов; 4) Увеличение уровня ответственности и объема знаний и полномочий бухгалтеров, способных повысить достоверность и значимость учета для устойчивого роста национальной экономики; 5) Развитие международного сотрудничества за счет повышения уровня открытости информации, снижения рисков и повышения доверия; 6) Взаимодействие экономик различных стран на основе формирования качественной сопоставимой финансовой	1) Обобщенный характер стандартов; 2) Достаточно большое многообразие в методах учета; 3) Отсутствие подробных пояснений к конкретным случаям; 4) Различия в уровнях развития различных стран; 5) Отсутствие правил, учитывающих традиции и национальные особенности экономики; 6) Необходимость в адаптации МСФО к национальной учетной системе и в отдельных случаях трудоемкость работы; 7) Сложность для восприятия терминологии ввиду некорректности перевода; 8) Несовпадение с законодательной базой по отдельным вопросам.

информации; 7) приближение экономической интеграции и гармонизации учета.	
---	--

В настоящее время РСБУ имеют ряд существенных отличий от МСФО. В нашей стране выбран один из наиболее рациональных способов применения МСФО — их адаптация, предполагающая постепенное совершенствование российских правил бухгалтерского учета и отчетности, которое ориентировано на формирование качественной финансовой информации в соответствии с требованиями МСФО. Данный способ внедрения МСФО соответствует подходу многих европейских стран, следовательно, приближает экономическую интеграцию, гармонизацию систем учета и отчетности. При этом важно, чтобы в результате адаптации была достигнута сопоставимость данных финансовой отчетности российских и зарубежных организаций.

**Основополагающие допущения.** В МСФО в качестве основополагающих допущений приняты учет по методу начисления и непрерывность деятельности организации.

В РСБУ в качестве аналога основополагающих допущений выступает допущение о временной определенности факторов хозяйственной деятельности и допущение непрерывности деятельности.

Помимо данных допущений, для РСБУ характерно наличие еще двух основополагающих допущений, которые сформулированы в Положении по бухгалтерскому учету ПБУ1/98 как допущение последовательности учетной политики и допущение имущественной обособленности. Включение последнего допущения в систему основополагающих принципов подготовки отчетности не нарушает соответствия принципов РСБУ принципам МСФО, но представляется несколько излишним. Допущение имущественной обособленности организаций вытекает из статуса юридического лица, утвержденного в ст. 56 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В современных рыночных условиях, финансовая отчетность должна рассматриваться как фактор организации взаимосвязей между участниками рыночных отношений. Однако чтобы стать реальным фактором делового оборота, информация, содержащаяся в финансовой отчетности организации, должна обладать качественными характеристиками вполне определенного содержания, содержать необходимую информацию для заинтересованных пользователей.

Качественные характеристики финансовой отчетности являются атрибутами, делающими представляемую информацию полезной для

пользователей.

Правильное применение основных качественных характеристик и соответствующих бухгалтерских стандартов обеспечивает инвестиционную привлекательность компаний при составлении финансовой отчетности, которая отвечает определению достоверной и объективной картины или беспристрастного представления подобной информации.

Качественные характеристики информационной базы финансовой отчетности определяются следующими основными аспектами, позволяющие ей быть полезной для пользователей: понятностью, уместностью, надежностью и сопоставимостью.

В РСБУ требования к качеству бухгалтерской отчетности содержатся в «Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/98), Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Следует особо отметить, что часть качественных характеристик отчетной информации формулируется в этих документах как требования к учетной политике организации, т.е. являются на наш взгляд, скорее требованиями к ведению бухгалтерского учета. Однако нам представляется возможным трактовать требования к учетной политике как аспекты качества отчетной информации, так как учетные процедуры ориентированы на формирование показателей отчетности.

Особого внимания также требуют следующие некоторые различия между РСБУ и МСФО. Требование понятности информации в отчетности отсутствует в российской системе регулирования учета и отчетности. Остается неясной причина не включения этого требования в полный перечень, в перечне международных стандартов финансовой отчетности он не кажется лишним, так как не вытекает непосредственно из других требований. Наибольшие различия между двумя системами отчетности выявлены в трактовке требования достоверности информации. Согласно МСФО достоверность информации определяется, как возможность дать представление (полное и не ангажированное) об истинном положении дел в организации пользователям для правильного принятия ими решений. Истинность определяется через соответствие хозяйственных операций в действительности их описанию в отчетности. Важно подчеркнуть, что подобная трактовка истинности (предлагаемая в МСФО) больше соответствует законам формальной логики, чем определение достоверности в российских стандартах бухгалтерского учета и отчетности.



Сравнение принципов подготовки бухгалтерской отчетности по РСБУ и МСФО необходимо, в первую очередь, для определения принципов, в практической базе которых заложены наибольшие отличия. В свою очередь, определение данных отличий позволяет рассчитывать, что в будущем появится возможность определить методы по устранению их влияния на содержание показателей отчетности для их адаптации к требованиям международной системы бухгалтерской и финансовой отчетности. Рассмотренные концептуальные основы (принципы) подготовки и представления финансовой отчетности заложены в национальные стандарты многих стран мира. Предпринятые в России попытки принятия перечисленных принципов для составления и представления финансовой отчетности уже имеют определенные результаты. Однако комплексно, требования содержащиеся в принципах, не используются. В связи с этим, нами была проведен анализ содержания принципов подготовки и представления финансовой отчетности с целью дальнейшей разработки методических основ финансовой отчетности.

Следует особо отметить, что полнота раскрытия данных о финансовой отчетности является одной из качественных характеристик финансовой отчетности (наряду с сопоставимостью, уместностью, прозрачностью, понятностью раскрываемой информации). Международная практика формирования и подтверждения качества и полезности, данных бухгалтерской отчетности пошла не по пути достижения неограниченной полноты отчетных показателей, а по пути раскрытия статей. Говоря о качественных характеристиках и принципах в целом, можно заметить, что учетная информация, представленная по МСФО, беспристрастно отражает инвестиционную привлекательность организации.

Таким образом, качественные характеристики учетной информации определяют полезность данных финансовой отчетности для пользователей. В каждом конкретном случае та или иная характеристика становится более важной для определения инвестиционной привлекательности предприятий.

В МСФО многое построено на профессиональном суждении бухгалтера. Выбор того или иного варианта раскрытия информации в финансовой отчетности зависит от характера операций организации и определяет полноту представления достоверной информации о деятельности организации.

Иными словами, международные стандарты финансовой отчетности предоставляют определенную свободу бухгалтеру в проявлении своего

профессионального суждения для выбора наилучшего способа отражения и более прозрачного и достоверного представления финансовой отчетности.

Основной целью осуществленного сопоставительного анализа является активизация деятельности по совершенствованию и гармонизации учета и определению инвестиционной привлекательности предприятий со стороны контролирующих органов и бизнес сообщества на основе выявленных результатов. Результаты сопоставительного анализа могут быть использованы также широким кругом пользователей отчетной информации при анализе и принятии решений на основе информации, содержащейся в финансовой отчетности.

Сравнение принципов подготовки бухгалтерской отчетности по РСБУ и МСФО необходимо, в первую очередь, для определения принципов, в практической базе которых заложены наибольшие отличия. В свою очередь, определение данных отличий позволяет рассчитывать, что в будущем появится возможность определить методы по устранению их влияния на содержание показателей отчетности для их адаптации к требованиям международной системы бухгалтерской и финансовой отчетности. Рассмотренные концептуальные основы (принципы) подготовки и представления финансовой отчетности заложены в национальные стандарты многих стран мира. Предпринятые в России попытки принятия перечисленных принципов для составления и представления финансовой отчетности уже имеют определенные результаты. Однако комплексно, требования содержащиеся в принципах, не используются. В связи с этим, нами был проведен анализ содержания принципов подготовки и представления финансовой отчетности с целью дальнейшей разработки методических основ для повышения качества финансовой отчетности и определения инвестиционной привлекательности предприятия на базе отчетной информации.

#### **Использованные источники:**

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности (введен в действие на территории РФ Приказом России от 25.11.2011 № 160 н)»
2. Хендриксен Э.С. , Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Harry J. Wolk, Jere R. Francis, and Michael G. Tearney, Accounting Theory, 2<sup>nd</sup> ed. (Boston: PWS-Kent, 1989).

*Исяняев Р.М.*

*аспирант*

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)*

*Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова*

## **УЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ПО МЕТОДУ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ.**

В статье рассмотрены особенности учета инвестиций по методу участия в капитале. Автором рассмотрены преимущества и недостатки применения данной методики.

**Ключевые слова:** инвестиции, финансовые вложения, метод участия в капитале.

Наряду с учетом инвестиций по первоначальной стоимости и правилу низшей цены одним из действующих с недавнего времени в нашей стране является учет инвестиций по методу участия в капитале. В соответствии с МСФО 28 “Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия” и МСФО 31 “Участие в совместном предпринимательстве” участие в капитале – метод учета, в соответствии с которым вложения первоначально отражаются по себестоимости с последующей корректировкой в соответствии с изменениями долей инвесторов в чистых активах объекта вложения после приобретения. ПБУ 4/99 “Бухгалтерская отчетность организации” определяет учет инвестиций по методу участия в капитале как метод бухгалтерского учета вложений, в соответствии с которым балансовая стоимость вложений корректируется на сумму изменения доли инвестора в собственном капитале объекта вложения. ПБУ 19/02 “Учет финансовых вложений” определяет, что в соответствии с данной методикой осуществлять учет инвестиционной деятельности в ассоциированные, дочерние компании, а также в общую деятельность с созданием юридического лица (общего предприятия), за исключением вложений, направленных на приобретение активов с целью дальнейшей перепродажи в течении срока не превышающего 12 месяцев или когда работа таких взаимосвязанных организаций происходит в условиях, ограничивающих возможность передачи средств инвестору на протяжении 12 месяцев.

Основное преимущество учета инвестиций по методу участия в капитале – обеспечение связи бухгалтерского неконсолидированного отчета материнской организации с дочерней, ассоциированной организацией. В основу данного метода заложено предположение о том, что результаты деятельности дочерней (ассоциированной) компании оказывают влияние на финансовое положение инвестора. Использование подобной методики дает возможность учесть и выразить в данных бухгалтерского учета изменение

объемов финансовых вложений по результатам деятельности объекта вложения, даже в тех случаях, когда в отчетном периоде не осуществлялось распределение прибыли и не начислялись дивиденды.

Однако, данный метод имеет и ряд недостатков. Так, на практике может иметь место неадекватная оценка вложений, так как оценка в таком случае не будет отражать рыночную стоимость акций, а также величину вложенных ресурсов в балансовой оценке объекта вложения. Высказывается также мысль, что установленная нижняя граница инвестиций (20 или 25 %) ничем не мотивирована, неочевидными являются критерии влияния инвестора на инвестиционный объект.

Учет финансовых вложений по методу участия в капитале по ПБУ во многом похож на соответствующие принципы в МСФО, однако существуют и различия, основное из которых заключается в том, что в ПБУ и МСФО применяются различные подходы к связанным лицам, обязанные вести учет вложений по методу участия в капитале. Если по МСФО (использующее более унифицированный подход) подобными субъектами определены инвесторы, имеющие значительное влияние на объект вложения или осуществляют контроль его деятельности, то в ПБУ закреплены виды организаций, инвестирование в которые следует отражать по данной методике: ассоциированные, дочерние и общие с созданием юридического лица предприятия.

**Таблица 1.**

**Характерные черты субъектов, учитывающих вложения по методу участия в капитале.**

Признаки	По ПБУ	По МСФО
1. Главный признак	Инвесторы, вкладывающие ресурсы в ассоциированные, дочерние, общие организации, образованные юр.лицами компаний	Субъекты, имеющие значительное влияние на объект вложения или контролирующую его финансово-хозяйственную деятельность.
2. Минимальная доля в уставном капитале субъекта инвестирования (для ассоциированных компаний)	25 %	20 %

3. Дополнительные признаки существенности влияния	Отсутствуют (за исключением контрольных участников общей организации, для которых определены такие же дополнительные характеристики, что и по международным стандартам)	Существенное влияние определяется в случаях, когда: а) существует представительство в руководящем органе объекта вложения; б) осуществляется участие в выработке управленческих решений; в) реализовываются важные операции между инвестором и объектом инвестирования; г) осуществляется обмен управленческими кадрами; д) происходит допуск к технической документации.
4. Наличие альтернативы	Отсутствует	Использование метода учета инвестиций по их себестоимости, первоначальной стоимости (кроме материнской компании и контролирующего участника общей организации)
5. Ограничения в применении метода участия в капитале	а) Для финансовых вложений, реализованных с целью дальнейшей перепродажи в течение 1 года. б) Когда субъект инвестирования действует в ситуации, ограничивающей его возможности по передаче средств инвестору на срок более 1 года.	а) Для инвестиций, приобретенных с целью их дальнейшей перепродажи в сроки до 1 года. б) Когда субъект вложения действует в ситуации жесткого долгосрочного ограничения, которое значительно снижает его способность по передаче средств инвестору.

Увеличены рамки границы (с 20 до 25 %) минимальной доли в уставном капитале для ассоциированных компаний, обязанных использовать метод участия в капитале. Таким образом происходит сужение сферы применения данной методики. С другой стороны, целесообразным, на наш взгляд, является расширение рамок данной границы, когда применение методики участия в капитале не является обязательным для инвестора.

Изучая дополнительные характеристики значимости влияния, позволяющее зарубежному инвестору использовать данную методику, выявляется неприемлемость отдельных из них для российских компаний. Например, в соответствии с российским законодательством

представительство в руководящем органе компании могут иметь инвесторы, являющимися собственниками незначительных долей в уставных капиталах компаний. Значимость реализуемых операций, взаимообмен кадрами и информацией технического характера, по нашему мнению, не являются поводом для включения прибыли компании в капитал другой. Подобные правоотношения должны базироваться на договоре с обозначением оплаты за соответствующие услуги (переданные активы). На наш взгляд, в качестве признака участия в капитале следует учитывать существенное влияние через значительную долю, принадлежащую инвестора в капитале инвестированной компании. Подобные дополнительные признаки существенности влияния в ПБУ не отражены (кроме контролирующих участников общей компании).

Альтернативой изучаемому методу, на наш взгляд, может являться оценка финансовых вложений по их себестоимости, применение которой отвечает требованиям МСФО по учету финансовых вложений.

За рубежом, в частности в Европе, многие страны помимо методики участия применяют и иные методики: себестоимости, рыночной стоимости и т.п.

Метод участия в капитале заключается прежде всего в том, что инвестиционная деятельность, реализуемая через финансовые инструменты на дату баланса отражается по стоимости, определенной с учетом увеличения (либо уменьшения) собственного капитала обозначенных объектов вложения, за исключением тех, которых являются следствием операций между инвестором и объектом вложения. Балансовая стоимость инвестиций изменяется на сумму, являющейся долей инвестора в чистой прибыли (убытка) объекта вложения за отчетный период, с отражением данной величины в составе прибыли (убытка) от участия в капитале. Вместе с тем происходит снижение балансовой стоимости финансовых вложений на величину полученных (начисленных) дивидендов от объекта вложения.

Балансовая стоимость вложений может изменяться на величину доли инвестора в сумме иных изменений в собственном капитале обозначенных объектов вложений, с включением их в соответствующие статьи собственного капитала инвестора. До недавнего времени нормативными актами бухгалтерского учета конкретно не было определено, какими причинами могут быть вызваны такие "другие корректировки" в капитале дочерних предприятий. В последующем, уточнены корректировки инвестиций на сумму увеличения (уменьшения) эмиссионного дохода и другого дополнительного капитала объекта инвестирования. Возможное



увеличение (снижение) суммы другого дополнительного капитала определены в МСФО 28, закрепляющего, что они могут появляться при осуществлении переоценки основных фондов и вложений, от курсовых разниц, изменения разности, возникающей при слиянии организации.

В соответствии с Планом счетов и Инструкции о его применении, а также структуры и порядка составления отчетной формы "Отчет об изменении капитала", можно утверждать, что указанные изменения могут быть вызваны:

- а) переоценкой внеоборотных активов (основных фондов, НМА, капитальных и финансовых вложений и др.);
- б) бесплатной передачей или поступлением активов;
- в) списанием невозмещенного ущерба;
- г) иными нестандартными ситуациями, которые наступили в дочерних предприятиях после даты баланса.

Вместе с тем, в ПБУ 10/99 «Расходы организации», где показывается учет потерь от участия в капитале с отнесением их на убытки предприятия-инвестора, доля этих расходов определяется, исходя из общей суммы ущерба дочернего предприятия без учета других изменений в его капитале. Не урегулированы эти вопросы и в Инструкции о применении Плана счетов бухгалтерского учета при определении сущности и сферы использования счета 91 «Прочие доходы и расходы».

На наш взгляд, на указанном счете должны учитываться лишь доходы (потери), возникшие в дочерней организации в отчетном периоде от основной операционной деятельности. Величина дооценки, уценки внеоборотных активов, другого изменения собственного капитала не следует учитывать на счетах доходов и расходов материнской компании, их следует включать в соответствующие статьи ее собственного капитала. Исключениями являются ситуации, при которых величина снижения доли капитала дочерней компании превышает на сумму соответствующей статьи собственного капитала инвестора.

Для отражения в бухгалтерском учете финансовых вложений по методу участия в капитале инвестор должен иметь четкое представление о факторах, повлиявших на изменение капитала объекта инвестирования. Подобные сведения, на наш взгляд, должны быть представлены инвестору в виде примечаний к бухгалтерской отчетности дочерней организации или в специально разработанных формах внутренней отчетности, которые дочерняя организация предоставляет в материнскую компанию для отражения в отчетности результатов в ее капитале. Подобная информация

должна затрагивать следующие составляющие капитала связанных лиц:

- финансовых результатов - на величину изменения чистой прибыли (убытка) объекта вложения;

- нераспределенной прибыли - на величину уменьшения других составляющих собственного капитала объекта вложения, если соответствующие статьи капитала инвестора не включают в себя достаточные суммы для проведения корректировки;

- дополнительно вложенного капитала – когда изменение величины собственного капитала объекта инвестирования возникшее из-за размещения (выкупа) акций (долей), приводит к изменению эмиссионного дохода объекта инвестирования;

- другого дополнительного капитала - на сумму увеличения (уменьшения) доли другого дополнительного капитала (дооценки, уценки внеоборотных активов, безвозмездно полученного имущества и т.п.).

Не осуществляется корректировка капитала инвестора в случаях: а) начисления дивидендов объектом инвестирования; б) увеличения (уменьшения) резервного капитала. Это вызвано тем, что указанный состав капитала предприятия образовывается за счет чистой прибыли и уже учтены при его отображении в составе доходов от участия в капитале.

Итак, сумма долгосрочных инвестиций должна увеличиваться при условиях:

- осуществление дополнительных финансовых инвестиций - кредит счетов денежных средств;

- увеличение доли инвестора в чистой прибыли объекта инвестирования - кредит субсч. 91 "Доход от участия в капитале";

- возникновение эмиссионного дохода в результате размещения (выкупа) акций объекта инвестирования - кредит субсч. 91 "Эмиссионный доход";

- дооценки внеоборотных активов объекта инвестирования - кредит субсч. 91 "Дооценка активов";

- безвозмездного получения активов объектом инвестирования - кредит субсч. 91 "Безвозмездно полученные внеоборотные активы";

- другими факторами - кредит сч. 91, 99 и т.п..

Сумма инвестиций, которые учитываются по методу участия в капитале, уменьшается:

- при возврате прежде осуществленных инвестиций - дебет счетов денежных средств;

- при уменьшении доли инвестора в результате полученных

- убытков объектом инвестирования - дебет сч. 83 "Добавочный капитал";
- начислении дивидендов соответственно доли инвестора - дебет субсч. 75.2 "Расчеты по выплате доходов";
  - уменьшение эмиссионного дохода в результате продажи (выкупа) акций объектом инвестирования - дебет субсч. 91 "Эмиссионный доход";
  - уценке внеоборотных активов объекта инвестирования - дебет субсч. 91 "Дооценка активов";
  - когда на соответствующей статье капитала инвестора не содержится достаточная сумма для проведения корректировки - дебет сч. 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)";
  - списание невозмещенного ущерба - дебет сч. 82 "Резервный капитал" или 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" (при недостатке необходимого источника собственном капитале инвестора);
  - других нетипичных ситуациях - дебет сч. 84, 91, 99 и т.п..

*Иунихина Е.И.*

*студент*

*отделение магистерской подготовки*

*МГУ им. адм. Г.И. Невельского*

*Россия, Приморский край, г. Владивосток*

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ**

Возникновение избирательно-положительного отношения к профессии означает образование системы «человек – профессия», внутри которой начинается взаимодействие объекта и субъекта отношения. Понятие «отношение человека к профессии» не может быть сведено к активности, идущей от субъекта. Исследования профессиональной направленности, условий и движущих сил ее развития, не может быть осуществлено в отрыве от системы воздействий, идущих от другой стороны отношения, то есть от профессии. При определенных условиях взаимодействия сторон данного отношения приобретает характер диалектического противоречия, создающего движущие силы развития профессиональной направленности. Идеальная модель соответствия между личностью и трудом должна содержать полное совпадение объективного содержания деятельности и ее личностного смысла. Однако полного совпадения реально достигнуто быть не может по следующим причинам. Во-первых, не всегда в структуре

мотивов выбора профессии доминирует мотив, внутренне связанный с данной деятельностью. Правда, как указывает Л.И. Шишкина, указанное содержание имеет частный характер, поскольку существует возможность перестройки системы мотивов и повышение уровня профессиональной направленности. Более принципиальное значение имеет другое соображение. Во всех случаях, когда преобладающим является интерес к специфическому содержанию деятельности, сохраняется возможность углубления этого интереса [3]. При правильной организации деятельности ее творческие возможности все полнее отражаются человеком.

Таким образом, несоответствия между объективным содержанием профессионального труда и тем личностным смыслом, который имеет для человека его выбор или участие в нем, неизбежно. Поскольку, как было отмечено выше, основное содержание развития профессиональной направленности состоит в повышении ее уровня, этот процесс невозможен без преодоления указанного несоответствия. При определенных условиях оно приобретает характер диалектического противоречия, становится движущей силой развития профессиональной направленности.

Рассмотрим более детально следующие условия возникновения, развития и разрешение данного противоречия. Проявление избирательно-положительного отношения человека к определенной профессии понимается как начало их взаимодействия. Как было указано, отмечает М.Х. Титма, существенной особенностью этого взаимодействия является несоответствие между специфическим, общественно значимым содержанием профессии и личностным смыслом ее предпочтения [5].

Можно выделить три уровня, качественно своеобразные формы несоответствия. В первом случае существует органическая связь между преобладающим мотивом выбора профессии и какими-то существенными сторонами ее объективного содержания. Остальные мотивы выбора профессии при этом обычно в большей или меньшей мере дополняют, подкрепляют ведущий мотив. Несответствие же заключается в наличии потенциальной возможности все более полного отражения требований в мотивационной сфере личности, то есть в углублении личностного смысла выбора. Другая качественно своеобразная форма несоответствия возникает в тех случаях, когда доминирующую роль играет мотив, побочный по отношению к объективному содержанию деятельности, причем в структуре мотивов содержатся и прямые мотивы. Так исследования А.К. Марковой мотивов выбора педагогической профессии показало, что в ряде случаев резервное профессиональное намерение имело в своей основе преобладание

мотивов, как «уверенность в своей пригодности», «престиж педагогической профессии» [37]. В тоже время такие прямые мотивы, как «интерес к процессу развития ребенка», «стремление обучать детей любимому предмету», считает З.А. Намцу, были более слабыми и не имели поэтому определяющего значения [4].

Подобные случаи определяют как частичную профессиональную направленность. Несоответствие между объективным содержанием профессии и мотивационной основой выбора имеет здесь иной характер. Требования профессии в значительно большей мере остаются внешними по отношению к личности, не входят в ее мотивационную сферу так органично, как в случае преобладания прямых мотивов.

Третья форма несоответствия возникает при полном отсутствии прямых мотивов выбора профессии. Обычно это бывает тогда, когда выбор ВУЗа имеет для личности смысл средства, необходимого для достижения значимой цели (например, поступление на химический факультет Университета ради возможности в дальнейшем работать преподавателем в ВУЗе). В этих случаях несоответствие между мотивами выбора и содержанием выбранной профессии является настолько полным, а требования профессии настолько чуждыми личности, что выражение «профессиональная направленность» просто теряет смысл.

Процесс формирования профессиональной направленности можно представить в виде модели, разработанной А.А. Ростуновым [1], на примере студентов ВУЗов, где мотивообразующим компонентом выступают перспективы. Как показано на этой модели, потребности, увлечения и интересы студента возникают на основе осознания перспектив и адекватной оценки степени рассогласования требований перспектив с наличными склонностями, знаниями и умениями. На основе общезначимых перспектив формируются мировоззрения, взгляды, убеждения и идеалы, система целей и установок, намерения. Перспективы выступают в данном случае в качестве отдельной цели студента. Формирование и поддержание устойчивой направленности личности студента представляет собою непрерывный процесс согласования требований перспективы посредством деятельности, посредством обратной связи. Формирование мотивов, как справедливо отмечает В.И. Ковалев, равно, как и системы целей и намерений, идет вместе с формированием потребностей. Потребность и другие компоненты (интересы, влечения, цели, намерения) становятся устойчивее за счет более глубокого познания перспективы и трансформацией возникшей потребности человека в конкретные мотивы. Изменение общественной значимости

перспективы, осознание ее и адекватная оценка степени рассогласования требований этой перспективы с наличными знаниями и умениями приводит к появлению новых потребностей и интересов, системы целей и установок, к необходимости совершенствования взглядов, убеждений, и мировоззрения. Эти изменения как бы побуждают к активной деятельности, которая компенсирует возникшее рассогласование. Если же индивид в процессе деятельности не будет видеть перспективы или общественно значимая деятельность для него как личности интереса не представляет, направленность не будет развиваться, поскольку отсутствует активная деятельность по достижению общественно значимой перспективы [5].

В процессе развития профессиональной направленности обучающийся проходит ряд ступеней, выделенных Л.Н. Халяпиной:

1) Начальная ступень. Учащийся внешне принимает решение освоить конкретную профессию, имея эмоциональный настрой, эпизодический, ситуативный интерес, предметную установку, некоторые трудовые привычки, однако у него нет самостоятельности и не проявляется инициатива;

2) Учащийся имеет фиксированную установку на профессию и более устойчивые интересы; у него проявляются склонности, однако больше его интересуют практические стороны учебного материала; сформировавшаяся цель дает общее направление учебно-производственной деятельности, у него появляется чувство уверенности в себе, самостоятельность; формируется чувство ответственности;

3) Учащийся имеет твердую установку на профессию, устойчивый интерес и склонность к ней; проявляет особую увлеченность как к практической, так и к теоретической стороне учебного материала; идет самоутверждение личности через профессиональный труд;

4) Страстное увлечение своей профессией; человек и дело сливаются в единое целое; направленность формируется при наличии больших способностей к избранной профессии, ярко выраженных склонностей и призвании; отмечается высокое профессиональное мастерство и наличие профессионального идеала; при твердых убеждениях в личной и общественной значимости своей профессии [7].

Развитие профессиональной направленности нельзя понять, ограничив его источник лишь внутренним миром личности, активности ее сознания.



Это подтверждается тем, что осознание рассматриваемого противоречия еще не достаточно для его решения. Возможность обострения данного противоречия во многом будет зависеть от характера соподчинения таких более общих мотивационных факторов, как идейные мотивы, стремление к самовыражению, стремление к удовлетворению материальных потребностей. В случае возникновения борьбы мотивов возможна лишь переориентация, либо сохранение начального намерения. Однако внутренняя борьба сама по себе не может изменять тот личностный смысл, который имеет для человека содержание его профессии.

Познавательная деятельность, обеспечивающая приток новой информации о профессии, ее требования к человеку, более эффективна при полной профессиональной направленности (преобладании прямых мотивов выбора). Открывающиеся перед человеком новые горизонты могут стимулировать в этих случаях ценностно-ориентационную деятельность, расширяющую и углубляющую уже сложившуюся систему оценок и представлений.

При преобладании побочных мотивов новая информация о требованиях, идущих от специфического содержания деятельности, не всегда достаточна для изменения первоначального личностного смысла выбора данной профессии, поэтому может не привести к сдвигу мотивов и, следовательно, не обеспечить перехода противоречия первого уровня к внутреннему. П.А. Шавир отмечает: «Сможет ли человек в результате переработки новой информации о профессии отнестись к ней по-новому, как бы заново открыть ее лично для себя, зависит как от содержательности и яркости информации, так и от психологической готовности личности к ее усвоению. Учет последнего обстоятельства особенно важен при осуществлении профессионального просвещения. Нередко лекции и беседы о профессиях оказываются малоэффективными, не пробуждают интереса к содержанию труда именно потому, что проводятся без учета потребностей, интересов, склонностей конкретных учащихся» [6]. Несомненно, что наибольшие возможности для пробуждения рассматриваемого противоречия содержатся в преобразовательной деятельности, поскольку в ней ценностные отношения личности непосредственно взаимодействуют с требованиями деятельности. Организация активной пробы сил в сфере деятельности, на которую мы ориентируем студента - важнейшее условие повышения уровня его профессиональной направленности. Реализация данного условия предполагает такую организацию деятельности, при которой перед молодыми людьми ставятся задачи, раскрывающие специфику деятельности,

ее творческие стороны. Следует учесть, что в основе изменения мотивационного отношения к деятельности лежит изменение соответствующих потребностей, интересов, склонностей.

При правильной организации преобразовательной деятельности студентов на каждом последовательном ее этапе требования деятельности предполагают более многогранную, активную, в чем-то измененную потребность личности. В этом несоответствии кроется источник внутреннего противоречия. Вместе с тем в процессе успешной реализации целей деятельности это противоречие и разрешается. Соглашаясь с А.Н. Леонтьевым, считаем, что показатель его разрешения - чувство удовлетворения, свидетельствующее о дальнейшем развитии и обогащении соответствующей потребности. Иногда мотив, первоначально заключенный в цели деятельности, как бы сдвигается на ее средства, в связи с чем возникают новые по содержанию мотивы [2]. В других случаях развитие потребности обусловлено самим процессом усвоения новых форм поведения и деятельности, овладением готовыми предметами культуры.

Несомненно, существуют и другие механизмы развития потребностей. Происходящее в процессе деятельности зарождение новых потребностей так же свидетельствует о развитии профессиональной направленности. Однако этот процесс прежде всего заключается в развитии ведущей потребности от элементарных ее форм ко все более сложным: от одностороннего, или слабо выраженного интереса к профессиональной деятельности до более глубокой, устойчивой, сложной потребности. Такое развитие потребности в основном содержании деятельности и обуславливает изменение ее личностного смысла и в конечном счете повышение уровня профессиональной направленности. Таким образом, психологическими механизмами профессиональной направленности личности могут выступать сложная многоуровневая структура мотивов, ценностей, личностных смыслов, а так же способностей, определяющих профессионально важные качества.

В связи с изложенным выше пониманием движущих сил профессиональной направленности для развития последней необходима такая организация деятельности студентов, которая актуализировала бы противоречие между требованиями предпочитаемой деятельности и ее личностным смыслом для человека. Возможности различных видов деятельности в этом отношении не равноценны.

#### **Использованные источники:**

1. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. М., 1977.- 380с.
2. Бажин Е.Ф., Голынкина Е.А., Эткинд А.М. Метод исследования локуса

- современного контроля// Психологический журнал, 1984. -Т.5. - №3.
3. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. - М., 1986. -206 с.
  4. Головаха Е.И. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи /АН УССР/, ин-т философии. - Киев, 1986. - 142с.
  5. Зеер Э.Ф., Сыманюк Э.Э. Кризисы профессионального становления личности// Психологический журнал. 1997. № 6. с.35 – 44.
  6. Климов Е.А. Психология профессионала. - М., 1996. - 400с.
  7. Фонарев А.Р. Развитие личности в процессе профессионализации // Вопросы психологии. 2004. № 6. с. 72 – 83.

*Ишмеева А.С., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономических дисциплин  
Уфимский юридический институт МВД РФ  
Россия, г. Уфа*

## **К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАЩИТЫ**

Финансовое обеспечение деятельности полиции закреплено в Законе «О полиции» и включает гарантии социальной защиты сотрудников полиции, выплат и компенсаций, предоставляемых (выплачиваемых) сотрудникам полиции, членам их семей и лицам, находящимся на их иждивении, в соответствии с законодательством Российской Федерации, является расходным обязательством Российской Федерации и обеспечивается за счет средств федерального бюджета. Материально-техническое обеспечение деятельности полиции также в свою очередь осуществляется за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета на соответствующий год.

Финансирование и материально-техническое обеспечение в области лиц, подлежащих государственной защите, реализуется посредством Государственной программы обеспечения безопасности потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства и осуществляются за счет средств федерального бюджета и иных финансовых источников, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Финансирование и материально-техническое обеспечение мер государственной защиты закреплено законодательно:

1. Для обеспечения государственной защиты Правительством

Российской Федерации утверждаются Государственные программы обеспечения безопасности лиц, подлежащих государственной защите.

2. Финансирование и материально-техническое обеспечение Государственной программы обеспечения безопасности потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства осуществляются за счет средств федерального бюджета и иных финансовых источников, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

3. Расходы, связанные с обеспечением государственной защиты, не могут быть возложены на защищаемое лицо.

В силу бюджетного законодательства подтверждение денежных обязательств заключается в процедуре подтверждения получателем бюджетных средств обязанности оплатить их за счет средств бюджета. Она осуществляется путем составления и представления платежных и иных документов, необходимых для санкционирования их оплаты.

В случаях, связанных с осуществлением мер безопасности в отношении защищаемых лиц (как и с выполнением оперативно-разыскных мероприятий), получатель бюджетных средств подтверждает обязанность оплатить за счет средств бюджета денежные обязательства только в соответствии с платежными документами. Исполнение бюджета на осуществление названных мер уполномоченными госорганами организовывается с учетом особенностей, установленных в соответствии с Федеральным законом.

С 2014 года планируется ввести новый порядок пополнения данных о защите свидетелей, которые будут присылать в МВД все спецслужбы. Полицейское ведомство содержит полное досье обо всех гражданах, кого охраняют или скрывают от преступников.

По данным «Российской газеты»<sup>9</sup>, в ближайшие дни объединение «Специальная техника и связь» МВД России намерено провести конкурс на разработку программного обеспечения, расширяющего возможности автоматизированной системы «Свидетель». Все работы должны быть закончены до 10 декабря 2014 года. Система должна централизованно хранить и обрабатывать информацию.

В конкурсной документации отражено, что действующая система «Свидетель» не позволяет выполнять требования, предъявляемые к информационным системам по обработке, хранению и информационному обмену сведениями категории «секретно». Следовательно, необходимо

---

<sup>9</sup> Интернет-портал "Российской газеты" зарегистрирован в Роскомнадзоре 21.06.2012 г.

обновление и усиление её защиты от посторонних проникновений. Интересно, что в этой системе ведется, в том числе, учет угроз охраняемому лицу. Отдельно указываются сотрудники сторонних подразделений, например СОБРа или патрульно-постовой службы, привлекающихся для осуществления мер государственной защиты. Естественно, каких-то особых подробностей, связанных с программой защиты свидетелей, широкой публике не рассказывают.

В соответствии Программой на 2009-2013 г. Российские суды должны оснастить мобильными комплексами для защиты свидетелей. Мобильный комплекс состоит из двух подсистем, одна из которых устанавливается в изолированном помещении по месту нахождения свидетеля, другая – в зале судебных заседаний. В каждой подсистеме – компьютер с веб-камерой, микрофон и пульт управления. Свидетель через монитор компьютера слышит и видит все, что происходит в зале заседания, свидетеля видит только судья, остальные участники процесса слышат измененный голос. Аппаратная система искажения речи работает в режиме реального времени, при этом разборчивость и смысл слов не теряются. Суды, оборудованные подобными системами, большая редкость.

Количество защищаемых лиц в 2012 году увеличилось в 1,5 раза по сравнению с 2011 годом и составило почти 4 тысячи человек. В 2013 году, ожидается увеличение их числа.

Хотя в принципе меры по обеспечению безопасности защищаемых лиц известны. В исключительных случаях, как уже упоминалось, закон предусматривает даже изменение внешности. Ведь случаи преступного мира зачастую не имеют срока давности, и порой лучше сделать так, чтобы свидетеля после суда вообще никто не смог узнать. Однако пластические операции за счет государства все-таки скорее исключение, чем правило. Причина не только финансовая, но человеку тоже необходимо решиться на кардинальную смену имиджа. Даже гипотетическая возможность возвращения впоследствии к привычному образу жизни уже никогда не вернет прежней внешности. Поэтому чаще применяется грим, например, при перевозке из зала суда в безопасное место.

Как рассказывает начальник управления по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите, МВД России генерал-майор полиции Александр Лебедев, наиболее востребованными остаются такие меры безопасности, как «личная охрана, охрана жилища и имущества» (в 2012 году применялась почти 3 тысячи раз) и «временное помещение в безопасное место» (применялась почти тысячу раз). Серьезная проблема

появляется тогда, когда подзащитный сам нарушает требования безопасности. Как показывает практика, в большей степени это относится к судьям, следователям, сотрудникам правоохранительных и контролирующих органов. Также лицам, находящимся под охраной часто выдают спецсредства, а также средства связи и сообщения об опасности. Это, например, электрошокеры. Могут выдать и специальные трекеры, которые передают от человека сигнал тревоги.

Правительством Российской Федерации 21 сентября 2012 г. были утверждены Правила применения меры безопасности в виде переселения защищаемого лица на другое место жительства в отношении потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства (далее – Правила). Правила определяют порядок применения меры безопасности в виде переселения на другое, постоянное или временное, место жительства органами внутренних дел Российской Федерации, органами Федеральной службы безопасности, таможенными органами Российской Федерации.

До применения меры безопасности может быть произведена замена документов, удостоверяющих личность, а также иных документов защищаемого лица с изменением сведений о нем, в порядке, установленном постановлением Правительства Российской Федерации от 27 октября 2006 г. № 630 «Об утверждении Правил применения отдельных мер безопасности в отношении потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства».

Таким образом, перед законодателем стоит обширный круг задач, без решения которых преодолеть недоверие граждан к государственной защите и следствию, а также добиться высоких результатов в вопросе защиты свидетелей, потерпевших и иных участников уголовного судопроизводства в ближайшем будущем не представляется возможным. Однако данные проблемы, только правильными законами решить нельзя. Необходимо обеспечить их эффективное правоприменение, включая грамотную квалифицированную работу каждого участника от следователя до подразделения защиты и безусловное соблюдение уголовных и уголовно-процессуальных норм.

#### **Использованные источники:**

1. Ковтунова С.Ю. Органы внутренних дел как звено системы обеспечения безопасности лиц, подлежащих государственной защите // Деятельность органов внутренних дел по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите в современных условиях: вопросы теории и практики: сб. тр. научн.-практич. конф. – Уфа, 2014. № 1. С. 83-86.



*Ишмуратова Р. А.*  
*студент*  
**ФГБОУ ВПО БГАУ**  
*Россия, г. Уфа*

## **ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К РЕКЛАМЕ: СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ (НА ПРИМЕРЕ БАШКОРТОСТАНА)**

**Аннотация:** статья посвящена разработке социологической концепции влияния рекламы на молодежь.

**Ключевые слова:** реклама, коммуникация, СМИ.

Реклама стремительно врывается в нашу жизнь, заполняя телеэкраны и радиоэфир, постоянно встречаясь на страницах периодических изданий, в транспорте, магазинах, на городских улицах и обочинах автострад. Буквально за несколько лет отечественная реклама сделала громадный количественный и качественный прорыв. Ее лучшие образцы могут быть признаны произведениями искусства в широком понимании этого термина.

История, развитие и становление рекламы показало нам, что реклама зародилась еще в древнейшие времена, исходя из того, что нашли египетский папирус. Как видно, еще во времена зарождения ранних культур отмечено проявление рекламы посредством письменных текстов. Учитывая изобретение собственно письменности, датируемое в разных частях света 6-8 тысячелетиями до н.э., можно вычислить и возраст рекламы, уходящей корнями в глубокую древность. Далее реклама развивалась еще сильнее с появлением должностей глашатаев и герольдов в Европе. Они считались элитами и за свою работу очень хорошо вознаграждались. И большой вклад в развитии рекламы внес изобретение Гуттенберга в 1450 г. – печатный станок. А Америка сегодня хотя и крупный рекламодатель с красивыми неоновыми вывесками, но корни его развития лежат на Англии. Благодаря ложных рекламных листовок, многие люди ради золота, алмаза перебрались в Америку. Что касается России, то у нас на развитие рекламы дали толчок купцы, и во времена Петра I набрал некий оборот через газеты «Ведомости». Во время НЭПа было бурное развитие, ну а в период СССР хотя и не было рыночной рекламы, но политическо - пропагандической рекламы было много. Ну и в связи с переходом на рыночную экономику, реклама заняла обширное место среди СМИ. [2]

Реклама – это процесс передачи различными средствами, как правило, платной и носящей характер убеждения информации о товарах, услугах и идеях, предлагаемых представляющими себя рекламодателями. Данный процесс передачи информации может быть осуществлен в рамках рекламной

деятельности, которую определяем, как «специфическую область коммуникации между рекламодателями и потенциальными потребителями». Под коммуникацией понимаем «процесс передачи рекламного обращения от источника информации (коммуникатора) к получателю посредством определенного канала. [3]

Анализ отношения молодежи к рекламе и ее влияние на ценностные ориентации показал, что приоритетными ценностными ориентациями молодежи являются семья, СМИ (особое место занимают электронные СМИ) и реклама. Большая половина молодежи убеждены в необходимости рекламы, и меньшая половина молодежи считает, что реклама преподносится более ярко, чем любые культурные или развивающие передачи. Исходя из этого можно утверждать о значительном воздействии этого источника на молодежь. Почти половина молодежи полагают, что реклама разрушает традиционные, веками складывавшиеся в обществе, нормы и ценности. Нередко, в рекламе распространяются ложные представления, наносящие урон образованию и воспитанию молодежи, негативно влияет на не окрепшую психику подростков. Такая тенденция, где около одной трети молодежи не воспринимает рекламные продукты, свидетельствует о неправильном понимании производителями рекламы своей молодежной аудитории, ее потребностей, запросов и, как результат, выход на рынок неэффективных, неприемлемых с точки зрения общественной морали реклам. К сожалению, этот аспект рекламы пока не получил необходимого социологического изучения. Таким образом, реклама, являясь одним из приоритетных источников формирования жизненных ориентаций молодежи, призвана выполнять не только информационно - коммерческую функцию, но и моральную, эстетическую, развивающую функции, которые, в свою очередь, ориентируют молодежь на истинные нравственные ценности и соответствующее поведение, тем самым приобретая все большее значение в жизнедеятельности молодых людей и являясь фактором формирования образа и стиля их жизни.

Констатируя факт значительного влияния рекламы на формирование современной молодежи, нельзя не отметить ее деструктивную роль в процессе социализации подрастающего поколения, в становлении и укреплении позитивных социально-политических и нравственных качеств молодежи. Российская общественность озабочена негативным влиянием рекламы; массовым проникновением на страницы прессы, экраны телевидения, на радио, в другие СМИ рекламных

образцов безнравственности, аморализма, насилия, жестокости, норм и поведения, не совместимых с российским менталитетом. СМИ, призванные нести в массы знания, культуру, высокие моральные образцы, не могут (не должны) разменивать духовные ценности на цены, обязаны быть строгими цензорами рекламы, исходя из понимания «Что такое хорошо?» и «Что такое плохо?». [1]

Итак, из рассмотренного нами аспекте темы исследования, следует:

- совершенствовать законодательную базу и практику рекламирования;
- создать системы контроля, в том числе со стороны общественных организаций;
- провести социально - психологическое исследование с диагностикой и анализом негативных тенденций воздействия рекламной информации на сознании детей и молодежи.

#### **Использованные источники:**

- 1.Толмачева С. В., Генин Л.В. Социологические исследования [Текст]: - 2007.- №4.- С. 56-60.
- 2.Трушина, Л. Е. История отечественной и зарубежной рекламы [Текст]: Учебник / Л. Е. Трушина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 248 с.
- 3.Понятие рекламы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B0> – 14.04.2015.

*Ишмуратова Р.А.  
студент  
ФГБОУ ВПО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

#### **ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ)**

**Аннотация:** статья посвящена изучению и анализу территориальной организации сферы обслуживания сельского поселения.

**Ключевые слова:** сфера обслуживания, сельское поселение, услуга, потребность.

В нашей стране именно неудовлетворительные условия проживания в сельской местности и поэтому городской образ жизни привлекает жителей сельских поселений. Тем самым сокращая численность населения, а в наихудших случаях, и количество населенных пунктов. Так как учреждений

обслуживания в городах больше, чем в сельском поселении, естественно жители окружающей сельской местности будут удовлетворять свои потребности в городских поселениях. В этом и проявляются центральные функции городов. Кроме этого, сфера обслуживания на селе имеет в России значительно меньший уровень развития, чем в городах. Неразвитая система сферы обслуживания одна из главных причин миграции сельских жителей в городские поселения. [1]

Существенным признаком сферы обслуживания является предоставление услуги конкретному человеку, то есть индивидуальному потребителю. Услуги бывают платные - когда потребитель сам платит за услугу как за рыночный товар. И бесплатные, когда услугу оплачивает государство из части валового внутреннего продукта. [2]

Спрос на платные услуги в своей основе определяется материальным достатком потребителей. Бесплатные услуги в принципе должны предоставляться всем нуждающимся. Но так как средства государственного бюджета, выделяемые на эти цели, ограничены, качество бесплатных услуг часто оказывается низким. И потребители, имеющие финансовые возможности, предпочитают пользоваться аналогичными услугами на платной основе [4].

В сфере обслуживания выделяются следующие основные отрасли:

1. Бытовое обслуживание;
2. Жилищно – коммунальное хозяйство;
3. Общественное питание;
4. Торговля;
5. Общее образование и воспитание детей;
6. Медицинское обслуживание;
7. Рекреационное обслуживание;
8. Социальное обеспечение;
9. Культурное обслуживание;
10. Информационное обслуживание;
11. Кредитно – финансовое и страховое обслуживание;
12. Связь (услуги связи);
13. Юридическое и нотариальное обслуживание;
14. Охрана имущества и прав граждан [4].

Территориальная организация обслуживания определяется частотой спроса на те или иные услуги. При этом выделяются услуги:

- Повседневные;
- Периодические;

- Эпизодические [3]

Наиболее рассредоточено и близко к потребителю располагаются учреждения, оказывающие повседневные услуги. В городах они обязательно находятся в каждом микрорайоне, часто их по нескольку. Учреждения, оказывающие периодические услуги, иногда имеются и в отдельных микрорайонах, но обычно концентрируются в центрах городских районов или в центре города. Территория их обслуживания больше, чем у предыдущей группы учреждения. Для потребителей эти эпизодических услуг наиболее важно качество услуг, а не территориальная близость учреждений.

Определенную специфику имеет территориальная система обслуживания в сельской местности. Большинство сельских населенных пунктов не имеет вообще никаких учреждений сферы обслуживания, так как отличается малой численностью населения. Учреждения по оказанию повседневных услуг располагаются в сравнительно крупных поселениях, имеющих выгодное транспортное положение или являющихся административными и хозяйственными центрами низшего ранга – центрами сельских администраций.

Центральными усадьбами крупных сельскохозяйственных предприятий. Учреждения по оказанию периодических услуг располагаются в самых крупных селах, часто являющихся районными центрами. Большинство эпизодических услуг сельские жители могут получать лишь в близлежащих городах.

Основное понятие, определяющие многие особенности организации сферы обслуживания, - понятие потребности. Потребность - это нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности, социальной группы или общества в целом [4]. Соответственно, можно выделить несколько уровней потребностей:

- биологические;
- личностные;
- социальные;
- интеллектуальные пассивные потребности;
- интеллектуальные активные потребности.

Наличие потребностей — обязательное и необходимое условие существования человека, внутренний стимул к какой-либо деятельности. При этом проявляется закон возвышения потребностей — удовлетворенная потребность замещается новой, более сложной или более высокого уровня [5].

Для территориальной организации сферы обслуживания большое значение имеет наличие географических различий в потребностях. Главные факторы таких различий следующие.

- Природные;
- Состав населения;
- Движение населения;
- Доходы населения;
- Характер расселения;
- Достигнутый уровень обслуживания населения.

В общем случае можно сказать, что развитие взаимосвязи территориальной организации населения и сферы обслуживания находится в противофазе с аналогичной связью для хозяйства в целом. Появляется сфера обслуживания вслед за населением, но по мере ее развития размещение населения все больше начинает ориентироваться на сферу обслуживания. В нашей стране уровень развития сферы обслуживания заметно отстает от современных стандартов. [1]

К сожалению, в России городской образ жизни в настоящее время имеет много преимуществ перед условиями проживания сельского населения. Из-за бездорожья большинство сельских поселений не имеют автобусного сообщения. Централизованное водоснабжение и отвод сточных вод имеются только в наиболее крупных сельских поселениях в основном для общественных зданий и жилых домов в три этажа и более. Обеспеченность сельского населения врачами меньше в 4,4 раза, а средним медицинским персоналом в 1,9 раза по сравнению с городским поселением. Обеспеченность амбулаторно – поликлиническими учреждениями в расчете по 10 тыс. жителей на семь в 2,2 раза меньше, чем в городе. [1]

Таким образом, нужно отметить, что уровень территориальной организации сельских поселений отстает в соответствии с современными требованиями.

Анализируя территориальную организацию сферы обслуживания сельского поселения, необходимо отметить, что для улучшения уровня жизни населения нужно создать гармоничные условия подрастающему поколению.

#### **Использованные источники:**

1. Зотова, В. Б. Система муниципального управления [Текст]: / под ред. В.Б. Зотова. – 5-е изд., испр. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 717 с
2. Кузнецов, А. П. География мира 10 класс [Текст]: учебник/ А. П. Кузнецов, Э. В. Ким – М.: Дрофа, 2011, - 112 с.



3. Максаковский, В. П. География 10 класс [Текст]: учебник/ В. П. Максаковский – М.: Просвещение, 2008, -400 с.
4. Симагин, Ю. А. Территориальная организация населения и хозяйства [Текст]: Ю. А. Симагин; под общ. ред. В. Г. Глушковой – 4 изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009, - 384 с.
5. Чистякова, Е. Г. Территориальная организация населения [Текст]: учебное пособие/ Е. Г. Чистякова. – 2 – е изд. перераб. и доп., - М.: Вузовский учебник, 2011. – 252 с.

*Ишмуратова Р. А.*  
*студент*  
**ФГБОУ ВПО БГАУ**  
*Россия, г. Уфа*

### **ОСТАНУТСЯ ЛИ БЛИЗКИМИ СОЮЗНИКАМИ РОССИЯ И БЕЛОРУССИЯ?**

**Аннотация:** статья посвящена отношениям между Россией и Белоруссией.

**Ключевые слова:** Союзное государство, Парламентское собрание, санкция.

После принятия декларации о прекращении существования СССР было образовано СНГ. Пятнадцать бывших союзных республик обрели государственную самостоятельность. В том числе и Белоруссия. Вначале партийная элита Белоруссии в основном оставалась лояльной в отношении центральной советской власти, но после августовского путча, Белорусскому народному фронту удалось убедить коммунистическое большинство придать Декларации силу конституционного закона, принять новую государственную символику и начать строить институты суверенного государства.

С 1992 года начался процесс усиления двусторонних отношений России и Беларуси. Было подписано соглашение о Парламентском собрании в 1996 году, а также в 1997 году президенты двух стран в городе Москве подписали Договор о Союзе России и Белоруссии. С тех пор 2 апреля отмечается как День единения народов России и Белоруссии. В 1998 году президенты подписали Декларацию о дальнейшем единении Беларуси и России, Договор о равных правах граждан, а также Соглашение о создании равных условий субъектам хозяйствования.

8 декабря 1999 года в городе Москве состоялось подписание Договора о создании Союзного государства, и была принята Программа действий Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации положений

Договора о создании Союзного государства. [4]

Как мы знаем, Россия и Беларусь являются тесными партнёрами в экономической, политической и военных сферах. Россия и другие постсоветские государства представляют для Беларуси крайне важный рынок сбыта продукции и источник сырья. По мнению экспертов, значительный экономический рост Беларуси в 2004—2006 во многом был связан с её особыми отношениями с Россией. Россия и Беларусь являются членами-соучредителями Союзного государства, Таможенного и Евразийского экономического союза, а также осуществляют военное сотрудничество в рамках ОДКБ (на территории Белоруссии расположен ряд российских военных объектов). Несмотря на тесную интеграцию, в отношениях между странами периодически возникают осложнения. [3]

В экономике Белоруссии возникают проблемы из-за санкций в отношении России. В начале декабря 2014 года Россия ввела запрет на поставки мясных продуктов с некоторых предприятий Белоруссии из-за реэкспорта запрещенной к поставкам продукции ЕС (позднее, после проверок, поставки были возобновлены). Президент Белоруссии А. Лукашенко заявил, что официальный Минск выступает против практики применения санкций в отношениях между странами; при этом уверен, что Россия ввела временные ограничения на поставки продуктов питания из Белоруссии потому, что официальный Минск не присоединился к ответным российским санкциям в отношении Запада.

9 декабря государственный таможенный комитет Белоруссии фактически восстановил государственную белорусско-российскую границу и стал досматривать все грузы, следующие из РФ на территорию РБ. Эта мера — прямое следствие торговой войны, в которой Минск пытается «продавить» свое право на нелегальный реэкспорт из ЕС в Российскую Федерацию, были запрещены поставки некоторых товаров из России. Также президент Белоруссии А. Лукашенко поставил задачу своему правительству любой ценой выходить на новые рынки сбыта белорусской продукции, а после стремительного падения курса рубля в конце года потребовал от правительства страны перевести расчеты с Россией в доллары и евро. [3]

В январе 2015 года президент Белоруссии Александр Лукашенко заявил, что наметившееся в последнее время восстановление отношений между Белоруссией и западными странами не означает прекращение союзнических связей с Россией и добавил, что Россия всегда протягивала руку помощи и вправе рассчитывать на поддержку со стороны Минска. [2]

Временами в СМИ появляются эксцентричные заявления, а порой и обвинения Лукашенко в адрес России. В основном, по поводу «Северного потока», поставок газа в Белоруссию или претензий контролирующих органов к белорусским продуктам. Но несмотря на все, в Москве никогда не возникало сомнений, что западная граница страны надежно прикрыта от любых неожиданностей. [1]

Будем надеяться, что Россия и Белоруссия останутся союзниками, и охотно будут подставлять плечо друг другу при сложных ситуациях.

#### **Использованные источники:**

1. Взгляд деловая газета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vz.ru/politics/2015/3/3/732460.html> - 20.04.2015.
2. Версия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://versia.ru/normalizaciya-otnoshenij-mezhdu-zapadom-i-belorussiej-ne-povliyaet-na-svyazi-s-rossiej> - 24.04.2015.
3. Российско-белорусские отношения [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Российско-белорусские\\_отношения](https://ru.wikipedia.org/wiki/Российско-белорусские_отношения) - 20.04.2015.
4. Союзное государство [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Союзное\\_государство](https://ru.wikipedia.org/wiki/Союзное_государство) -20.04.2015.

*Ищенко Е.В.*

*студент 1 курса*

*Ловяникова В.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и мировой экономики*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»*

*Россия, г. Ставрополь*

### **АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ**

*В статье рассматривается распределение иностранных инвестиций по разным показателям: по видам экономической деятельности, основным странам инвесторам и типам инвестиций. Проводится анализ данных с целью охарактеризовать состояние инвестиционной деятельности в России.*

В развитии экономики Российской Федерации немаловажную роль играет инвестиционная деятельность, в частности привлечение иностранных инвесторов. Чтобы улучшить состояние экономики нашей страны,

государству и ее субъектам хозяйствования необходимо выполнить некоторые действия: принять меры для улучшения инвестиционного климата. Поступательное развитие экономики страны возможно при условии активизации обмена опытом с другими странами, международного инвестиционного сотрудничества.

Каждое государство для развития экономики старается привлечь большее количество иностранных инвестиций. Прямые инвестиции, представляющие немаловажное значение в инвестиционной деятельности, описывают долгосрочную заинтересованность иностранных инвесторов в усовершенствовании экономической сферы в определенном государстве.

Мировой экономический кризис и его последствия, нестабильность экономической и политической обстановки отрицательно сказывается на иностранном инвестировании. Так, инвестиции, направленные в экономику России, реализовываются краткосрочно, а их распределение по отраслям имеет неравномерный характер. Проанализируем поступление иностранных инвестиций в экономику России по данным Росстата, обновленным 17.03.2014г.

В ходе анализа данных Росстата выявлены следующие тенденции: фактический объем прямых иностранных инвестиций вырос с 18,415 млрд \$ до 26,118 млрд \$ в период с 2011 г. по 2013 г. К тому же нельзя не отметить рост их доли с 9,7 % до 15,4 % в период с 2011 г. по 2013 г., а также увеличение объема кредитов, полученных от иностранных совладельцев организаций. Эти показатели увеличились с 7,495 млрд \$ (что составляло 3,9 %) до 14,581 млрд \$ (8,6%) в период с 2011г. по 2013 г. Показатели инвестиций в основной капитал, т.е. взносы в капитал, также потерпели изменения. Они увеличились с 9,08 млрд \$ (а это 4,8%) до 9,976 млрд \$ (5,9%) в период с 2011г. по 2013г.

Рост абсолютных и относительных статистических показателей портфельных инвестиций составил 0,287 млрд \$ в период с 2011 г. по 2013г., что в процентном соотношении составило 0,2 % (с 0,4 % до 0,6%). Это явление обусловлено влиянием совокупности факторов социальной, политической и макроэкономической среды, которые повлекли за собой ослабление заинтересованности к развивающимся странам для международных инвесторов. В результате последние переориентировались на активы развитых стран, в это число входит и Россия, тем самым они проявили предельный интерес к спекулятивным фондам на рынке ценных бумаг.

Проанализировав ситуацию с прочими инвестициями, стоит отметить

их незначительное изменение, в частности, показатели в 2011 г. в процентном соотношении составляли 89,9 %, т.е. 171,423 млрд \$, а в 2013 г. они составили 84 %, т.е. 142,970 млрд \$. Однако в течение трех лет прочие инвестиции не перестают составлять максимальную долю иностранных инвестиций, что благоприятствует быстрому увеличению их притока в страну. В действительности, прочие инвестиции являются внешними коммерческими и банковскими кредитами или займами, выдаваемыми заемщикам из России, в соответствии с методологией платежного баланса Центрального Банка, кроме того открытием счетов в национальной валюте в национальных банках зарубежными физическими и юридическими лицами, покупкой национальной валюты нерезидентами.

Как результат увеличения долговой зависимости банков России и компаний от иностранного капитала, зарождаются обстоятельные опасения от сформировавшейся обстановки с зарубежными кредитами и займами в экономике. К тому же, неспособность банковской системы и финансового рынка России к реализации временно свободных денежных средств и сбережений в производственные капиталовложения, которые инвестируются в отечественные не сырьевые отрасли промышленности. Такое положение дел связано с рядом обстоятельств: слабая конкурентоспособность национальной банковской системы; отсутствие доступа у предприятий к долгосрочным инвестиционным ресурсам по оптимальной процентной ставке; острая необходимость фундаментальной индустриализации и модернизации экономики; замещение трудоемких производств на капиталоемкие производства; инвестирование воспроизводственного процесса реального капитала; введение ресурсосберегающих технологий.

В группу основных стран-инвесторов в экономику России входят такие страны, как Швейцария, Кипр, Великобритания, Люксембург, Нидерланды, Франция, Германия, США, Ирландия, Китай.

В 2012г. лидирующей страной по инвестированию капитала в российскую экономику была Швейцария. В 2013г. данная страна-инвестор не покинула своего лидирующего места, хотя объем поступивших инвестиций в экономику России значительно уменьшился по сравнению с 2012 г. и составил в 2013 г. 24,602 млрд \$. Также как и у Швеции, объем инвестиций значительно уменьшился у Нидерландов: в 2012г. показатели находились на отметке 21,125 млрд \$, а к 2013г. они снизились до 14,779 млрд \$. В остальных же странах наблюдается рост объема вкладов, инвестируемых в экономику РФ: Кипр за год увеличил объем инвестиций на

6,228 млрд \$; Великобритания – на 5,372 млрд \$; Люксембург – на 5,473 млрд \$; Франция – на 6,116 млрд \$; Германия – на 1,995 млрд \$; США – на 5,271 млрд \$; Ирландия – на 2,086 млрд \$; Китай – на 4,287 млрд \$.

На основе этих данных можно сделать вывод о том, что изменения в объемах иностранных инвестиций, поступивших в экономику России из различных стран-инвесторов, имеют неравномерный характер.

В последние годы выявились определенные лидеры по привлечению зарубежных инвестиций среди различных видов экономической деятельности. Ими стали: обрабатывающее производство; добыча полезных ископаемых; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; финансовая деятельность.

Проанализировав структуру зарубежных инвестиций можно сделать вывод, что за три года эти показатели значительно изменились:

- увеличился объем вложений в обрабатывающие производства с 41,086 млрд \$ до 89,789 млрд \$ в период с 2011г. по 2013 г., к тому же в здравоохранение и предоставление социальных услуг с 0,041 млрд \$ до 0,194 млрд \$ за тот же период времени, в оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования с 24,456 млрд \$ до 31,030 млрд \$ с 2011г. по 2013 г.;

- весьма отчетливое уменьшение поступление вложений замечается в финансовой деятельности с 86,855 млрд \$ до 20,121 млрд \$ в период с 2011г. по 2013 г. и в государственном управлении и обеспечении военной безопасности; обязательном социальном обеспечении с 0,025 млрд \$ до 0 \$ за тот же период времени, схожая ситуация просматривается в добыче полезных ископаемых с 18,634 млрд \$ до 11,421 млрд \$ с 2011г. по 2013г., транспорте и связи с 5,943 млрд \$ до 4,759 млрд \$ с 2011г. по 2013 г., строительстве с 1,958 млрд \$ до 0,723 млрд \$ с 2011г. по 2013 г., предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг с 0,188 млрд \$ до 0,087 млрд \$ в период с 2011г. по 2013 г., гостиницы рестораны с 0,099 млрд \$ до 0,059 млрд \$ с 2011г. по 2013 г.

- оставшиеся виды деятельности понесли незначительные изменения, например, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг в 2011 г. привлекло 9,237 млрд \$, что несущественно отличается от 2013г., в котором показатели составили 9,717 млрд \$; производство и распределение электроэнергии, газа и воды в 2011 г. привлекло на 0,211 млрд \$ меньше по отношению к 2013г.; сельское хозяйство, охота и лесное



хозяйство в 2011 г. привлекло 0,638 млрд \$, что на 0,028 млрд \$ больше, чем в 2013г.; рыболовство, рыбоводство в 2011 г. привлекло 0,025 млрд \$, что на 0,005 млрд \$ меньше, чем в 2013 г.; образование в 2011 г. привлекло 0,002 млрд \$ что на 0,001 млрд \$ больше, чем в 2013 г.

У ситуации, отражающей резкий рост поступления зарубежных инвестиций в обрабатывающие производства, есть своё объяснение: они носят перспективный и развивающийся характер в современной экономике России. Конечно, именно в этих отраслях осуществляется максимальная часть инвестиционных проектов, привлекающих зарубежных инвесторов, что, непременно, вызвало отток инвестирования из других сфер экономической деятельности [1].

#### **Использованные источники:**

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики:  
[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/)

*Кабирова Р.Р.*  
*студент 4 курса*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*Ковалева А.А.*  
*научный руководитель, ассистент*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*ФГБОУ ВПО УлГТУ*  
*РФ, г. Ульяновск*

#### **МЕТОДИКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ**

*Аннотация: статья посвящена теоретическим аспектам методики бюджетирования. Особое внимание уделено таким показателям как финансовая структуризация и бизнес-процессы.*

*Ключевые слова: бюджет, финансовая структуризация, бюджетирование, методика бюджетирования.*

Бюджетирование, это процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени.

Обычно используют два основных методических подхода к бюджетированию:

- построение бюджетов на основе финансовой структуризации — бюджетирование по ЦФО;
- построение бюджетов на основе выделения бизнес-процессов (видов

деятельности) — АBB-бюджетирование.

Традиционно компаниями используется модель бюджетирования, построенная на основе их финансовой структуры. Использование данной методики позволяет ответить на важные вопросы: кто и сколько зарабатывает и тратит в компании, а также какова эффективность этих расходов.

Методика бюджетирования на основе финансовой структуры заключается в формировании финансовой структуры на базе организационной с закреплением финансовой ответственности и полномочий за руководителями центров финансовой ответственности. Несмотря на широкое использование данной методики для целей бюджетирования, она связана с определенными трудностями (как правило, организационного порядка). Основная трудность заключается в четком распределении функциональных обязанностей между подразделениями с жесткой фиксацией границ финансовой ответственности, а также их прав и обязанностей. Обычно финансовое структурирование компании производится на базе ее организационной структуры и позволяет навести порядок в этой организационной структуре и сделать ее более управляемой.

Вторая, более "продвинутая" методика, предполагает построение бюджетирования на базе выделения бизнес-процессов компании с закреплением полномочий и ответственности за ресурсы. Ее особенность в том, что структурирование деятельности компании проводится не по функциям, а по выполняемым бизнес-процессам, с закреплением ответственных за каждый бизнес-процесс. Данная методика также требует четкого определения границ отдельных бизнес-процессов и предполагает назначение лиц, ответственных за результаты работы отдельных бизнес-процессов, с наделением их полномочиями и ответственностью за потребляемые этими бизнес-процессами ресурсы.

Такая методика используется компаниями намного реже в силу более высоких требований к структурированию деятельности компании. Обе обсуждаемые методики имеют общую логику построения бюджетирования, при этом модель бюджетирования на основе бизнес-процессов позволяет оценить эффективность процессов всей компании и увидеть резерв для их оптимизации, а модель бюджетирования на основе финансового структурирования позволяет оптимизировать результаты деятельности и использования ресурсов отдельных подразделений.

Основным назначением бюджетирования в стратегическом плане является управление активами компании, рост капитализации, определение

инвестиционной привлекательности отдельных направлений хозяйственной деятельности.

Но, как известно, в мире нет ничего совершенного и в любом случае конечное решение за руководителем. От его выбора и компетентности зависит то, как надёжна и эффективна будет система бюджетирования, внедряемая или реорганизуемая на предприятии, и в целом, развитие бизнеса.

#### **Использованные источники:**

1. Аманжолова Б.А. Бюджетирование как система оперативного планирования и контроля / Б.А. Аманжолова; Центросоюз Рос. Федерации, Сиб. ун-т потребит. кооп. - Новосибирск: СибУПК, 2011.- 143 с
2. Карпов А.Е. Серия книг "100% практического бюджетирования" /А. Е. Карпов. - М. Кн. 1: Бюджетирование, как инструмент управления. - 2012.- 392 с.
3. Основы внедрения методов бюджетирования, ориентированного на результат, в условиях казначейской системы исполнения бюджета / [А.С. Бараховский, А.В. Бусарова, Е.Е. Ваксова и др.]; Центр исслед. бюджет. отношений. - М.: УРСС, печ. 2011.- 261 с.

*Кагарманова А.И.  
старший преподаватель  
кафедра экономической теории и анализа  
Стерлитамакский филиал  
Бакирский государственный университет  
Россия, г. Стерлитамак*

#### **КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНОВ**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается понятие «конкурентные преимущества регионов», абсолютные и относительные конкурентные преимущества, движущие силы (факторы) конкурентоспособности региона и их детальное описание.

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества; кластеры; трудовые ресурсы; инновации; управление регионом; отраслевая структура; географическое положение; инвестиционная привлекательность.

В условиях рыночной экономики в конкурентную борьбу вступают не только субъекты хозяйствования, но и регионы. Для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности регион должен обладать преимуществами относительно регионов-конкурентов. С этой позиций конкурентные

преимущества выступают фактором конкурентоспособности региона. Однако отождествление понятий «фактор» и «конкурентное преимущество» является ошибочным.

Конкурентные преимущества региона – это его превосходства в величине и качестве имеющегося потенциала, в умении адаптироваться к меняющимся условиям и обеспечивать равновесие и скорости приспособления к изменениям, в уровне экономических и социальных достижений по сравнению с регионами-конкурентами. Наличие конкурентного преимущества может носить потенциальный характер, не быть задействованным в настоящий момент времени и, соответственно не оказывать воздействия, не выступать фактической причиной обеспечения конкурентоспособности региона. С этой точки зрения в локальный период времени наличие конкурентного преимущества не является безусловным фактором конкурентоспособности [1,с.139]

Конкурентное преимущество может выступать лишь как позитивный фактор, а факторы конкурентоспособности могут иметь как позитивный, так и негативный характер. В связи с этим ограничение состава факторов только конкурентными преимуществами является неправильным. Кроме того, конкурентные преимущества относятся к категории внутренних факторов и не охватывают внешние факторы конкурентоспособности региона.

В составе внутренних факторов, оказывающих положительное влияние на конкурентоспособность региона следует рассматривать его реальные конкурентные преимущества, имеющиеся и проявляющиеся по сравнению с другими регионами и на этой основе обеспечивающие способность региона соперничать в экономической мощи, способность региона лучше и быстрее приспосабливаться к изменениям в конкурентной среде, способность региона обеспечивать более высокие достижения в различных сферах деятельности. Формирование самих конкурентных преимуществ происходит под влиянием внутренних (позитивных и негативных) факторов, определяемых природой и спецификой региональных социально-экономических процессов и внешних факторов, порождаемых конкурентной средой региона.

Конкурентные преимущества регионов формируются на базе достижений научно-технического прогресса, развития экономической теории с учетом процессов глобализации экономики. Следует также отметить, что региональные конкурентные преимущества создаются на основе высоких интеллектуальных возможностей его населения, персонала организаций расположенных на данной территории, обеспечивающих

разработку и производство конкурентной продукции с высокими потребительскими свойствами, минимальными ресурсами и энергетическими затратами. При этом система управления созданием региональных конкурентных преимуществ должна строиться по законам рыночных отношений, законам управления (менеджмента), законам конкуренции и т.д. В современных условиях политика укрепления и развития конкурентоспособности региона осуществляется на том, что его конкурентные преимущества – это средства, за счет которых он может стать лучше своих конкурентов, и достичь главной его цели – высокого уровня жизни своего населения, соответствующего как отечественным, так и мировым стандартам.

Конкурентные преимущества региона – это интегральный показатель, образующийся из преимуществ предприятий и организаций, производящих конкурентоспособные товары и услуги. Производство в регионе конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом потребителей на отечественном и мировом рынках, является одним из основных факторов его конкурентного преимущества. Задача состоит в том, чтобы регион как социально-экономическая система сама должна содействовать формированию конкурентных преимуществ предприятий и фирм, находящихся на его территории, путем создания конкурентной среды и развития соответствующей инфраструктуры [4,с.148].

Конкурентные преимущества каждого региона могут быть абсолютными и относительными. Абсолютные конкурентные преимущества региона связаны с наличием уникальных ресурсов и возможностей в данном регионе (географическое положение, природные ресурсы, трудовые ресурсы, сочетание производств и др.).

Относительные конкурентные преимущества обусловлены лучшими по сравнению с другими регионами возможностями или условиями производства и сбыта той или иной продукции или предоставления услуг (себестоимость, качество, доступность и т.д.).

В качестве конкурентных преимуществ выступает не только количественные параметры или доля рынка, но и качественные характеристики функций региона, товаров или услуг, выпускаемых его предприятиями. Конкурентные преимущества нужно также разделить на фактические или реализованные, и потенциальные, то есть не используемые в настоящее время. В последнем случае необходимо определить условия реализации потенциальных конкурентных преимуществ и разработать бизнес-план вывода потенциального конкурентного преимущества в число

фактических.

Предпосылки для региональной конкурентоспособности создаются на макро-уровне. В действительности, для придания устойчивости региональному развитию необходимо создание благоприятных условий, таких как макроэкономическая среда, стимулирующая рост, создание рабочих мест и стабильность, и налоговая и правовая системы, поощряющие развитие бизнеса и создание рабочих мест.

Движущие силы конкурентоспособности региона включают:

1. кластеры;
2. трудовые ресурсы;
3. инновации;
4. управление регионом;
5. отраслевая структура;
6. географическое положение;
7. инвестиционная привлекательность.

Рассмотрим более подробно движущие силы конкурентоспособности региона.

#### 1. Кластеры.

Кластеры имеют большое значение для региональной конкурентоспособности, поскольку региональные экономики часто являются в различной степени специализированными. Поэтому конкурентные преимущества регионов лучше всего рассматривать с точки зрения конкурентных преимуществ конкретных отраслей в рамках региона в результате кластеринга. Более того, кластеры создают эффект «снежного кома», ведь они привлекают не только аналогичные, но и взаимодействующие предприятия, которые, в свою очередь, также создают кластеры. Многочисленные исследования показывают позитивное влияние кластеринга на экономическое развитие и производительность.

#### 2. Трудовые ресурсы

Уровень квалификации и структура трудовых ресурсов определенного региона оказывают следующее влияние на его конкурентоспособность [3,с.12]:

— Влияют на тип промышленности, возникающий в регионе и тип производимой продукции. Чем выше качество рабочей силы, тем выше вероятность, что промышленность региона будет производить продукты с высокой добавленной стоимостью.

— Инновационный потенциал региона. Качество трудовых ресурсов является важнейшим фактором, определяющим появление и



распространение новых технологий и предпосылкой роста потенциала экономики соответствующего региона по восприятию инноваций. Более того, развитие региональных инновационных систем, включающих высокотехнологичные промышленные производства и иные предприятия, предполагает наличие высококвалифицированного человеческого капитала.

— Предпринимательский менталитет населения. Способность региона «рождать» предпринимателей зависит от таких факторов как возраст населения (обратное соотношение) и предпринимательская культура/культура принятия рисков, сложившаяся в регионе.

— Эффективность рабочей силы. Возраст населения и социальные параметры в действительности могут оказать реальное влияние на рабочую силу. Имеется в виду, например, гибкость рабочей силы, роль женщин на рынке труда, культура труда и т.д.

— Жизнеспособность региона. Средний возраст трудоспособного населения, темпы роста (или снижения) численности населения и миграционные потоки являются факторами, значительно влияющими на развитие и конкурентоспособность региона.

### 3. Инновации.

Инновации играют значительную роль в экономическом развитии, что особенно заметно на региональном уровне.

Способность региональных экономик выдерживать конкуренцию и адаптироваться к изменениям технологий связана с их потенциалом для инноваций. В действительности, инновационность и гибкость являются ключевыми для успеха в условиях глобализации. Инновации это не только высокие технологии, но и любые улучшения, которые могут быть введены предприятиями на местах на уровне их систем производства, маркетинга, менеджмента и организации. При развитии в соответствующих условиях (наличие сетей, доступность информации, привлечение необходимых акторов и т.д.) это ноу-хау становится конкурентным преимуществом.

### 4. Управление регионом.

Многочисленные исследования показали, что существует четкая взаимосвязь между конкурентоспособностью регионов и характером управления экономическим развитием и региональными потенциалами.

### 5. Отраслевая структура

Конкурентоспособность региона зависит от отраслевой структуры. Различные отрасли имеют разный уровень создаваемой добавленной стоимости. Как правило, высококвалифицированная рабочая сила стремится найти работу в отраслях с высоким уровнем добавленной стоимости, что

говорит о более высокой производительности в них. Стоит отметить, что и внутри отраслей существуют значительные различия в производительности.

Таким образом, высокие темпы экономического развития региона могут быть связаны с большим упором на развитие динамичных и быстрорастущих отраслей экономики, а не концентрацией усилий в традиционных для данного региона отраслях специализации.

Отметим, что отрасли с высокой добавленной стоимостью, такие как отрасли торговли и предоставления различных услуг, наиболее подвержены последствиям кризисных ситуаций. А наличие диверсифицированного промышленного сектора и высокая доля малого и среднего бизнеса придает стабильность региональной экономике в таких ситуациях.

Стоит отметить роль малого и среднего бизнеса в обеспечение экономического развития региона. Как известно, крупные предприятия «долгожители» демонстрируют не такие высокие темпы развития и создания новых рабочих мест, как малые и средние предприятия. Существенным преимуществом развития малого и среднего бизнеса является их гибкость и большая восприимчивость к инновациям, что немаловажно в обеспечении конкурентоспособности региона. [2,с.143]

#### 6. Географическое положение.

Географическое положение региона играет важную роль для темпов его развития и роста конкурентоспособности по следующим причинам[3,с.28]:

— регион, расположенный рядом с полюсом роста или мегаполисом, получит преимущества от эффектов избытка (*spill-over*), создаваемых соседней растущей экономикой;

— регион, расположенный на транспортном коридоре получит конкурентные преимущества по сравнению с остальными;

— периферийные регионы и регионы с неблагоприятными географическими особенностями менее конкурентоспособны;

— приграничные регионы могут иметь конкурентные преимущества.

Более того, климатические условия могут иметь значительное неблагоприятное воздействие на конкурентоспособность регионов. В качестве примера можно привести пожары вследствие жары и засухи, наводнения и т.д.

#### 7. Инвестиционная привлекательность.

Для экономического роста региону необходимы инвестиции. Поэтому, чем более привлекателен регион для инвесторов, тем более конкурентоспособным он будет. Перед выбором места расположения

предприятия инвестор должен взвесить преимущества различных потенциальных местоположений. Решение принимается с учетом сочетания критериев, таких как расстояние от рынков и связь с ними, доступность поставщиков, инфраструктура, социально-экономические условия, правовая база, налоговые правила, стоимость рабочей силы, квалификация и соответствие рабочей силы, качество жизни, государственные субсидии и т.д.

В число значительных сдерживающих факторов для инвестиций входят нестабильная и противоречивая нормативно-правовая база, социально-политическая нестабильность и др.

Рассмотренные выше факторы являются ключевыми в обеспечении конкурентоспособности региона.

Учет факторов конкурентоспособности региона при разработке и использовании на практике управленческих, хозяйственных, политических и иных решений, направленных на обеспечение конкурентной позиции региона, должен кроме всего предусматривать их анализ с точки зрения влияния на готовность конкурентных преимуществ региона к реализации. Это необходимо для своевременного и адекватного приспособления к происходящим изменениям во внутренней и внешней среде региона на основе отбора и усиления влияния «нужных» факторов на активизацию региональных конкурентных преимуществ. Причем в зависимости от характера изменения конкурентной среды может возникнуть потребность в активизации тех или иных реальных конкурентных преимуществ, а также в создании условий для превращения потенциальных преимуществ в реальные и на этой основе обеспечения конкурентоспособности региона.

#### **Использованные источники:**

1. Неживенко Е.А.,Новикова И.А. Классификация факторов конкурентоспособности региона // Фундаментальные исследования. 2013.№11. С139;
2. Польшев А.О. Конкурентные возможности регионов. Методология исследования и пути повышения. – М. Касанд, 2010. – с.143
3. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. Публикация РЕЦЭП, М., 2005. с.12-28
4. Чайникова Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л.Н.Чайникова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.

*Кадырова А. Ф.*  
*студент 4го курса*  
*Башкирский Государственный Аграрный Университет*  
*Россия, г. Уфа*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И СТРАХОВАНИЯ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ**

Аннотация: В статье рассмотрена проблема методов оценки бизнеса и страхования организации при антикризисном управлении на материалах ООО «СпецТранс+». Приведен пример, на основе которого, раскрывается вся суть применения оценки бизнеса и страхования. По результатам исследований определен комплекс действий и мер, направленных на обеспечение страховой защиты организаций.

Ключевые слова: банкротство, риск, имущество, ликвидация.

В условиях нестабильности российской экономики, отражающийся на рынке российских предприятий, роль оценки стоимости предприятия и его активов резко возрастает. Все чаще, оценка предприятий в антикризисном управлении, так же при его банкротстве становится необходимым.

Антикризисное управление - это управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям предприятия и соответствующий объективным тенденциям его развития. В таком управлении сочетаются предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития.

Оценка предприятия и получение сведений о ее стоимости, является одной из целей антикризисного управления. Так, в процессе оценки предприятия, при увеличении ее рыночной стоимости, означает, что предприятие находится на стадии роста, а при ее снижении является показателем неблагоприятного положения дел.

Оценка бизнеса является одной из важнейших задач внешних управляющих, которые назначаются судом. Главной задачей внешних управляющих является решение о финансовом оздоровлении, либо ликвидации предприятий – банкротов.

Цели оценки бизнеса, взаимосвязанные с экономическим состоянием предприятия:

- эмиссия новых акций;
- подготовка к продаже обанкротившихся предприятий;
- оценка в целях реструктуризации;

- обоснование вариантов оздоровлений предприятий-банкротов.

Одной из главных функций оценки бизнеса при антикризисном управлении – это выявление соотношения между задолженностью предприятия и стоимостью его имущества. В дальнейшем это поможет принять судебное решение в процедурах арбитражного управления.

Подходы, применяемые при оценке предприятия, представлены на рис.1



Рисунок 1 Основные подходы, применяемые при оценке предприятия

Вся информация, применяемая в том или другом подходе, отражает положение предприятия в том или ином периоде времени. Поэтому результат, полученный на основе всех трёх подходов, считается наиболее обоснованным и объективным.

Главной особенностью сравнительного подхода в оценке бизнеса является ориентация итоговой стоимости предприятия на рыночные цены акций компаний и на финансовые результаты, достигнутые предприятием.

В сравнительном подходе ценность активов определяется их стоимостью, при условии наличия сформированного финансового рынка. То есть, самой вероятной стоимостью оцениваемого предприятия может быть цена фирмы, указанной на рынке.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что возможность применения сравнительного подхода зависит от активности рынка, так как данный подход предполагает использования данных о совершенных сделках купли-продажи.

Сравнительный подход, в зависимости от целей и объекта оценки,

предполагает использование трех основных методов:

1) Метод компании-аналога - основан на использовании цен, сформированном на рынке ценных бумаг.

2) Метод сделок - направлен на цену продажи предприятия в целом, либо контрольного пакета акций, отражает наилучшую сферу применения данного метода.

3) Метод отраслевых коэффициентов - основан на применении рекомендуемых соотношений между неопределенными финансовыми параметрами.

Подробнее рассмотрим понятие «ценовой мультипликатор». Ценовой мультипликатор это коэффициент, показывающий соотношение между рыночной ценой предприятия и финансовой базой.

Финансовая база оценочного мультипликатора отражает финансовые результаты деятельности предприятия, такие как прибыль, денежный поток, дивидендные выплаты, выручку от реализации и некоторые другие.

В оценочной деятельности существуют два типа мультипликаторов: интервальные и моментные.

- | Интервальный мультипликатор          | Моментный мультипликатор             |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| • <b>цена/прибыль;</b>               | • цена/балансовая стоимость активов; |
| • <b>цена/денежный поток;</b>        | • цена/ чистая стоимость активов.    |
| • <b>цена/ дивидендные выплаты;</b>  |                                      |
| • <b>цена/выручка от реализации.</b> |                                      |

Итоговая величина стоимости, полученная в результате применения мультипликаторов, должна быть откорректирована.

Таким образом, сравнительный подход к оценке бизнеса, несмотря на достаточную сложность расчетов и анализа, является неотъемлемым приемом определения обоснованной рыночной стоимости.

Затратный подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек. Балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости.

Данный подход представлен двумя основными методами:

- Методом стоимости чистых активов
- Методом ликвидационной стоимости

Рассмотрим расчет стоимости бизнеса методом стоимости чистых



активов.

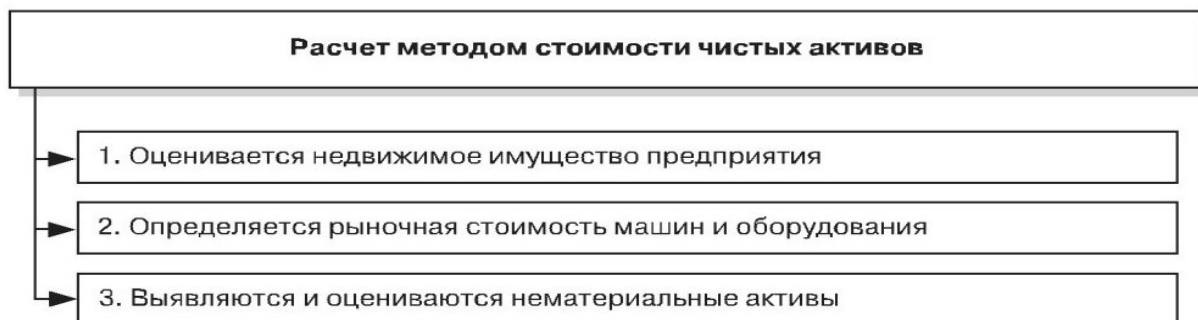


Рисунок 2. Метод стоимости чистых активов

Показатель стоимости чистых активов введен первой частью Гражданского кодекса РФ для оценки степени ликвидности организаций. Чистые активы это разность суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, и суммы его обязательств, принимаемых к расчету.

Порядок расчета стоимости чистых активов в бухгалтерской оценке определяется в соответствии с Порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 5 августа 1996 г. № 71 и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 5 августа 1996 г. № 149.

Проведение оценки с помощью методики чистых активов основывается на анализе финансовой отчетности. Она является показателем финансового состояния предприятия на дату оценки, действительной величины чистой прибыли, финансового риска и рыночной стоимости материальных и нематериальных активов.

Ликвидационная стоимость представляет собой стоимость, которую собственник предприятия может получить при ликвидации предприятия и раздельной продажи его активов.

Ликвидационная стоимость предприятия рассчитывается путем вычитания из скорректированной стоимости всех активов баланса суммы текущих затрат, связанных с ликвидацией предприятия, а также величины всех обязательств.

Оценка бизнеса предприятия с применением доходного подхода – это определение текущей стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате использования предприятия и дальнейшей его продажи. Таким образом, оценка с позиции доходного подхода во многом зависит от того, каковы перспективы бизнеса оцениваемого предприятия.

Преимущество доходного подхода при оценке бизнеса предприятия состоит в учете перспектив и будущих условий деятельности предприятия. Главный недостаток данного подхода его умозрительность, порой

основанная на недостоверной информации.

Доходный подход представлен двумя основными методами оценки:

- методом дисконтированных денежных потоков;
- методом капитализации прибыли.

Метод дисконтированных денежных потоков может быть использован для оценки любого действующего предприятия.

Применение данного метода наиболее обосновано для оценки предприятий, имеющих определенную историю хозяйственной деятельности и находящихся на стадии роста или стабильного экономического развития. Данный метод в меньшей степени применим к оценке предприятий, терпящих систематические убытки. Следует соблюдать разумную осторожность в применении этого метода для оценки новых предприятий, пусть даже и многообещающих.

Расчет стоимости методом ДДП производится по формуле:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} + M * \frac{1}{(1+i)^n}, \text{ где}$$

PV – текущая стоимость;

C<sub>t</sub> – денежный поток периода t;

I – ставка дисконтирования денежного потока периода t;

M – остаточная стоимость.

При оценке бизнеса можно применять одну из двух моделей денежного потока:

- для собственного капитала;
- для всего инвестированного капитала.

Денежный поток на собственный капитал	Денежный поток на инвестированный капитал
+ Амортизационные отчисления	- Налог на прибыль
+/- Уменьшение (прирост) чистого оборотного капитала	+ Амортизационные отчисления
+/- Продажа активов (капитальные вложения)	+/- Уменьшение (прирост) чистого оборотного капитала
+/- Прирост (уменьшение) долгосрочной задолженности	

Метод капитализации прибыли - один из вариантов доходного подхода к оценке бизнеса действующего предприятия. Сущность данного метода выражается формулой:

Стоимость объекта оценки = Чистая прибыль / ставка капитализации

Метод капитализации прибыли в наибольшей степени подходит для ситуаций, в которых ожидается, что предприятие в течение длительного срока будет получать примерно одинаковые величины прибыли.

Этот метод в оценке бизнеса применяется редко из-за значительных колебаний величин прибылей или денежных потоков по годам, характерных для большинства оцениваемых предприятий.

В наше время страхование имущества предприятия является одним из механизмов, позволяющих минимизировать убытки. Как правило, страхованием имущества предприятия покрываются убытки, вызванные уничтожением, повреждением, пропажей имущества в результате пожара, взрыва, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, аварии водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем и т.д. Чтобы эффективно использовать договор страхования в хозяйственной практике, следует иметь в виду особенности его заключения и действия.

По договору имущественного страхования страховая компания берет на себя обязательство в пределах определенной договором суммы возместить юридическому лицу-страхователю убытки от повреждения или утраты имущества, наступившие в результате страхового случая.

В соответствии со ст. 3 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», добровольное страхование осуществляется на основании договора между страхователем и страховщиком. Договор страхования - это юридический факт, на котором базируется страховое обязательство. По ст. 420 Гражданского кодекса РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Договор страхования имущества является возмездным, поскольку страхователь уплачивает страховую премию, а страховщик несет риск наступления страхового случая и при наличии последнего производит страховую выплату. Договор страхования имущества остается возмездным, если страховой случай не наступает, поскольку он заключается в расчете на встречное удовлетворение со стороны страховщика в виде получения от него страховой выплаты.

При страховании имущества страховая сумма может устанавливаться в размере страховой оценки, то есть полное страхование или страхование в меньшем размере от страховой суммы (90%, 40%, 1/3 часть, 1/2 часть оценки). Этот вид страхования называется страхование «в части».

Произведем расчет на основе всего вышесказанного:

1. Страховая сумма рассчитывается как 70% от страховой оценки:

$$CC = C \times d = 38500 \times 0,7 = 26950 \text{ т.р.}$$

$C$  – действительная цена имущества на момент заключения договора,  
 $d$  – страховая сумма.

2. Страховое возмещение по системе пропорциональной ответственности рассчитывается по формуле:

$$CB = U \times \frac{S}{O}; \quad CB = \frac{CC}{C} \times U$$

$$CB = 29780 \times \frac{26950}{38500} = 20846 \text{ т.р.}$$

$U$  - убыток,

$CC$  - страховая сумма.

Страховое возмещение определяется на основе ущерба и системы страхового обеспечения и является частью или полной суммой ущерба, причитающейся к выплате страхователю в соответствии с условиями страхования.

Выплата страхового возмещения производится в срок, указанный в договоре страхования. Если по фактам, связанным со страховым случаем, возбуждено уголовное дело или начат судебный процесс, то выплата страхового возмещения может быть отложена до окончания процесса. Решение об отказе в выплате страхового возмещения принимается страховщиком и сообщается страхователю в письменной форме с обоснованием причины. К страховщику, выплатившему страховое возмещение в связи со страховым случаем, переходит право требования, которое страхователь или иное лицо, получившее страховое возмещение, имеет к лицу, ответственному за причиненный ущерб. Страховщик в праве снизить размер причитающегося страхового возмещения до 50%, если страхователь для его увеличения преднамеренно включит в перечень утраченных основных фондов, предметы, которые фактически не утрачены.

Страхование, как система защиты имущественных интересов организаций является необходимым элементом социально - экономической системы общества. Для современной России ускоренное развитие страхования, как механизма защиты имущественных интересов лиц становится особо значимым. Так, в результате широкомасштабно приватизации значительная часть основных фондов перешла в собственность негосударственных структур. Это настоятельно требует создания системы финансовых гарантий, обеспечивающей возмещение ущерба в случае стихийных бедствий, аварий, пожаров и других

непредвиденных событий, которые могут негативно повлиять на формирующиеся производственные связи, породить сбои в отраслях экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс РФ, часть 1, 2, 3 - М.: Юрайт-Издат, 2012. - 478 с.
2. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса [Учебник]/ Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой - Москва: Финансы и статистика, 2011. - 736 с.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Ефимов О.Н. Страхование дело [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные,— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 177 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23088>.

*Кадырова Д.А.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ**

В памяти населения остались еще события, связанные с банкротствами и закрытиями ряда крупных коммерческих банков России, которые для многих людей закончились потерями сбережений. Поэтому, для защиты прав и законных интересов вкладчиков банков России, для укрепления доверия к банковской системе, а также с целью стимулирования привлечения сбережений населения в банковскую сферу, разработана система страхования вкладов. Система страхования вкладов закреплена Федеральным законом № 177 – ФЗ от 23 декабря 2003 года «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». В соответствии с Законом «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», обязательному страхованию вкладов подлежат вклады населения, размещенные в банках, и от вкладчика для страхования вкладов ничего не требуется, кроме как хранить свои сбережения в банке[4].

Президент РФ Владимир Путин 29 декабря 2014 года подписал документ «О внесении изменений в статью 11 закона «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» и статью 46 закона «О Центральном банке РФ». Документ был опубликован и сразу вступил в силу.

Поправками в законодательство устанавливается повышение

страхового возмещения для физических лиц по вкладам с 700 тыс. руб. до 1,4 млн. рублей[3].

Сумма страхования вкладов устанавливается законодательно и периодически меняется в соответствии с потребностями текущего момента. Так, на конец 2014 года сумма обязательного страхования банками вкладов физических лиц определена в размере 1 400 000 рублей[3].

Рассмотрим вклады, которые не подлежат обязательному страхованию. Не все размещенные в банках вклады попадают под систему страхования вкладов. Не подлежат страхованию вклады (денежные средства) следующих вкладчиков:

- средства, размещенные на банковских счетах (во вкладах) адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета (вклады) открыты для осуществления предусмотренной федеральным законом профессиональной деятельности;

- денежные средства, размещенные физическими лицами в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательным сертификатом и (или) сберегательной книжкой на предъявителя;

- средства, переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;

- средства, размещенные во вклады в находящихся за пределами территории Российской Федерации филиалах банков Российской Федерации;

- электронные денежные средства;

- средства, размещенные на обезличенных металлических счетах[4].

О страховании вкладов должен заботиться каждый банк. Страхование вкладов физических лиц вменено в обязанности всем банкам, через участие их в системе страхования вкладов. Организация, на которую возложены функции обязательного страхования вкладов, называется «Агентство по страхованию вкладов». Из интервью ген. директора «Агентства по страхованию вкладов» А. Турбанова, прозвучавшего в радиопередаче ещё в марте 2006 года, только 800 банков из 1200 стали участниками системы страхования вкладов. Остальные банки, по различным причинам, пока не участвуют в системе коллективного страхования вкладов своих клиентов. А на конец 2014 года под защитой системы страхования вкладов России находятся вкладчики уже 1015 банков России[3].

Сама постановка каждого банка на учет в систему страхования вкладов осуществляется «Агентством по страхованию вкладов», путем внесения банка в реестр банков (участников). Основанием для постановки на учет,



является уведомление Банка России о выдаче банку лицензии на право привлечения последним во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц (разрешение Банка России). «Агентство страхования взносов» вносит банк в реестр банков в день получения уведомления Банка России.

Исходя из вышеизложенного всем, кто имеет вклады, следует задуматься и проверить надежность банка, а так же на предмет участия в системе страхования вкладов. И, если необходимо, сделать соответствующие перемещения средств. А в дальнейшем, участие банка в системе страхования банковских вкладов нужно держать на постоянном контроле[1].

Все банки обязаны представлять вкладчикам полную информацию о системе страхования вкладов в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков.

Каждому физическому лицу, стоит определиться по следующим вопросам:

1) Подлежат ли страховому возмещению его вклады или вклад и проценты?

– Страховому возмещению подлежат все сбережения, размещенные во вкладах или на счетах в банке, у которого отозвана лицензия.

– Страховому возмещению не подлежат вклады и средства, которые не страхуются банками в соответствии с ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ», а именно:

2) Как определить размер страхового возмещения?

– Размер страхового возмещения составляет 100% суммы всех вкладов в Банке, у которого отозвана лицензия;

– В общую сумму страхового возмещения входят и проценты по вкладу, которые в соответствии с договором должны быть начислены на дату наступления страхового случая;

– В расчет страхового возмещения не попадают проценты, начисление которых по договору еще не наступило.

3) Как составить расчет страхового возмещения?

Во избежание ошибок, величину причитающегося к выплате страхового вознаграждения стоит проверить[2].

А чтобы было понятно, как это сделать, рассмотрим несколько примеров расчета страхового возмещения в таблице 1.

Пример 1. Вкладчик имеет в банке рублевый вклад в сумме 164 000 рублей и причисленные (капитализированные) к вкладу проценты в сумме 10 500 рублей. Размер обязательств банка перед вкладчиком составит:

$$164\,000 + 10\,500 = 174\,500 \text{ (руб.)}$$

Сумма страхового возмещения составит 174 500 рублей, что составляет 14,29 % от максимальной страховой суммы:

$$(174\,500 \times 100\%) : 1\,400\,000 = 12,46\%$$

Пример 2. Вкладчик имеет в банке рублевый вклад в сумме 1 500 000 рублей и капитализированные проценты 60 000 рублей.

Размер обязательств банка перед вкладчиком составляет:  $1\,500\,000 + 60\,000 = 1\,560\,000$  (руб.)

Сумма страхового возмещения составит только 1 400 000 рублей -  $(1\,560\,000 \times 100\%) : 1\,400\,000 = 111,4\%$  Это больше чем допустимый по закону размер страхового возмещения, поэтому окончательная сумма возмещения составит только 100 %. Остаток, не покрытый страховкой, составит:  $1\,560\,000 - 1\,400\,000 = 160\,000$  (руб.)

Таблица 1 Расчет страхового возмещения, руб.

Показатели (руб.)	Пример 1	Пример 2
Сумма вклада	164 000	1 500 000
Проценты по вкладу	10 500	60 000
Сумма страхового возмещения	174 500	1 560 00
Процент от максимальной страховой суммы, %	12,46	111,4 (превышает 100%)
Окончательная сумма возмещения	174 500	1 400 000

Итак, примеры показывают, что нельзя хранить слишком большие суммы средств на вкладах в одном банке. Их надо рассредоточивать в нескольких банках.

При составлении расчета страхового возмещения необходимо учитывать следующее:

- Если вклады и кредит были оформлены в валюте, то все суммы пересчитываются в рубли по курсу Банка России на дату наступления страхового случая, и только затем производится расчет величины страхового возмещения.

- Если сумма вклада (вкладов) превышает страховое возмещение, то остаток вкладов, не покрытых страховкой, вкладчик возможно, сможет получить в рамках процедуры банкротства (ликвидации) банка. Хотя это достаточно долго и проблематично.

- Что в сумму страхового возмещения включаются и проценты, срок начисления которых не наступил. Так, например, если причисление процентов к вкладу производится один раз в квартал, то все проценты, начисленные за дни квартала, в котором произошел страховой случай,

начисляются и добавляются к основному вкладу, влияя на окончательную сумму страховой выплаты.

#### **Использованные источники:**

1. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
3. Сайт новостей РФ [Электронный ресурс]: Закон о повышении страхового возмещения пострадавшим вкладчикам / 29 декабрь 2014 год. Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/29dec2014/compnsate.html>
4. Федеральный закон от 23.12.2003 года № 177-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW;n=172915> / изменения от 27.09.2009 № 227-ФЗ.

*Казанцев П.И.  
студент 4 курса  
Сабанаев И.А., к.т.н.  
доцент  
кафедра информатики и дискретной математики  
ЕИ К(П)ФУ  
Россия, г. Елабуга*

### **АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Современные информационные технологии все глубже проникают во все сферы производственной деятельности человека [1]. Особенно это актуально в сферах образования [2], медицины, производства, сферы торговли и страхования. Последняя сфера сама включает в себя множество направлений: страхование жизни, имущества, бизнеса, автострахование.

Автострахование является одним из самых востребованных видов страхования, так как все больше и больше людей становятся владельцами личных автомобилей. С владением и эксплуатацией транспортного средства связаны риски утраты и порчи личного имущества, а также причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц [3, с.46].

Автострахование позволяет автовладельцу переложить неизбежные финансовые издержки, связанные с дорожно-транспортным происшествием, на страховую компанию, с которой он заключил договор. Поэтому не

удивительно, что автострахование является самым популярным видом страхования в России. Рост числа договоров и клиентов для страховой компании означает значительное увеличение объема работы. Эффективно справиться с этой проблемой позволяет автоматизация всех основных бизнес-процессов, связанных с оформлением договоров, хранением и изменением информации. Автоматизация предполагает использование компьютерной техники, а также разработку и внедрение программно-информационных средств. Любая разработка программных решений для бизнеса на первом этапе требует предварительного анализа бизнес-процессов на предприятии, построения информационно-логических моделей.

В данной статье приводятся результаты первого этапа решения задачи автоматизации процессов подготовки, учета и формирования итоговой информации, сопровождающей страхование автогражданской ответственности. Они включают в себя функционально-структурные модели бизнес-процессов страхования транспортных средств, а также информационно-логическую модель, построенную в результате анализа рассматриваемой предметной области.

Анализ бизнес-процессов для последующей разработки программно-информационного обеспечения задачи автоматизации, как правило, выполняется на основе стандартизованных технологий моделирования. В работе для решения этой задачи была использована методология структурного анализа и проектирования SADT. Общий анализ процессов выполнен на базе технологии IDEF0, а логика наиболее важного бизнес-процесса раскрыта с использованием диаграммы IDEF3 [4, с.133].

Существует стандартный алгоритм, на основе которого осуществляется страхование, как показано на рисунке. Страхователь обращается в страховую компанию и заключает договор обязательного страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства. Договор является двусторонним и заключается в письменной форме. Страхователь обязан предоставить данные о себе, собственнике и транспортном средстве, могут быть также третьи лица. На основании этого договора выдается страховой полис, действительный в течение одного года. Страхование автогражданской ответственности является обязанностью автовладельцев.

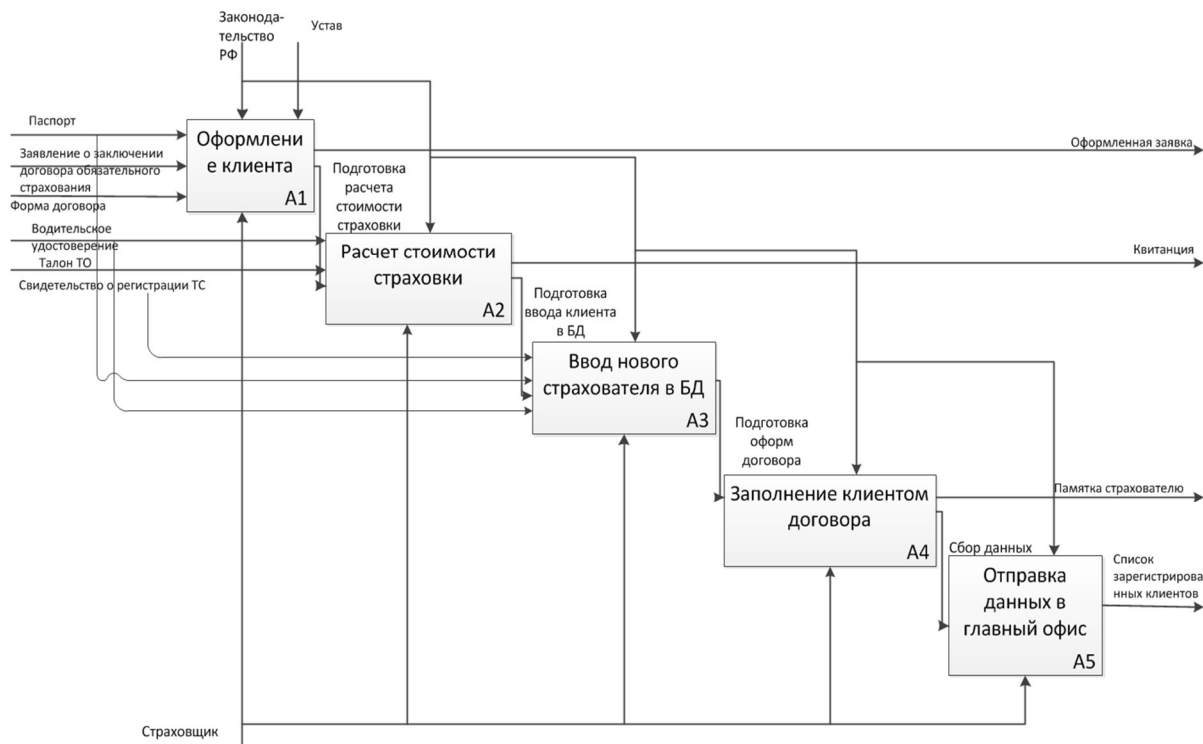


Рисунок. Диаграмма A0 SADT-модель

Профессионально структурированная компьютерная информационная система позволит увеличить конкурентное преимущество страховой компании, информационные потоки которой с каждым днем увеличиваются. Процесс перехода страховой компании к компьютерным информационным системам включает этапы разработки, программирования и внедрения. Данная система позволит автоматизировать процесс заполнения страховых полисов агентами страховой компании.

Практическая часть исследования включила выполнение поставленных задач:

1. Проведено содержательное описание процесса страхования автогражданской ответственности;
2. Выполнен функционально-структурный анализ на основе технологии структурного анализа;
3. Выполнен информационно-логический анализ;
4. Выполнен анализ документооборота;
5. Проведен анализ существующих разработок.

Нами изучено содержательное описание предметной области; функционально-структурный анализ на основе технологии SADT; информационно-логическое построение модели в форме ER-диаграммы; анализ документооборота; оформление входной и результатных документов на основе построения схемы данных в соответствии со стандартом ГОСТ

19.701-90; разработка даталогической модели на основе ER-диаграммы в среде Microsoft Access.

В ходе настоящего исследования были изучены современные автоматизированные информационные системы в автостраховании. Полученные знания позволяют сделать вывод о том, что необходимость создания и внедрения информационных систем и баз данных в страховании позволит увеличить производительность таких компаний, способствует увеличению ее конкурентоспособности и продвижению на рынке товаров и услуг. Основной целью деятельности страховых компаний является возмещение риска, понесенного застрахованными лицами при наступлении страховых случаев. Существующие программы страхования транспортных средств позволяют обеспечить наиболее полную защиту владельцев и автомобилей.

Внедрение в работу современных страховых компаний автоматизированных информационных систем позволит сократить сроки обработки информации, повысить скорость обслуживания клиентов компании, также повысить управления страховой компанией. Основным требованием к внедрению автоматизированных систем является большой объем информации, задействованной в деятельности данных компаний. Поэтому, показатели эффективности работы и безопасности страховых компаний находятся в зависимости от функционирования информационных систем, обеспечивающих работу предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Горбунова Э.Э., Сабанаев И.А. Использование информационных технологий в современных условиях экономического роста. // Экономика и социум. 2015. №1(14) [Электронный ресурс]. URL: [http://iupr.ru/zhurnaly\\_2015/](http://iupr.ru/zhurnaly_2015/) (Дата обращения 15.04.2015)
2. Дроздов В.А., Минкин А.В. Разработка программного обеспечения для автоматического учета и контроля использования рабочего места преподавателя // Современная техника и технология. 2015. №3 [Электронный ресурс]. URL: <http://technology.snauka.ru/2015/03/5829> (Дата обращения 14.04.2015)
3. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. – М.: Анкил, 2009. – 180с
4. Гвоздева Т.В., Баллод Б.А. Проектирование информационных систем. – М.: Феникс, 2009. – 512с



*Казанцева Д.В.*  
*студент магистратуры*  
*Кредитно-экономический факультет*  
*кафедра «Банки и банковский менеджмент»*  
*Финансовый Университет при Правительстве РФ*  
*Россия, г. Москва*

## **РОЛЬ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

**Аннотация:** Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг. выявил несовершенства в системе управления риском ликвидности коммерческих банков. Ключевым методом управления ликвидностью банковского сектора становится стресс-тестирование.

В настоящей статье автор рассматривает то, какую роль играет стресс-тестирование в оценке ликвидности коммерческого банка. Выделяет основные факторы, оказывающие влияние на ликвидность, а также основные этапы построения стресс-тестирования ликвидности коммерческого банка.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, управление ликвидностью, стресс-тест.

**Annotation:** The Global financial crisis 2008-2009 exposed flaws in banks liquidity risk management system. Stress-testing is becoming key method on liquidity risk management.

In this article the author examines role of stress-testing on liquidity risk-management. Author separate factors that influence liquidity and basic stages on composing liquidity stress-tests for commercial banks.

**Key words:** financial stability, liquidity management, stress-testing.

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов позволил по-другому взглянуть на такое понятие как "риск ликвидности". Одним из важных уроков кризиса стало понимание того, что риск ликвидности принципиально отличается от рыночного и кредитных рисков. Риск ликвидности, как правило, имел второстепенное значение, однако сейчас он является наиболее значимым риском, с которым сталкиваются банки и исследование которого играет важную роль в устойчивости банковского сектора. Именно кризис показал, что риск, который начинается как рыночный или кредитный, перетекает в событие недостатка ликвидности и становится проблемой для всей финансовой системы.

Среди методов оценки и управления ликвидностью коммерческого банка в российской и мировой практике выделяют: метод разрывов (ГЭП-

анализ), метод денежных потоков, метод общего фонда средств и метод распределения активов. Сейчас все большую популярность приобретает метод стресс-тестирования. [1]

Роль стресс-тестирования очень важна и его растущая популярность неслучайна. Среди основных причин можно выделить то, что это полезная практика, которая позволяет разработать наиболее эффективную систему управления рисками банка, благодаря наличию различных вариантов развития событий. Стресс-тестирование представляет собой оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. Различные стресс-тесты осуществляются с применением ряда методик. Для того, чтобы провести качественный стресс-тест, важна не только качественная характеристика самой модели, но также результат хороших количественных вычислений.

Стресс-тесты были традиционно связаны с рыночными рисками и кредитным рискам. Однако, на современном этапе, центральное место занимает риск ликвидности.

Во время кризиса 2008-2009 годов, банки столкнулись с такими проблемами, как неправильное управление ликвидностью и краткосрочный характер финансирования. Так, в крупном инвестиционном банке США Lehman Brothers, управление ликвидностью осуществлялось на уровне материнской компании, что подвергло риску филиалы компании. Lehman Brothers стал банкротом, а его опыт побудил регуляторов задуматься об обособлении управления ликвидностью подразделений компаний. Данная проблема в настоящее время является широко обсуждаемой.

Все события привели к тому, что начиная с 2008 года европейские страны стали проводить стресс-тестирование ликвидности для сохранения финансовой устойчивости коммерческих банков.

Стресс-тестирование проводилось банками Европы, результаты которых впоследствии надзорные органы агрегировали по странам. Согласно европейским стресс-тестам, риск ликвидности был принят во внимание через изменения в спредах на розничном и оптовом рынках финансирования. Эти шоки оказали влияние на капитал банка через чистый процентный доход. Отдельная оценка риска ликвидности проводилась, используя подход денежных потоков. Некоторые сценарии стресс-теста были проведены в масштабах всего рынка, а также на индивидуальном уровне.

Например, Банк Италии провел несколько стресс-тестов ликвидности

по принципу снизу вверх (это когда отдельным банкам даётся методика, они делают стресс-тестирование, результаты отправляют в ЦБ, а он уже их объединяет) с упором на потенциальные слабости, связанных с уменьшением оптового финансирования. Помимо базовых методик оценки, проводимых на регулярной еженедельной основе оценки ликвидности, банки попросили оценить дополнительные стрессовые гипотезы.. Еженедельные показатели мониторинга ликвидности представляют собой базовый "стресс" сценарий, в котором оптовые рынки «заморожены» полностью и банк должен пережить шок, используя имеющиеся в его распоряжении ценные бумаги, выпущенные центральным банком. В ряде случаев, итальянские банки попросили смитировать дополнительные вариации потребностей в ликвидности, которые могут возникнуть в результате негативных событий на кредитных рынках. В частности, банки просили рассмотреть последствия снижения рейтингов, как для банков, и суверенных рисков (риски снижения качества государственных долговых обязательств), расширение кредитных спредов, повышение требований по залогу, потерю финансирования из-за существенного снижения депозитов (бегство депозитов), потерю финансирования из-за срабатывания маржин коллов (требование дополнительного обеспечения, требование поддержания маржи) и потери права требования по залогу или снижения реальной стоимости буферных залоговых активов. Банкам также было предложено смоделировать реакцию вкладчиков на колебания суверенных спредов (изменение ставок по государственным ценным бумагам) и оценить потенциал своего банка для формирования приемлемого для центрального банка обеспечения в случае системного кризиса.[3]

Оценку риска ликвидности методом стресс-тестирования проводили не только европейские страны, а также страны Азии. Например, комиссия по регулированию банковской деятельности Китая, проводит стандартизированный стресс-тест ликвидности на ежеквартальной основе. Среди основных сценариев можно выделить: неожиданное изъятие депозитов, шоки для ликвидных активов, сжатие рынков финансирования оптовой торговли, увеличение финансирования стоимости и более высокие требования предъявляемые контрагентами. Задача банков при проведении стресс-тестирования - оценить умеренные, средние и серьезные уровни шоков. Банки КНР измеряют результаты стресс-теста ликвидности разрывом потока денежных средств в течение каждого периода времени и самым коротким периодом. Комиссия по регулированию банковской деятельности регулярно обсуждает с банками объем и серьезность сценариев и

результатов стресс-теста. По качеству сбора данных для моделирования и управленческого использования крупные банки превосходят малые и средние банки, однако данная проблема существует во всем мировом банковском сообществе. При этом стоит отметить, что эффективность и надежность стресс-тестов банков ограничены качеством данных.[3]

Основываясь на практике проведения стресс-тестирования ликвидности, мировые регуляторы подчеркивают важность управления риском ликвидности и проведение стресс-тестирования ликвидности на постоянной основе.

Для того, чтобы понять как возникает риск ликвидности банка, зарубежные авторы предложили схему «Жизненный цикл риска ликвидности банка»

Рисунок 1. Жизненный цикл риска ликвидности банка



На рисунке 1 представлен жизненный цикл риска ликвидности, который отражает развитие кризиса ликвидности от одного банка ко всей банковской системе. Кризис ликвидности может быть вызван внутренними и внешними событиями. Внутренние события могут быть связаны со значительными убытками, невыполнением обязательств со стороны контрагентов, мошенничеством и другими причинами.

Внешние события характеризуются обвалом рынка, кризисом ипотечного кредитования и так далее. Данные события могут сказаться негативным фактором на всей деятельности банка, что в дальнейшем

приводит к снижению кредитного рейтинга банка. Эта цепочка событий влияет на стоимость финансирования, которая начинает расти, что в итоге приводит к возникновению краткосрочного стресса.

Однако если банк не имеет средств, чтобы сдерживать краткосрочный стресс, то он постепенно трансформируется в долгосрочный стресс, который приводит к резкому снижению источников финансирования, до отметки, где их уже нет. Эти события создают напряжение на рынках ликвидности и приводят к снижению ликвидности активов банка.

Для укрепления своего финансового положения, банк начинает распродавать свои активы с большей скидкой. Однако стоит подчеркнуть, что, распродажи в критической ситуации никогда не смогут восполнить пробел, создаваемый в течение долгосрочного стресса, что в итоге может привести к банкротству банка или его ликвидации.

Долгосрочный стресс влияет не только на конкретную кредитную организацию, но также отголоски данной проблемы отражаются на крупных рынках, где они влияют и на других участников. Однако будет неверным выразиться в том, что любой долгосрочный стресс банка может привести к напряжению во всей банковской системе, все зависит от ряда факторов, таких как размер пострадавшей организации, тяжести случая, вмешательства центрального банка и связей между кредитными организациями.

Основная цель стресс-тестирования ликвидности:

- ✓ Определить ключевые факторы риска и стимуляторы, влияющие на активы и обязательства банка.
- ✓ Построение сценариев (крайне правдоподобных), которые совпадают с активами и пассивами
- ✓ Проведение тестов на устойчивость источников финансирования и альтернативных вариантов в соответствии с характерными и системными сбоями.

Проведение стресс-тестирования направлено не только на определение критической точки, но также на понимание того, как кредитная организация поведет себя при внутренних и внешних изменениях, и какие меры она может принять при ухудшении своего финансового положения. Стресс-тест по выявлению риска ликвидности кредитной организации состоит из четырех этапов

- ✓ Оценка
- ✓ Идентификация
- ✓ Построение и реализация
- ✓ Количественная оценка и контроль

Первый этап стресс-тестирования ликвидности - это оценка риска.

Для разработки сценариев стресс-тестирования ведущую роль играет бухгалтерский баланс. Важным элементом в разработке сценария стресс-тестирования является понимание поведенческих особенностей активов и пассивов банка.

### **Идентификация.**

На этом этапе главной задачей является определение факторов риска ликвидности, которые оказывают воздействие на баланс банка. Необходимо подчеркнуть, что чаще всего, риск ликвидности зависит от рыночного риска, кредитного риска, системы операционных рисков или совокупности всех рисков. Поэтому в модель стресс-тестирования риска ликвидности необходимо включать гораздо больше факторов, для обеспечения качественной характеристики устойчивости банка.

Из-за большого числа факторов, необходимо применить метод главных компонент (*principal component analysis, PCA*). Данный метод может помочь в уменьшении числа факторов, которые необходимо учитывать для разработки стресс-сценариев, выбрав те, которые объясняют 95% или 99% исторически наблюдаемых вариаций.

### **Построение и реализация**

Регуляторы играют важную роль в разработке необходимых сценариев, которые должны учитывать не только стресс на уровне банка, но также и во всей банковской системе.

Факторы, которые влияют на риск ликвидности можно объединить в соответствующие три группы:

✓ Общие рыночные факторы, такие как изменения в процентных ставках, спредах и валютных курсах.

✓ Специфические факторы банка, такие как неблагоприятные изменения в активах и пассивах, источниках финансирования, невозврат кредитов.

✓ Факторы системных сбоев, такие как страновой риск, война и крах крупного учреждения. К историческим системным подрывным событиям относятся: российский кризис, кризис Управления долгосрочным капиталом (LTSM) и финансовый кризис 2008 года. Эти события могут послужить хорошим источником для построения сценария стресс-тестирования. Необходимо отметить, что системные подрывные события вызывают изменения в рыночных факторах и специфических факторах



банка, из которых могут быть построены сценарии

Рассмотрим, как пример, что оказало влияние на ликвидность Сбербанка России. На наш взгляд, в проведении стресс-тестирования важную роль играют следующие факторы:

- ✓ Нормативы ликвидности: изменение или улучшение
- ✓ Качество кредитного портфеля: ухудшение или улучшение
- ✓ Рыночная стоимость ценных бумаг: падение или рост
- ✓ Ситуация на межбанковском рынке
- ✓ Депозиты клиентов: отток или приток

Именно такие события можно рассматривать как сценарии стресс-тестирования.

Таблица 1. Нормативы ликвидности ОАО Сбербанк России

Нормативы	01.01.2014	01.01.2015	Нормативное значение
Н2-норматив мгновенной ликвидности	53,67%	74,46%	Мин=15%
Н3-норматив текущей ликвидности	58,59%	66,52%	Мин=50%
Н4-норматив долгосрочной ликвидности	102,3%	111,56%	Мах=120%

Анализируя данные показатели, стоит подчеркнуть, что в 2014 году произошло изменение геополитической обстановки, которые привели к ухудшению финансового положения, не только мелких и средних банков, но также сказалось и на системнозначимых банках России. Не обошло это стороной и Сбербанк России, прибыль которого снизилась 19,8% с 362 млрд. рублей за 2013 год до 290,3 млрд. рублей. Согласно нормативам ликвидности, Сбербанк России поддерживает достаточный уровень как краткосрочной, так и долгосрочной ликвидности.

Как говорилось уже ранее, на этапе оценки ликвидности любого банка, важно понимание его баланса. Как мы видим на Диаграмме 1. Структура активов Сбербанка России: наибольший удельный вес занимают кредиты и авансы клиентам, которые выросли на 1,4%. Кроме этого произошло увеличение денежных средств на 1,7%. Остальные источники активов практически не изменились.[2]

Диаграмма 1. Активы Сбербанка России.

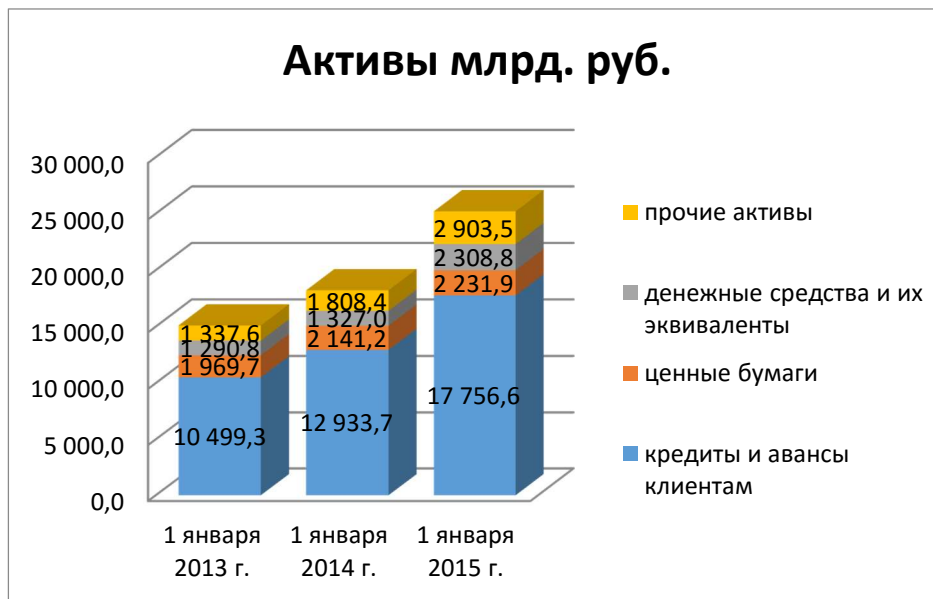
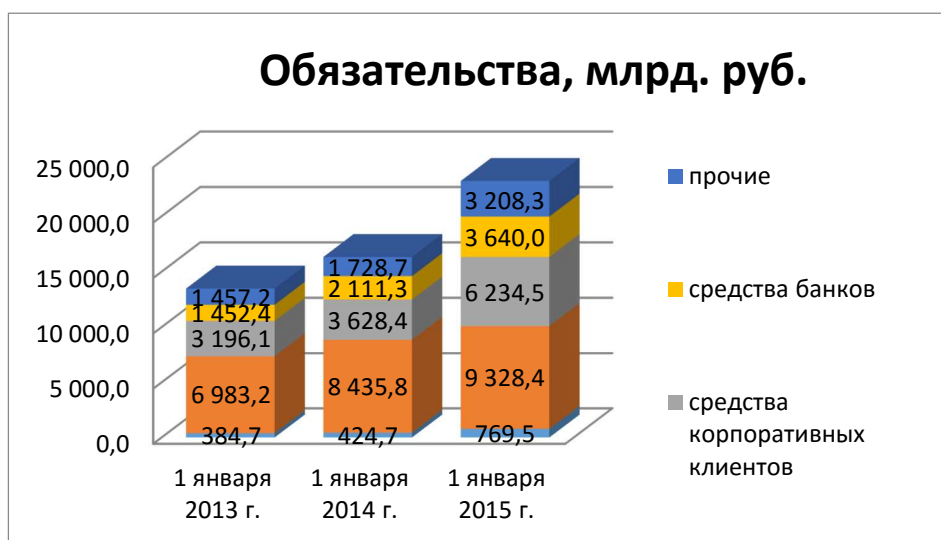


Рисунок 2. Обязательства Сбербанка России.



Средства физических лиц остаются основным источником фондирования ОАО Сбербанка России и составляют 40,2% его обязательств по состоянию на 01.01.2015, также увеличились средства корпоративных клиентов на 1,7% и средства банков на 1,7%. [2]

Диаграмма 3 Соотношение роста корпоративных кредитов и депозитов, в %

### Соотношение роста корпоративных кредитов и депозитов, в %

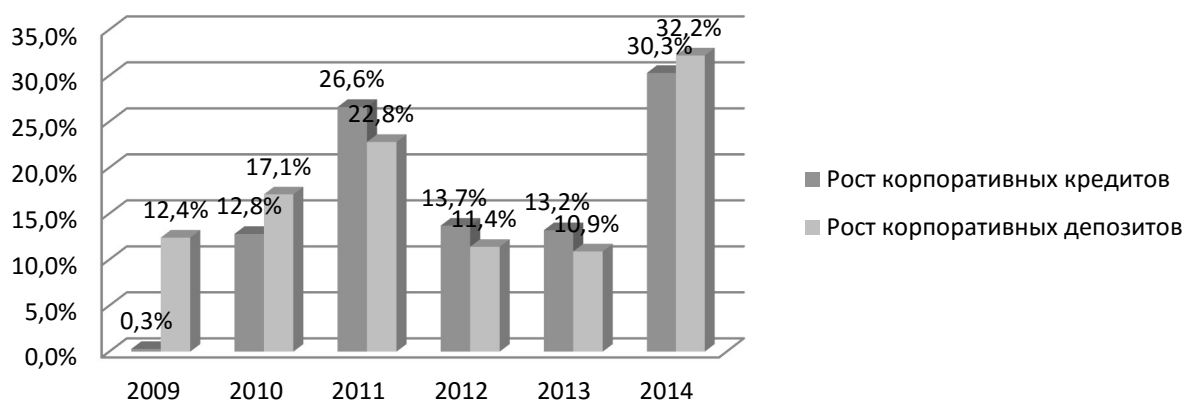
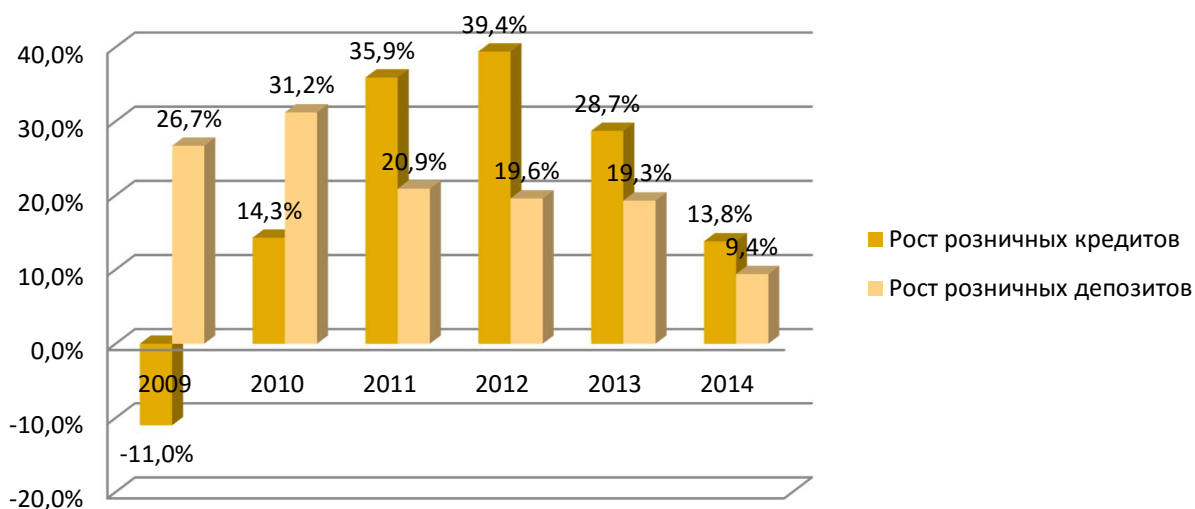


Диаграмма 4. Соотношение роста розничных кредитов и депозитов, в %

### Соотношение роста розничных кредитов и депозитов, в %



На основании Диаграммы 3 и 4, можно сделать вывод о том, что рост корпоративных кредитов покрывается за счет роста корпоративных депозитов, так как они растут примерно в одинаковой пропорции 30, 3% корпоративные кредиты, и 32,2% корпоративные депозиты. Нельзя также не отметить, что за 2014 год корпоративные кредиты и депозиты выросли порядка на 20%, что связано с геополитической напряженностью, и тем, что организации считают государственные банки более надежными.

Для управления риском роста разрыва ликвидности в ОАО Сбербанк

Россия налажен регулярный процесс расширения возможностей по привлечению средств в рамках действующих инструментов рефинансирования Банка России.

Необходимо также отметить то, что ОАО Сбербанк России является системнозначимым банком, и такие негативные события, как: риск падения имиджа банка у населения, отток высокого процента депозитов, и другие, могут произойти в крайнем случае, в то время как другие банки включают данные события в сценарии стресс-тестирования ликвидности на постоянной основе.

Банки, для оценки своей ликвидности, разрабатывают «негативные сценарии», которые производят отрицательные чистые денежные потоки, а затем тщательно изучаются и оцениваются соответствующие им вероятности.

Как отмечалось ранее, качество информационных данных является одной из важных проблем, с которой банк сталкивается при построении стресс-теста. До сих пор, банки при оценке структуры рыночных и кредитных рисков сталкиваются с препятствиями из-за отсутствия корректных данных.

Рассматривая организацию стресс-тестирования коммерческих банков, необходимо подчеркнуть роль органов управления банка. Совет директоров должен регулярно получать информацию о результатах стресс-тестирования, которые также должны быть использованы, чтобы установить пределы лимиты) банковских операций, распределить капитал, определить аппетит к риску и подготовить планы действий в чрезвычайных ситуациях. Сценарии должны периодически пересматриваться, чтобы убедиться в их пригодности к динамике рынка и геополитической среды. Все уравнивающие (стратегии, которые уравнивают риски) стратегии и связанные с ними стрессовые сценарии следует включать в план чрезвычайного финансирования, который становится основным документом на уровне компании, с выделением следующего:

✓ Как кризис ликвидности будет развиваться и как это может повлиять на банк?

✓ Каковы факторы риска, которые влияют на баланс больше всего, их состав, концентрация и поведенческие профиль соответствующих активов и пассивов?

✓ Каковы показатели раннего предупреждения?

✓ Какие действия должны быть предприняты при различных сценариях стресса - короткий срок, долгосрочные, специфический, общерыночный?

✓ Какие уравнивающие стратегии, и когда они применяются?

Стресс-тесты риска ликвидности необходимы для понимания динамики бухгалтерского баланса и его компонентов во время экстремальных сценариев, которые становятся все более типичными. Стресс-тесты, при верном планировании и исполнении, позволяют менеджменту принимать в расчет непредвиденные расходы.

Благодаря этому появляется возможность принимать в расчет сценарии когда все может пойти не по плану и повлиять на результата. Стресс-тесты также все чаще и чаще используются банками для стратегического принятия решений и распределения капитала. Этот процесс должен стать частью ежедневных операций для института, поскольку это больше, чем просто защита от неопределенности - это шаг к лучшему управлению, что является важным аргументом для стейкхолдеров.

#### **Использованные источники:**

1. Риск-менеджмент в коммерческом банке: Монография /под ред. Ларионовой. – М.: КноРус, 2014. – 454 с.
2. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Сбербанк России» по МСФО-2014 г.
3. Basel Committee on Banking Supervision: Liquidity stress testing: a survey of theory, empirics and current industry and supervisory practices.

*Казанцева Д.В.*

*студент магистратуры*

*Кредитно-экономического факультет*

*кафедра «Банки и банковский менеджмент»*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **РЕСУРСНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** Основная цель исследования состоит в том, чтобы рассмотреть ресурсную базу нашей страны на примере крупных и средних банков России на основе международной финансовой статистической отчетности, выявить тенденции развития ресурсной базы и наметить возможные пути ее совершенствования.

**Ключевые слова:** структура ресурсной базы крупных и средних коммерческих банков отличается друг от друга. Это зависит от уровня надежности.

**Annotation:** The main goal of research is to consider our country's resource

base in example of large banks and medium banks on the international financial reporting standards base and to find out development tends of resource base, and to investigate the ways of its improvement.

**Key words:** resource base's structure of large banks can differ from medium ones. It depends on its level of reliability

Для ведения деятельности коммерческие банки должны иметь в своем распоряжении определенные ресурсы. В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, с другой — размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может совершать операции только в пределах, имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций жестко зависит от состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения.

Мировой финансовый кризис и его последствия заставили серьезно задуматься о серьезном совершенствовании управления рисками кредитных организаций. Существенное место отводится проблеме формирования и оптимизации ресурсной базы банков, грамотное управление которой позволяет ограничивать процентный риск и риск потери ликвидности допустимым уровнем.

*Ресурсы коммерческого банка* — это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для проведения активных операций.

Таким образом, ресурсы коммерческого банка по способу образования можно разделить на две основные группы: собственный капитал и привлеченные средства.

*Собственный капитал* — это средства, принадлежащие непосредственно коммерческому банку в период его деятельности.

*Привлеченные средства* имеют для банка временный характер.[1]

В структуре ресурсов всех коммерческих банков большую долю занимают привлеченные средства. Этим коммерческие банки отличаются от



других субъектов экономики. На долю их собственного капитала приходится не более 15%, в то время как у других коммерческих предприятий она находится на уровне 50—60%. Эту разницу можно объяснить особенностью банковского бизнеса — выполнение роли финансового посредника. Структура ресурсов конкретного коммерческого банка по своему качественному и количественному составу может существенно отличаться от структуры ресурсов других коммерческих банков, а также от сложившейся в целом по региону. Это зависит от многих факторов, например, периода работы банка, величины его уставного капитала, особенностей деятельности банка, состава операций, предусмотренных банковской лицензией, численности и качества клиентуры, политики банка в области кредитования, участия на финансовых рынках и, наконец, состояния рынка банковских ресурсов.

Привлечение в коммерческий банк денежных средств из разных источников в целях формирования ресурсной базы происходит постоянно, практически каждый день. При этом абсолютный размер банковских ресурсов по итогам дня может не меняться либо, напротив, может уменьшаться, поскольку одновременно погашаются обязательства банка, что связано с наступлением срока платежа или возникновением потребности в денежных средствах их владельцев, списываются денежные средства со счетов хозяйствующих субъектов в уплату их платежей, совершаются другие текущие операции, приводящие к сокращению пассивов банка. Однако, несмотря на то, что размер ресурсов — величина непостоянная, ежедневные колебания в целом за отчетный месяц сглаживаются и, в конечном счете, приводят к какому-то относительно постоянному уровню (тенденции).

Согласно официальному российскому рейтингу самыми крупными банками нашей страны являются: ОАО "Сбербанк России", который предоставляет широкий спектр услуг по всей нашей стране; ОАО Банк ВТБ является банком, ориентированным на корпоративных клиентов; Россельхозбанк был создан в 2000 году для поддержания развития сельского хозяйства и агродеятельности в России.

**Таблица 1. Ресурсная база крупных банков России**

Обязательства ОАО "Сбербанк России" (млн.руб.)	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Средства других банков	188 431	2,47%	532 385	5,56%	1 452 400	10,78%	2 111 300	12,93%	3 640 000	15,70%
Вклады физических лиц	4 834 459	63,27%	5 726 319	59,85%	6 983 200	51,83%	8 435 800	51,66%	9 328 400	40,24%
Средства корпоративных клиентов	1 816 672	23,77%	2 205 814	23,06%	3 196 100	23,72%	3 628 400	22,22%	6 234 500	26,90%
Выпущенные долговые ценные бумаги	119 426	1,56%	268 707	2,81%	691 700	5,13%	853 400	5,23%	1 302 600	5,62%
Прочие заемные средства	270 765	3,54%	244 020	2,55%	469 200	3,48%	499 100	3,06%	537 200	2,32%
Прочие обязательства	108 094	1,41%	286 365	2,99%	296 300	2,20%	376 200	2,30%	1 368 500	5,90%
Субординированные займы	303 513	3,97%	303 518	3,17%	384 700	2,86%	424 700	2,60%	769 500	3,32%
Всего обязательств	7 641 360	100,00%	9 567 128	100,00%	13 473 600	100,00%	16 328 900	100,00%	23 180 700	100,00%
<b>Обязательства ОАО Банк ВТБ (млн. руб.)</b>	<b>2010</b>	<b>%</b>	<b>2011</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>	<b>2013</b>	<b>%</b>	<b>2014</b>	<b>%</b>
Средства других банков	397 300	10,70%	699 700	11,35%	759 900	11,43%	624 600	7,99%	733 200	6,63%
Вклады физических лиц	747 900	20,14%	1 160 800	18,83%	1 434 100	21,57%	1 793 400	22,93%	2 149 100	19,43%
Средства корпоративных клиентов	1 465 000	39,46%	2 435 900	39,51%	2 238 700	33,67%	2 590 000	33,11%	3 520 300	31,83%
Выпущенные долговые ценные бумаги	593 100	15,97%	664 500	10,78%	753 900	11,34%	738 200	9,44%	921 400	8,33%
Прочие заемные средства	185 700	5,00%	734 600	11,92%	806 200	12,12%	1 485 900	19,00%	2 729 200	24,68%
Прочие обязательства	110 900	2,99%	237 900	3,86%	230 400	3,46%	298 300	3,81%	741 400	6,70%
Субординированные займы	205 500	5,54%	241 100	3,91%	285 800	4,30%	291 000	3,72%	265 200	2,40%
Всего обязательств	3 712 700	100,00%	6 164 500	100,00%	6 649 600	100,00%	7 821 400	100,00%	11 059 800	100,00%
<b>Обязательства ОАО Россельхозбанк (млн. руб.)</b>	<b>2010</b>	<b>%</b>	<b>2011</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>	<b>2013</b>	<b>%</b>	<b>2014</b>	<b>%</b>
Средства других банков	105 578	12,98%	90 417	8,02%	136 343	11,08%	149 680	10,37%	285 776	16,64%
Вклады физических лиц	127 691	15,70%	129 107	11,45%	187 895	15,27%	249 287	17,28%	306 758	17,86%
Средства корпоративных клиентов	258 588	31,80%	478 188	42,41%	368 581	29,95%	472 833	32,77%	454 837	26,48%
Выпущенные долговые ценные бумаги	9 874	1,21%	20 129	1,79%	464 100	37,71%	480 977	33,33%	573 248	33,37%
Прочие заемные средства	257 559	31,67%	342 499	30,37%		0,00%		0,00%		0,00%
Прочие обязательства	7 367	0,91%	10 119	0,90%	8 736	0,71%	16 151	1,12%	12 938	0,75%
Субординированные займы (депозиты)	46 545	5,72%	57 192	5,07%	55 274	4,49%	74 053	5,13%	84 261	4,91%
Всего обязательств	813 202	100,00%	1 127 651	100,00%	1 230 753	100,00%	1 442 981	100,00%	1 717 818	100,00%

Составлено на основании отчетности по МСФО за 2010-2014 гг.

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что прирост пассивов банков обеспечен в основном за счет двух источников: вклады физических лиц и средства предприятий и организаций. Так, например в ОАО Сбербанк России вклады физических лиц занимают порядка 62% обязательств банка, что вполне логично, учитывая то, что филиалы банка находятся по всей стране. Наибольший удельный вес вклады физических лиц имели место быть в 2010 году -63%. Однако в течение последних пяти лет, удельный вес вкладов физических лиц постепенно сокращается, и в 2014 году вклады физических лиц составили 40,2%[2]

Основу этих вкладов составляет размещения на депозиты до востребования или срочные депозиты, но большей привлекательностью

пользуются срочные депозиты. Вклады физических лиц в ОАО Банк ВТБ и ОАО Россельхозбанк имеют меньший удельный вес (ОАО Банк ВТБ-18-22%, ОАО Россельхозбанк 15-17%), поскольку данные банки сотрудничают в основном с юридическими лицами.[3]

Стоит обратить внимание, что средства организаций в структуре обязательств ОАО Сбербанк России составляют порядка 23-25%, а в ОАО Банк ВТБ и ОАО Россельхозбанка, данная статья пассивов занимает 30-40% и 25-30% соответственно.

Довольный высокий процент пассивов в анализируемых банках составляют средства других банков, куда также входят средства Центрального Банка РФ. В ОАО "Сбербанк России" удельный вес средств других банков, в том числе Банка России в 2014 году составил 15,7%. Такая ситуация связана с тем, что изменилась геополитическая обстановка, которая сказалась на финансовом положении банков, а для его поддержания были приняты меры о дополнительных заимствованиях у Банка России.

Средства других банков у ОАО Банк ВТБ к концу 2014 года снизились и составили 6,6%, однако наибольшую долю в них занимают средства Банка России. В Россельхозбанке, как и в ОАО Сбербанк России удельный вес средств других банков увеличился и составил 16,6%

Помимо средств других банков в Россельхозбанке довольно большой удельный вес имеют прочие заемные средства. Согласно отчетности по МФСО в 2010 году Россельхозбанк по состоянию на 31 декабря 2010 года прочие заемные средства Россельхозбанка состояли из еврооблигаций, номинированных в долларах США и швейцарских франках, выпущенных через компанию специального назначения RNSB Capital S.A., а также облигаций, номинированных в российских рублях, выпущенных на внутреннем рынке.[4]

Согласно отчетности МФСО в состав собственных ценных бумаг, выпущенных банками входят векселя, облигации или еврооблигации.

Так в 2014 году Сбербанком были выпущены векселя на сумму 73,3 млрд. рублей, сберегательные сертификаты на сумму 456,8 млрд.рублей.[2]

В 2014 году ОАО Банк ВТБ выпустил еврооблигации на сумму 780,8 млрд.рублей, также за 2014 год были выпущены векселя на сумму 123,4 млрд.рублей.[3]

Собственные ценные бумаги Россельхозбанка на 31.12.2014 года представлены векселями на сумму 18,6 млн.рублей., еврооблигациями на сумму 379,6 млн.рублей и облигациями, выпущенными на внутреннем рынке-174,9 млн. рублей.[4]



Структура ресурсной базы "средних" коммерческих банков по своему составу практически не отличается от крупных банков. Различие состоит в объеме привлеченных средств. Предметом анализа ресурсной базы стали такие коммерческие банки, как : ОАО АКБ Пробизнесбанк, АО ОТП Банк и Банк Авангард. Эти банки были основаны более 20 лет назад и входят в ТОП-100 рейтинга российских банков по объему активов. Анализ ресурсной базы этих коммерческих банков, позволит оценить в чем различие и сходство с крупными банками. Смотреть таблицу 2.

**Таблица 2. Ресурсная база средних коммерческих банков**

Обязательства ОАО "АКБ Пробизнесбанк"	2010	%	2011	%	2012	%	2 013	%	2014	%
Средства других банков	14 290	14,71%	12 405	9,44%	12 047	7,36%	10 002	6,48%		
Вклады физических лиц	45 154	46,48%	67 002	51,01%	78 139	47,76%	73 184	47,45%		
Средства корпоративных клиентов	19 217	19,78%	36 323	27,65%	39 187	23,95%	37 397	24,24%		
Выпущенные долговые ценные бумаги	6 393	6,58%	8 602	6,55%	7 853	4,80%	5 507	3,57%		
Прочие заемные средства	4 037	4,16%	3 137	2,39%	2 120	1,30%	1 785	1,16%		
Прочие обязательства	4 789	4,93%	2 532	1,93%	22 042	13,47%	24 010	15,57%		
Субординированные займы	3 274	3,37%	1 342	1,02%	2 227	1,36%	2 361	1,53%		
Всего обязательств	97 156	100,00%	131 345	100,00%	163 617	100,00%	154 248	100,00%		
Обязательства ОАО "ОТП Банк" (млн. руб.)	2 010	%	2 011	%	2 012	%	2 013	%	2 014	%
Средства других банков	17 200	20,72%	12 281	12,66%	10 345	8,99%	8 602	7,40%	24 155	16,82%
Вклады физических лиц	38 603	46,51%	45 234	46,65%	55 765	48,48%	57 672	49,62%	63 662	44,34%
Средства корпоративных клиентов	19 997	24,09%	20 871	21,52%	27 305	23,74%	28 963	24,92%	29 154	20,31%
Выпущенные долговые ценные бумаги	3 340	4,02%	14 122	14,56%	16 262	14,14%	15 567	13,39%	1 033	0,72%
Прочие заемные средства		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Прочие обязательства	1 603	1,93%	2 112	2,18%	3 084	2,68%	2 833	2,44%	20 390	14,20%
Субординированные займы	2 257	2,72%	2 351	2,42%	2 258	1,96%	2 401	2,07%	5 367	3,74%
Всего обязательств	83 001	100,00%	96 973	100,00%	115 022	100,00%	116 230	100,00%	143 571	100,00%
Обязательства ОАО Банк Авангард(млн. руб.)	2 010	%	2 011	%	2 012	%	2 013	%	2 014	%
Средства других банков	9 063	17,16%	11 314	16,01%	19 462	20,69%	15 461	17,58%		
Вклады физических лиц	11 201	21,21%	15 364	21,74%	18 275	19,43%	19 890	22,62%		
Средства корпоративных клиентов	19 843	37,57%	31 744	44,91%	40 776	43,35%	36 347	41,33%		
Выпущенные долговые ценные бумаги	10 507	19,89%	9 893	14,00%	12 765	13,57%	13 528	15,38%		
Прочие заемные средства		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		
Прочие обязательства	1 224	2,32%	1 392	1,97%	1 804	1,92%	1 686	1,92%		
Субординированные займы (депозиты)	969	1,83%	969	1,37%	969	1,03%	969	1,10%		
Всего обязательств	52 817	100,00%	70 676	100,00%	94 052	100,00%	87 938	100,00%		

Анализируя средние коммерческие банки, такие как ОАО АКБ «Пробизнесбанк», ОТП Банк и Банк Авангард, можно сказать, что так же как и в крупных банках основным источником формирования пассивов данных коммерческих организаций являют вклады физических лиц и средства предприятий и организаций. Так к примеру вклады физических лиц ОАО АКБ Пробизнесбанк составляют 47-51% всех обязательств кредитной организации, это связано с активным развитием розничного бизнеса банком.

Удельный вес вкладов юридических лиц немного меньше и составляет около 25%. [5]

Основу долговых ценных бумаг данного банка составляют: дисконтные векселя, долговые расписки, бездисконтные и беспроцентные векселя а также процентные векселя. Прочие заемные средства банка представлены в привлеченных средств Вге Bank, Банка Реконструкции и Развития в евро, швейцарские франки и доллары.

АО ОТП Банк является дочерней компании одной из крупнейшей Европейской банковской группы - OTP Group. Данный банк активно развивает свой розничный и корпоративный бизнес в России. Вклады физических лиц составляют основу обязательств банка и занимают удельный вес в размере 45-47%. Кроме этого, стоит отметить высокий удельный вес депозитов юридических лиц - 20-23%, а также на 31.12.2014 года средства банков составили 16,8% от всех обязательств, которые были привлечены от материнского банка. [6]

Структура ресурсной базы Банка Авангард представлена таким образом, что основным источником пассивов является безусловно средства юридических лиц, а также довольно высокую долю занимают средства других банков и долговые ценные бумаги. Выпущенные ценные бумаги банка представлены депозитными сертификатами и векселями. Векселя занимают большую долю. В состав средств других финансовых организаций входят кредиты по сделкам «РЕПО», кредиты по договорам от постфинансирования, счета типа «ЛОРО» [7]

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о различии в структуре ресурсной базы крупных и средних банков нашей страны. Необходимо подчеркнуть, что, прежде всего, это зависит от уровня надежности. Таким образом, у крупных банков есть большие преимущества в области формирования ресурсов

В условиях рыночной экономики важную роль играет анализ пассивных операций, на основе которых формируется ресурсная база коммерческого банка. Анализ дает общее представление о пассивах банка, с точки зрения их качественных и количественных характеристик, выявляет проблемы, возникающие в процессе формирования банковских ресурсов, помогает оптимизировать их структуры и в связи с этим качество управления всеми источниками денежных средств, которые образуют ресурсный потенциал коммерческого банка.

В ходе статьи была проанализирована ресурсная база крупных и средних коммерческих банков России за 2010-2014 годы.

Анализ ресурсной базы коммерческих банков принадлежащих к разным группам по размеру валюты баланса позволяет сделать вывод о наличии различий в структуре ресурсной базы. Эти различия определяются, прежде всего, разным уровнем надежности банков и иллюстрируют серьезные преимущества крупных банков в части формирования ресурсов.

Прежде всего на что необходимо обратить внимание – это на то, что в структуре ресурсов средних банков основная доля приходится на физические лица (20-45%) У крупных банков (за исключением Сбергательного банка исторически работавшего с населением ) ситуация другая, основным источником привлеченных ресурсов служат средства организаций и предприятий, удельный вес которых в 2010 году составлял порядка 20%, а в 2014 году этот же показатель был равен 30%. Эта ситуация подчеркивает важную роль, которую сыграла система страхования вкладов в стимулировании мобилизации средств населения во вклады.

Важным источником привлечения ресурсов для любых российских коммерческих банков является привлечение субординированных займов, например Сбербанк в июне 2014 года получил субординированный заем в размере 200 миллиардов рублей от Банка России по ставке 6,5% со сроком погашения до 31 декабря 2019 года. Средства таких займов могут пойти на увеличение капиталов.

Важную роль в формировании ресурсной базы играет стабильное состояние рынков. К сожалению, наша страна находится в условии нестабильности, что затрудняет формирование устойчивой ресурсной базы коммерческих банков и в целом всего банковского сектора. На наш взгляд, средние и малые банки не решаются кредитовать предприятия и организации в виду того, что очень высок риск невозврата таких кредитов. Это тормозит развитие, как самих организаций, так и банков. Формирование надежных заемщиков является одной из основных целей развития банковской системы. Расширение банковских услуг также помогло бы привлечь необходимые ресурсы для банков. Важно отметить, что в нашей стране практически отсутствует долгосрочное кредитование. И формирование условий для размещения средств физических лиц и организаций на депозиты сроком до 3-х лет, на наш взгляд, является одним из способов применения практики долгосрочного кредитования.

#### **Использованные источники:**

1. Банковское дело: учебник/ под ред. д-ра экон. Наук, проф. Г.Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб.и доп. - М. :Магистр, 2011.-529.с.
2. Годовая консолидированная отчетность по МСФО ОАО «Сбербанк



России» за 2010-2014 гг.

3. Годовая консолидированная отчетность по МСФО ОАО «ВТБ» за 2010-2014 гг.

4. Годовая консолидированная отчетность по МСФО ОАО «Россельхозбанк» за 2010-2014 гг.

5. Годовая консолидированная отчетность по МФСО ОАО АКБ «Пробизнесбанк» за 2010-2014 гг.

6. Годовая консолидированная отчетность по МФСО АО ОТП Банк за 2010-2014 гг.

7. Годовая консолидированная отчетность по МФСО ОАО «Банк Авангард» за 2010-2014 гг.

*Казанцева К. А.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»  
Россия, г. Саранск*

### **АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «МОРДОВСКИЙ» ОАО «ВОЛЖСКАЯ ТГК»**

Аннотация: статья раскрывает важность анализа производительности труда в оценке эффективности использования трудового потенциала.

Ключевые слова: производительность труда, трудоемкость, выработка, рентабельность, индекс производительности труда, индекс заработной платы.

Производительность труда показывает результат использования трудового потенциала и эффективность производственной деятельности организации. От технического прогресса, модернизации производства, улучшения профессиональной подготовки кадров зависит производительность труда. Каждое предприятие ставит перед собой задачу повышения производительности труда. Проанализируем производительность труда на примере филиала «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» за период 2012-2014 гг.

В организациях производительность труда считается показателем эффективности затрат исключительно только живого труда.

Для анализа производительности труда будем использовать показатели выработки и трудоемкости.

Показатель выработки – это главный показатель производительности труда, означает количество или цену изготовленной продукции приходящиеся на единицу времени или одного работника.

Выработка рассчитывается по формуле (1):

$$V=OP/T \text{ или } V=OP/Ч, \quad (1)$$

где ОП - объема произведенной продукции

T- затраты рабочего времени на производство этой продукции или Ч - среднесписочной численности работников либо рабочих.

Показатель трудоемкости характеризует соотношение между затратами труда и объемом производства и показывает, сколько труда затрачено на производство единицы продукции.

Трудоемкость определяется по формуле (2):

$$T_p = T/OP, \quad (2)$$

где  $T_p$  – трудоемкость

T – время, затраченное на производство всей продукции, человеко-ч

ОП – объем произведенной продукции в натуральном выражении.

Таблица 1 - Анализ производительности труда по данным филиала

Показатели	ОАО «Волжская ТГК»			Абс.откл. +;-	Абс.откл. +;-
	2012 год	2013 год	2014 год		
Годовая выработка 1 работника, млн. руб.	14,92	15,23	18,12	0,31	2,89
Трудоемкость	0,07	0,07	0,06	0	0,01

Результаты расчетов, приведенные в таблице 1 показывают, что за анализируемый период наблюдалась следующая динамика показателей выработки и трудоемкости. Годовая выработка одного работника филиала «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» незначительно увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом, а в 2014 году ее рост был более существенным - 2.89 млн.руб. и составил 18,12 млн. руб. Вследствие этого в 2014 году снижается и трудоемкость выпускаемой продукции. Это говорит о повышении производительности труда исследуемой организации, оптимизации производства, совершенствовании технологического процесса и правильном перераспределении трудовых ресурсов.

ЕВITDA - это финансово-аналитический показатель характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, отражающий сумму прибыли компании до налогообложения, выплаты всех видов процентов и с учетом расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов. Новый показатель, который позволяет с другой стороны рассмотреть эффективность трудового потенциала. На основании указанного показателя в филиале «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» рассчитывается другой важный аналитический показатель – ЕВITDA приходящаяся на 1 работника организации.

Таблица 2 - Анализ эффективности использования трудовых ресурсов филиала «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» в млн.р.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Абс. откл. +;-	Абс. откл. +;-
ЕВИТДА млн. руб.	117	312	412	195	100
ЕВИТДА на 1 чел., млн.руб.	0,08	0,22	0,31	0,14	0,09

Динамика этого показателя такова, что происходит его увеличение на протяжении всего исследуемого периода: в 2013 году – с 0,08 млн.р. до 0,22 млн.р. на одного человека, в 2014 году - до 0,31 млн.р. Это говорит о значительном росте эффективности использования трудового потенциала за анализируемый период в филиале «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» .

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов в филиале «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК» используются и другие аналитические показатели характеризующие выработку электроэнергии в расчете на одного рабочего и рентабельность персонала - таблица 3. Таблица 3 - Производство энергии и рентабельность.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Абс.откл. +;-	Абс.откл. +;-
Производство энергии на 1 рабочего, млн. кВт.	2,75	2,64	2,93	-0,11	0,29
Рентабельность персонала, %	3,49	8,46	10,09	4,97	1,63

Рентабельность персонала отражает эффективность использования трудовых ресурсов и показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на одного работника организации.

Таким образом, рентабельность персонала рассчитывается по формуле (3):

$$R = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{среднесписочную численность персонала}} \quad (3)$$

Данный показатель рентабельности имеет также положительную динамику, в 2013 году рентабельность персонала увеличилась на 4,97 %. по сравнению с 2012 годом, а в 2014 году на 1,63% и достигла 10,09%. Это также говорит об эффективном использовании персонала предприятия.

Таблица 4 - Анализ соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы.

Показатель	2013 год	2014 год	Откл. +;-
Индекс изменения среднего заработка работников	1,07	1,21	0,14
Индекс производительности	1,02	1,19	0,17

труда			
Коэффициент соотношения	1,05	1,02	-0,03

Сравнение динамики производительности труда и средней заработной платы реализуется соотношением индексов. Индекс изменения среднего заработка работников рассчитывается по формуле (4):

$$I_{сз} = C31/C30, \quad (4)$$

где  $I_{сз}$  - изменение среднего заработка работников организации за год, млн. р.

$C30$  - средняя заработная плата базисного периода, млн. р.;

$C31$  - средняя заработная плата отчетного периода, млн. р.

Аналогичным образом рассчитывается индекс производительности труда по формуле (5):

$$I_{пт} = ПТ1/ПТ0, \quad (5)$$

где  $I_{пт}$  - изменение производительности труда;

$ПТ1$  - производительность труда отчетного периода, млн. р.;

$ПТ0$  - производительность труда базисного периода, млн. р.

Если индекс производительности труда превышает индекс средней заработной платы, то это говорит о снижении части фонда заработной платы в стоимости продукции, т.е. отмечается экономия фонда заработной платы и его эффективная роль в стимулировании труда. На исследуемом предприятии коэффициент соотношения больше единицы, что говорит об опережающем росте производительности труда против средней заработной платы, то есть соотношение индексов выполняется. И это еще одно подтверждение эффективного использования трудовых ресурсов в филиале «Мордовский» ОАО «Волжская ТГК».

*Казарян А.Б.*

*студент 4го курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Аннотация: В статье озвучены проблемы организации налогового учета. Рассмотрены 2 метода ведения учета на предприятии и представлены пути оптимизации налогового учета.

Ключевые слова: налоговый учет; налогообложение; параллельный учет; бухгалтерский учет.

Налоговый учет является неотъемлемой частью учета организации и

играет важнейшую роль, как в исполнении налоговых обязательств, так и в налоговом планировании.

Современный этап налогового реформирования в РФ характеризуется значительными изменениями налогообложения страны. Налоговый Кодекс Российской Федерации является главным законодательным документом налоговой политики государства.

После вступления в действие с 01.01.02. Главы 25 «Налог на прибыль организаций» значительно изменился механизм налогообложения прибыли. Стало важным ведение налогового учета для дальнейшего исчисления налога на прибыль организаций. Учет объектов налогообложения немного отличается от бухгалтерского учета. Поэтому изначально было тяжело вести сразу два учета – бухгалтерский и налоговый.

Введение налогового учета требуется для формирования достоверной информации об учете операций для целей налогообложения на предприятии.

Существуют различные подходы для формирования и упорядочения данных о порядке ведения налогового учета. К ним можно отнести ведение параллельного учета и построение налогового учета на основе бухгалтерского.

Основным преимуществом параллельного ведения налогового учета является абсолютная независимость от изменений в правилах ведения бухгалтерского учета. Данный метод предполагает занесение одних и тех же первичных документов в разные, несвязанные между собой регистры. Формирование налоговой базы и заполнение декларации осуществляется на основе самостоятельных налоговых регистров.

К недостаткам данного метода можно отнести громоздкость документации в системе ведения учета, дублирование данных бухгалтерского учета, которое приводит к массивности регистров налогового учета, отсутствие согласованности данных налогового и бухгалтерского учетов и в итоге трудоемкий процесс учета.

Из этого следует, что создание данной системы налогового учета приведет к нерациональному росту затрат, к неточности данных налогового учета, к более медленной организации учета и его своевременности.

Рассматривая построение налогового учета на основе бухгалтерского можно выделить такие достоинства как возможность для предприятия сохранить первичную финансовую информацию, независимость и гибкость основного учета при возможных изменениях в налоговом законодательстве, сформированного по правилам бухгалтерского учета, меньшая трудоемкость по сравнению со специальным налоговым учетом.

Но система бухгалтерского учета постоянно улучшается и изменяется. Изменяются и правила отражения операций. Поэтому и у этого метода есть свои недостатки.

Применение ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» позволяет увидеть формирование прибыли по правилам налогового законодательства, а так же отклонения в суммах налога, исчисленных по правилам бухгалтерского учета. [3]

С введением ПБУ 18/02 сильно изменилось ведение бухгалтерского учета. Формирование налоговых регистров идет параллельно с определением отклонений между бухгалтерской и налоговой величиной активов.

Статья 313 НК РФ устанавливает обязанность ведения налогового учета для целей налогообложения. [1]

Организация вправе самостоятельно устанавливать порядок ведения налогового учета. В большинстве случаев организации используют для формирования налоговых данных на основе бухгалтерского учета.

Налоговый учет необходимо строить на информационной базе бухгалтерского учета. Разработка налоговых регистров на предприятии является основным моментом в налоговом учете. Это достаточно трудоемкая и неотработанная методология. Чтобы избежать ошибки при учете организации расширяют штат бухгалтерии, оснащают их техническими средствами и отправляют на курсы повышения квалификации. Тем не менее, даже такие меры не всегда оправданы, и организация вынуждена прибегнуть к помощи аудиторских фирм.

Различия между регистрами бухгалтерского и налогового учета заключаются в таких элементах как налоговые преференции и отдельные виды расходов, используемые для минимизации налоговых платежей. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что составление налоговой отчетности полностью на основе бухгалтерского учета нецелесообразно [4].

На сегодняшний день существует немалое количество компьютерных программ, позволяющих облегчить налоговый учет. Самой популярной является программа «1С: Бухгалтерия предприятия». Данная программа структурирует все данные о ведении деятельности на предприятии, обрабатывает первичные документы, все финансовые и экономические отчеты, тем самым облегчает человеческий труд и практически полностью сводит к нулю ошибки в расчетах.

Для малых предприятий Налоговый кодекс предусмотрел облегченный вариант налогообложения в виде упрощенной системы налогообложения



(УСН) и специального режима – единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

В соответствии со статьей 346.11 НК РФ, организации находящиеся на УСН освобождаются от уплаты налога на прибыль, НДС и налога на имущество, а ИП освобождаются от НДФЛ, НДС и налога на имущества с физических лиц, тем самым облегчая налоговый учет у себя на предприятии.

Минфин России подготовил законопроект, предусматривающий упрощение налогового учета. Упрощение заключается в следующих действиях:

- методы списания стоимости запасов в расходы будут уточнены. При этом обеспечат сближение бухгалтерского и налогового учета;

- в зависимости от учетной политики, возможность амортизации малоценного имущества;

- признание убытков от уступки прав требования на дату уступки права требования;

- изменение переоценки обязательств, которые выражены в иностранной валюте, а также учет доходов и расходов в виде суммовых разниц. [2]

На наш взгляд, целесообразно разработать план счетов налогового учета. Счета должны иметь названия и номера отличные от счетов бухгалтерского учета, что поспособствует появлению новой корреспонденции счетов. Это существенно облегчит ведение учета в крупных организациях.

#### **Использованные источники:**

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (действующая редакция от 08.03.2015): офиц. текст.

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год, и на плановый период 2015 и 2016 годов. (Одобрено Правительством Российской Федерации 30.05.2013)

3. Российский налоговый курьер - [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.rnk.ru/> (дата обращения 29.03.2015)

4. Учетная политика в целях налогообложения: методический аспект Германова В.С. Современные технологии управления. 2012. № 24 (24). С. 1-9.

*Казьмина А.В.*  
*студент 2го курса*  
*Уразбахтин И.Р.*  
*старший преподаватель*  
*Южно-Уральский государственный университет (НИУ)*  
*Россия, г. Челябинск*

## **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

Статья посвящена влиянию транзакционных издержек на малый бизнес в России.

Ключевые слова: транзакционные издержки, издержки малого бизнеса

Снижение показателей эффективности крупных компаний, низкие показатели занятости в малых городах, банкротство устаревших производств приводят к необходимости развития и изучения особенностей малого бизнеса в России.

Малый бизнес уникален в каждой стране. Для России характерна низкая степень занятости на малых предприятиях, а также отсутствие заметных налоговых льгот. При этом наличие высоких административных барьеров вынуждают предприятия малого бизнеса уходить в теневую экономику. По результатам ряда статистических опросов, лишь малая часть респондентов признает внедрение инноваций одной из главных задач на ближайшие годы. Что касается долгосрочных перспектив, большинство частных предпринимателей планируют продажу своего бизнеса в будущем, а не передачу последующим поколениям.

В США, в отличие от России, малые предприятия привлекают значительное число работников – более половины всех занятых в стране. Наблюдается высокий уровень конкуренции между малыми предприятиями, и это вынуждает фирмы проявлять высокую инновационную активность. Более того, именно внедрение инноваций видят своей главной задачей в развитии бизнеса менеджеры таких фирм.

Наиболее примечательными особенностями малого бизнеса в США является его высокий уровень интегрированности в международную экономику. Так, достаточно популярна продажа стартапов иностранным инвесторам.

Отличительной чертой малого бизнеса в Японии является еще более высокая гибкость внедрения инноваций по сравнению с США, высокий уровень индивидуализации производства. Что касается долгосрочных перспектив, то в отличие от предпринимателей из США, большинство

собственников в Японии хотят передать бизнес следующим поколениям

В Германии в отличие от России малый бизнес активно присутствует в промышленности, а от США отличается желанием предпринимателей передать бизнес следующим поколениям [3].

На малый бизнес оказывают влияние множество факторов.

Молодой ученый Носонов В.В. считает одним из главных факторов региональное влияние.

Учитывая спрос собственников на факторные доходы, субъектам малого предпринимательства очень сложно конкурировать с крупным бизнесом, что в свою очередь требует организации государственной поддержки в развитии малого и среднего предпринимательства в регионе.

Для получения конкурентоспособной продукции малому бизнесу необходимо проводить масштабные операции по внедрению инноваций в производство своей выпускаемой продукции.

В свою очередь в регионах не всегда и в полном объеме проводится антимонопольная политика. Причин этому несколько:

- коррупция;
- малоэффективные целевые программы поддержки и развития малого предпринимательства в регионе;
- не эффективная антидемпинговая политика;
- слабая инновационная инфраструктура для поддержки малого бизнеса;
- неэффективная региональная законодательная база.

Что касается экономической обстановки в стране, то сложившееся экономические условия в настоящий момент, когда экономика всех стран охвачена финансовым и экономическим кризисом, оказывают на малый бизнес в регионе существенное влияние.

Социальный фактор оказывает также немаловажное влияние. При анализе социальной составляющей необходимо учитывать уровень образования, здоровья, семейное положение, демографическую ситуацию, уровень криминогенной атмосферы в регионе [2].

В статье же «Бизнес и предпринимательство» основным фактором считают фактор риска. **Влияние фактора риска на малый бизнес** превращает предпринимательство в особую форму экономической активности. Риск влияет на экономическую прибыль, который можно рассматривать как вознаграждение предпринимателю за коммерческую деятельность. Способность рисковать в деловом мире считается основной чертой характера предпринимателя [1].

Мы же считаем одним из важнейших факторов – транзакционные издержки.

Транзакционные издержки – это любые затраты, помимо непосредственных затрат на производство. В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот [4].

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки "состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению". Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Различная природа транзакционных издержек и сжатые сроки, на которых предприятию приходится с ними встречаться приводит к отвлечению на эти издержки не только финансовых, но и интеллектуальных и организационных ресурсов [5].

Учитывая высокий уровень чувствительности малого бизнеса к росту любых видов издержек в силу своего маленького масштаба, перечисленные выше факторы придают транзакционным издержкам в развитии малого бизнеса особо важную роль, а проблему их анализа и минимизации – достаточно актуальной на сегодняшний момент.

На мой взгляд, чтобы понизить транзакционные издержки, следует избегать неоправданных дорогостоящих расходов (к примеру, на командировки, сбор и обработку нужной информации), предотвращать юридические конфликты, повышать согласованность действий внутри фирмы, выбирать предпочтительных заказчиков, а также формировать привязанность к фирме потенциальных партнеров.

Итак, малый бизнес в России пока развит очень плохо: низкая инновационная активность, недостаток высококвалифицированных специалистов, недостаточная поддержка государством, высокий уровень транзакционных издержек. Транзакционные издержки играют важную роль в развитии малого бизнеса, вследствие чего особую актуальность приобретает задача их анализа и снижения. Но в последнее время транзакционные издержки имеют позитивную динамику, а, значит, есть перспективы.

### **Использованные источники:**

1. Деловой портал о бизнесе. Влияние фактора риска // <http://starkproject.com/pub-business/entrepreneurship/1561-vliyanie-faktora-riska-na-malyj-biznes.html> Бизнес и предпринимательство, влияние риска на малый бизнес
2. Носонов В.В. Влияние региональных факторов // <http://www.dslib.net/mat-metody/primenenie-metoda-faktornogo-analiza-k-predpriyatijam-malogo-biznesa.html>
3. Портал статистики // <http://www.statista.com/statistics/235124/financial-health-of-us-small-businesses/>
4. Трансакционные издержки // <http://www.center-yf.ru/data/Buhgalteru/Transakcionnye-izderzhki.php>
5. Doing business // <http://doingbusiness.org/>

*Калашикова Е.А.  
студент 3 курса  
Ермакова Ю.С.  
студент 3 курса*

*Южно-Российский государственный  
политехнический университет  
Россия, г. Новочеркасск*

### **ЦЕЛИ МАРКЕТИНГА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Маркетинг – это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации [1].

Цели маркетинга как рыночной концепции управления предприятием всегда являются отражением долговременных и краткосрочных целей фирмы. Цели фирмы принято разделять на количественные и качественные. К количественным относят объем прибыли, объем продаж (в денежном или натуральном выражении), производительность труда, доля рынка по странам, товарам и сегментам. Из качественных целей фирмы заслуживают внимания, в первую очередь, те, которые ведут к росту престижа, а среди них наиболее важными являются социальные: забота об окружающей среде; обеспечение занятости населения; поддержка образовательных, культурных, спортивных и иных подобных мероприятий.

Целей фирмы может быть несколько. Важно следить, чтобы они не противоречили друг другу, а если полностью добиться этого невозможно (например, стремление к максимуму продаж и минимуму издержек на

маркетинг) обеспечить разумный и оправданный компромисс. Цели маркетинга являются своего рода инструментом для достижений целей фирмы. Так, если целью фирмы является увеличение объема продаж, то целью маркетинга может быть обеспечение роста числа людей (фирм), получающих продукцию нашей фирмы.

К основным целям маркетинговой деятельности предприятий можно отнести следующие:

- достижения максимально возможного мирового потребления;
- достижение максимальной потребительской удовлетворенности;
- предоставление максимально широкого выбора;
- максимальное повышение качества жизни [2].

Задачи маркетинга:

1. Исследование, анализ и оценка нужд реальных и потенциальных потребителей продукции фирмы в областях, интересующих фирму.

2. Маркетинговое обеспечение разработки новых товаров и услуг фирмы.

3. Анализ, оценка и прогнозирование состояния и развития рынков, на которых оперирует или будет оперировать фирма, включая исследование деятельности конкурентов.

4. Формирование ассортиментной политики фирмы.

5. Разработка ценовой политики фирмы.

6. Участие в формировании стратегии и тактики рыночного поведения фирмы, включая разработку ценовой политики.

7. Сбыт продукции и услуг фирмы.

8. Коммуникации маркетинга.

9. Сервисное обслуживание.

Существует такое важное понятие, маркетинговая среда фирмы. Маркетинговая среда фирмы - это совокупность активных субъектов и сил, действующих за пределами фирмы и влияющих на возможности руководства службой маркетинга устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества. Маркетинговая среда складывается из микросреды и макросреды. Микросреда представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры, т.е. поставщиками, маркетинговыми посредниками, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями. Макросреда представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду такими, как факторы демографического, экономического, технического, политического,



культурного характера.[3]

Управление маркетингом – это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных задач организации, таких, как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т. п.

В своем наиболее популярном образе управляющий по маркетингу предстает как специалист, изыскивающий столько клиентов, сколько нужно для реализации всего объема продукции, производимой фирмой в данный момент. Однако это – слишком узкое представление о круге его задач. Управляющий по маркетингу занимается не только созданием и расширением спроса, но и проблемами его изменения, а иногда и сокращения. Задача управления маркетингом заключается в воздействии на уровень, время и характер спроса таким образом, чтобы это помогало организации в достижении стоящих перед ней целей. Попросту говоря, управление маркетингом – это управление спросом.

Организация вырабатывает представления о желательном уровне спроса на свои товары. В любой отдельно взятый момент времени уровень реального спроса может быть ниже желаемого, соответствовать ему или превышать его. Со всеми этими состояниями и приходится иметь дело управлению маркетингом.

Управляющие по маркетингу – это должностные лица фирмы, занимающиеся анализом маркетинговой ситуации, претворением в жизнь намеченных планов и/или осуществляющие контрольные функции. Сюда относятся управляющие по сбыту, и сотрудники службы сбыта, руководящие работники службы рекламы, специалисты по стимулированию сбыта, исследователи маркетинга, управляющие по товарам и специалисты по проблемам ценообразования [4].

Для удачной маркетинговой деятельности необходима качественная и продуманная стратегия. Стратегия маркетинга – это формирование целей, достижение их и решение задач предприятия-производителя по каждому отдельному товару, по каждому отдельному рынку на определенный период. Стратегия формируется в целях осуществления производственно-коммерческой деятельности в полном соответствии с рыночной ситуацией и возможностями предприятия. Стратегия предприятия разрабатывается на основе исследований и прогнозирования конъюнктуры товарного рынка, изучения покупателей, изучения товаров, конкурентов и других элементов рыночного хозяйства. Наиболее распространенными стратегиями

маркетинга являются:

1. Проникновение на рынок.
2. Развитие рынка.
3. Разработка товара.
4. Диверсификация.

В зависимости от маркетинговой стратегии формируются маркетинговые программы. Маркетинговые программы могут быть ориентированы:

- на максимум эффекта независимо от риска;
- на минимум риска без ожидания большого эффекта;
- на различные комбинации этих двух подходов.

#### **Использованные источники:**

1. Материал из свободной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org>.
2. Игнатъев В.М. Построение индекса человеческого развития для регионов России // Стратегия устойчивого развития регионов России, 2013. № 16. С.108-111
- 3.Бронникова Т.С. Чернявский А.Г. Маркетинг. Учебное пособие. Таганрог: ТРУ, 2008. С. 50-60
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: Учебник. М.: Проспект, 2009. С. 90-110

*Калимуллина А.Ш.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО БашГу  
Россия, г. Уфа*

### **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ МЕТОДАМИ СТРАХОВАНИЯ (НА БАЗЕ ОАО «УФИМСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД № 7»)**

#### **Аннотация**

В работе рассмотрены риски и возможные пути снижения их воздействия. Приведен анализ оценки риска ликвидности предприятия. Рассмотрены основные финансовые риски и страхование предпринимательских рисков.

Ключевые слова: риск, управление рисками, модель оценки риска абсолютных показателей ликвидности, диверсификация, лимитирование, самострахование, страхование.

Целью управления финансовым риском является снижение потерь, связанных с данным риском, до минимума.

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, которые позволят в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Основным объектом исследования стали финансовые риски предприятия и возможные пути снижения их воздействия. Последствия финансовых рисков влияют на финансовые результаты предприятия, они могут привести не только к определенным финансовым потерям, но и к банкротству предприятия. Поэтому важно, чтобы предприятие не избегало риска, а умело управляло им.

Под риском понимают вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

Управление рисками - это процессы, связанные с анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий рискованных событий.

Процесс управления рисками обычно включает выполнение оценки рисков и действий по минимизации рисков.

Значительное возрастание влияния финансовых рисков предприятия на результаты хозяйственной деятельности вызвано нестабильностью внешней среды: экономической ситуации в стране, появлением новых финансовых инструментов, изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и рядом других факторов. Поэтому оценка и отслеживание уровня финансовых рисков являются одной из актуальных задач в практической деятельности финансовых менеджеров.

Оценка финансового риска основывается на определенных методах. Основной задачей методики определения степени риска является систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.[2]

Основные финансовые риски, оцениваемые предприятиями:

- риски потери платежеспособности;
- риски потери финансовой устойчивости и независимости;
- риски структуры активов и пассивов.

Рассмотрим модель оценки риска абсолютных показателей ликвидности (платежеспособности) баланса предприятия представленных в таблице 1

Таблица 1 Модель оценки риска ликвидности баланса ОАО «Уфимский хлебозавод №7»

Активы	2012г.	2013г.	Пассивы	2012г.	2013г.
1	2	3	4	5	6
Продолжение таблицы 1					
1	2	3	4	5	6
Быстрореализуемые активы (А1)	40373	37761	Наиболее срочные обязательства (П1)	60897	53919
Средне реализуемые активы (А2)	74706	68984	Краткосрочные обязательства (П2)	109420	61368
Медленно реализуемые активы (А3)	77593	81416	Долгосрочные обязательства (П3)	2369	25372
Труднореализуемые активы (А4)	24139	34827	Постоянные пассивы (П4)	44827	52753

Быстрореализуемые активы это денежные средства и краткосрочные финансовые вложения бухгалтерского баланса организации. В средне реализуемые активы входит дебиторская задолженность. Медленно реализуемые активы это все оборотные активы за вычетом дебиторской задолженности и денежных средств. В труднореализуемые активы входят внеоборотные активы.

Чтобы определить наиболее срочные обязательства, берем кредиторскую задолженность бухгалтерского баланса. В краткосрочные обязательства входят заемные средства и кредиторская задолженность. В долгосрочные обязательства входят заемные средства. Постоянными пассивами являются уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

На конец 2013 года по типу состояния ликвидности баланса  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ , что является допустимой ликвидностью. По оценке риска ликвидности предприятие находится в зоне допустимого риска.

Пути разрешения рисков являются их избежание, удержание, передача, снижение их степени. Избежание риска означает простое уклонение от события, связанного с риском. Удержание риска – это оставление риска за инвестором, то есть на его ответственности. Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому-то другому, например страховой компании.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются: диверсификация; приобретение дополнительной информации о выборе и результатах; лимитирование; самострахование; страхование.

Диверсификация позволяет избежать часть риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Лимитирование – это установление лимита, то есть предельных сумм расходов, продажи. Страхование предпринимательских рисков представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по выплате страхового возмещения (в пределах страховой суммы) страхователю-предпринимателю при наступлении страховых событий (случаев), воздействующих на материальные, денежные ресурсы, результаты предпринимательской деятельности и причиняющих убытки, потери дохода и дополнительные расходы предпринимателю.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию. Самострахование логично, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса. Самострахование также имеет смысл, когда вероятность убытков чрезвычайно мала, когда фирма владеет большим количеством однотипного имущества.[1]

#### **Использованные источники:**

1. Ахвледиани, Ю.Т. Страхование [Текст] : учебник / Ю.Т. Ахвледиани.: Юнити-Дана – 2012г.-567с.
2. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебник / Л.А. Бернстайн.: М.: Финансы и статистика, 2012г.
3. Ефимов, О.Н. Социальное страхование в России [Текст] : учебное пособие / О.Н. Ефимов, Уфа 2014г.
4. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст] : учебное пособие / О.Н. Ефимов, Saarbrucken, 2012г.

*Калимуллина А.Ш.  
студент 4го курса  
Шутько Г.Н., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГау  
Россия, г. Уфа*

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В данной статье рассмотрены показатели финансовых результатов, а также показатели рентабельности организации. Выявлены

пути повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая эффективность, показатели финансовых результатов, показатели рентабельности, эффективность деятельности предприятия.

Экономическая эффективность (эффективность производства) – это соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса.

Эффективная финансовая деятельность предприятия должна базироваться на системе представительных финансово-экономических показателей. От их правильного выбора зависит принятие управленческих решений, касающихся состава, структуры и стоимости активов, величины собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств, объема выручки и прибыли от продаж и способов их достижения.

Показателями экономической эффективности на уровне предприятия рассматриваются: прибыль - абсолютный показатель, и рентабельность - относительный показатель[2].

Прибыль организации и факторы, которые ее формируют: доходы и расходы – отражаются в бухгалтерской отчетности форме № 2 «Отчет о финансовых результатах». Конечным финансовым результатом деятельности организации является показатель чистой прибыли или чистого убытка (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода), величина которого формируется в несколько этапов в форме № 2.

ОАО «Уфимский хлебозавод № 7» занимает одну из ведущих позиций на рынке хлебобулочных изделий с начала своей деятельности. Предприятие вырабатывает свыше 59 наименований хлеба и хлебобулочных изделий. Выпускаются такие виды хлеба как: пшеничный, ржано-пшеничный, множество батонов, сдобных и высокосдобных изделий.

Основной целью предприятия является получение прибыли и удовлетворение общественных потребностей в продукции, производимой хлебозаводом.

Таблица 1 Показатели финансовых результатов ОАО «Уфимский хлебозавод № 7»

Показатель	2011г., тыс. руб.	2012г., тыс. руб.	2013г., тыс. руб.	Изменение 2013 г. к 2011г.	
				тыс. руб.	%
Выручка	260660	276856	326890	66230	25,0
Себестоимость продаж	184386	201299	221172	36786	17,0
Валовая прибыль	76274	75557	105718	29444	38,0
Коммерческие расходы	47300	61087	77046	29746	39,0



Прибыль (убыток) от продаж	28974	14470	28672	-302	-2,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	13060	1197	-7237	-20297	-
Чистая прибыль (убыток)	9727	-1478	-8528	-18255	-

Выручка выросла на 25,0%, составив в 2013 г. 326890 тыс. руб. Прибыль от продаж снизилась. За последние два года наблюдается отрицательный финансовый результат, который в динамике увеличился.

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо:

- увеличивать объемы продаж;
- улучшать качество продукции;
- предполагается выход на торговые точки, с которыми до сих пор хлебозавод № 7 не работал, выход с предложениями изделий, которые там не реализовались;

- совершенствовать ценовую политику организации.

#### **Использованные источники:**

- 1.Артюшин, В.В. Финансовый анализ [Текст] : учебное пособие / В.В. Артюшин.:Юнити-Дана, 2010 г. – 250 с.
- 2.Выварец, А.Д. Экономика предприятия [Текст] : учебник / А.Д. Выварец.: Юнити – Дана, 2012 г. – 368 с.
- 3.Янбулатова Л.Р., Шутько Г.Н. Управление операционной прибылью организации. - Экономика и социум № 4(9) 2013.

*Калимуллина А.М.*

*Хайретдинова А.О.*

*Башкирский государственный университет*

*Стерлитамакский филиал*

#### **СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ**

В статье анализируется структура налоговых органов.

*Ключевые слова:* налоговые органы, местные налоги, федеральные налоги, региональные налоги, доходы, расходы.

#### **THE STRUCTURE OF THE TAX AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION**

*Hairetdinova A.O.*

The article analyzes the structure of the tax authorities.

*Keywords:* tax authorities, local taxes, Federal taxes, regional taxes, income, expenses.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Налоговая система РФ представлена совокупностью налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке.

В налоговом кодексе РФ, как и в законе «об основах налоговой системе РФ», выделены 3 уровня налоговой системы:

- Федеральный
- Субъектов РФ (региональный)
- Местный

Следует отметить, что уровни налоговой системы не совпадают с уровнями бюджетной системы: если доходы федерального бюджета в части налоговых поступлений формируется только за счет федеральных налогов, то в региональные бюджеты поступают как налоги субъектов РФ, так и федеральные налоги. Аналогичная картина наблюдается и при формировании местных бюджетов: кроме местных налогов они включают в себя часть федеральных налогов и налогов субъектов РФ.

Федеральные налоги устанавливаются законодательными актами РФ и действуют на всей ее территории. Ставки федеральных налогов устанавливаются Федеральным Собранием РФ. Ставки налогов на отдельные виды природных ресурсов, акцизов на отдельные виды минерального сырья и таможенных пошлин устанавливаются Правительством РФ.

Налоги субъектов Федерации (региональные налоги) устанавливаются законодательными актами Российской Федерации в соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в РФ». Ставки региональных налогов устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации и действуют на территории соответствующих субъектов.

Местные налоги устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления также в

соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в РФ». Они действуют на территориях соответствующих городов, районов в городах и сельской местности. Часть местных налогов является обязательной к применению на всей территории РФ, например земельный налог, налог с имущества физических лиц, регистрационный сбор с лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Эти налоги, относящиеся в соответствии с классификацией к местным, устанавливаются законодательными актами РФ. Другая часть местных налогов вводится по решению органов местного самоуправления. К ним относятся налог на рекламу, сбор за право торговли и некоторые другие.

Налоговыми органами в РФ являются Министерство Российской Федерации по налогам и сборам и его подразделения в РФ, также полномочиями налоговых органов обладают таможенные органы и органы государственных внебюджетных фондов, действующие в пределах своей компетенции и в соответствии с законодательством РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Романова А. Н. Налоги и налогообложение. – Юнити-Дана, 2012. – 400 с.
2. Поляк Г. Б. Налоги и налогообложение. – Юрайт, 2013 – 345 с.

*Калимуллина А.М.*

*Хайретдинова А.О.*

*Башкирский государственный университет*

*Стерлитамакский филиал*

#### **НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ**

В статье анализируются понятие и сущность налогового учета.

*Ключевые слова:* налоговый учет, налогоплательщик, учетная политика, налогообложение, доходы, расходы.

#### **THE TAX ACCOUNTING**

*Hairetdinova A.O.*

The article analyzes the concept and essence of tax accounting.

*Keywords:* tax accounting, the taxpayer, accounting policy, taxation, revenues, expenditures.

Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Система налогового учета организуется налогоплательщиком

самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, то есть применяется последовательно от одного налогового периода к другому. Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

Изменение порядка учета отдельных хозяйственных операций и (или) объектов в целях налогообложения осуществляется налогоплательщиком в случае изменения законодательства или применяемых методов учета. Решение о внесении изменений в учётную политику для целей налогообложения при изменении применяемых методов учёта принимается с начала нового налогового периода, в при изменении законодательства о налогах и сборах не ранее чем с момента вступления в силу изменений норм указанного законодательства.

В случае если налогоплательщик начал осуществлять новые виды деятельности, он также обязан определить и отразить в учетной политике для целей налогообложения принципы и порядок отражения для целей налогообложения этих видов деятельности. Данные налогового учёта должны отражать порядок формирования суммы доходов и расходов. Подтверждением данных налогового учета являются:

1. первичные учетные документы (включая справку бухгалтера);
2. аналитические регистры налогового учета;
3. расчет налоговой базы.

Формы аналитических регистров налогового учёта для определения налоговой базы, являющиеся документами для налогового учёта, в обязательном порядке должны содержать следующие реквизиты:

- наименование регистра
- период (дату) составления
- измерители операции в натуральном (если это возможно) и денежном выражении
- наименование хозяйственных операций
- подпись (расшифровку подписи) лица, ответственного за составление указанных регистров.

Содержание данных налогового учета (в том числе данных первичных документов) является налоговой тайной. Лица, получившие доступ к информации, содержащейся в данных налогового учета, обязаны хранить налоговую тайну. За ее разглашение они несут ответственность, установленную действующим законодательством.

Налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля над правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

#### **Использованные источники:**

1. Романова А. Н. Налоги и налогообложение. – Юнити-Дана, 2012. – 400 с.
2. Поляк Г. Б. Налоги и налогообложение. – Юрайт, 2013 – 345 с.

*Калинин П.С.*

*бакалавр, студент 2го курса магистратуры*

*ТюмГУ*

*Финансово-экономический институт*

*Россия, г. Тюмень*

### **ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

#### **Аннотация**

В конце XX начале XXI веков в мировой экономике сформировалась принципиально новая ситуация с ресурсами развития, появились иные новые факторы производства, обусловленные глобализацией экономики, ростом значимости вопросов экономической безопасности, экологического равновесия, демографического развития, национальных взаимоотношений. Определился достаточно небольшой круг стран, закрепивших за собой многие важные ресурсы развития и факторы производства, и обеспечивающих тем самым свою конкурентоспособность [1, с. 15].

Россия, хотя и имеет многие стратегические ресурсы развития, не может делать ставку только на них в силу их ограниченности и труднодоступности. Кроме того, экономическое пространство России характеризуется целым рядом факторов, затрудняющих развитие. Исходя из этого, а также учитывая проблемы обеспечения национальной безопасности, конкурентоспособность российской экономики в стратегическом плане может быть обеспечена только на основе инновационного развития [2, с. 29].

#### **Ключевые слова**

Инновационное развитие экономики, инновационное развитие экономики России, управление инновационным развитием экономики, развитие экономики через инновации, инновационная деятельность, роль инноваций в развитии экономики, влияние инноваций на развитие

экономики.

Инновационное развитие экономики естественным образом требует соответствующей активизации инновационной деятельности. Само понятие инновационной деятельности пока еще недостаточно формализовано и структурировано, употребляется чаще всего в самом общем плане.

Статистические обследования выделяют следующие основные виды инновационной деятельности организаций, которые находят выражение в структуре затрат на инновации. Основную часть составляют затраты на технологические инновации, которые группируются по следующим видам инновационной деятельности:

- исследования и разработки;
- приобретение машин и оборудования;
- приобретение новых технологий;
- из них приобретение прав на патенты, лицензий;
- приобретение программных средств;
- производственное проектирование;
- другие виды подготовки производства;
- обучение и подготовка персонала;

Кроме того в структуре инновационной деятельности выделяются работы связанные с организационными, процессными, продуктовыми, маркетинговыми и экологическими инновациями. К инновационной деятельности также следует отнести развитие информационно-коммуникационных технологий, исследования по нано технологиям, подготовку высококвалифицированных кадров по новым специальностям и направлениям [3, с. 24].

Суммарные расходы на инновационную деятельность в экономике России в 2014 году можно оценить примерно в 3,5 трлн. руб., то есть примерно 6% от валового продукта. Из них расходы на научные исследования и разработки составляют только 1,5% от ВВП, то есть примерно в 3 раза ниже, чем в наиболее развитых в экономическом отношении странах.

Инновационное развитие в экономике России пока идет по затратному, экстенсивному пути [4, с. 36]. Основное направление здесь - государственное финансирование инновационной деятельности, преимущественно на уровне отдельных государственных корпораций. При этом средства предоставляются, как правило, в виде финансирования, а не кредитов. Это формирует соответствующую психологию у предприятий,



которые не стремятся быстро произвести инновационную продукцию и реализовать ее на рынке с тем, чтобы вернуть взятые кредиты. Иницируемые инновационные проекты оказываются мало связанными с реальными потребностями экономики. В итоге эффект такой государственной поддержки инноваций оказывается явно недостаточным. Расходы на инновации растут, а результаты остаются весьма скромными.

Затраты предприятий на технологические инновации в целом по России за период с 2000 года возросли почти в три раза, достигнув 120 млрд. руб. в год. Втрое возросли количество используемых производственных технологий и объем промышленного производства промышленной продукции. Однако адекватного увеличения результирующих экономических показателей не произошло [2, с. 12].

Так, снизились темпы прироста инвестиций в основной капитал, темпы прироста производительности труда, рентабельность. Коэффициент обновления основных фондов остается на крайне малой величине - 4,0%, а степень их износа приближается к 50%. Неэффективность инновационной политики во многом объясняется незаинтересованностью предприятий в приобретении и внедрении новой техники и технологий. Повышение инновационности продукции большинство российских предприятий не считает приоритетной целью.

Выход из положения должен быть найден, прежде всего, на пути создания новых стимулов для активизации самостоятельной инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и роста спроса предприятий на инновационную продукцию [5, с. 58].

Управление инновационным развитием в целях повышения конкурентоспособности предприятия требует совершенствования методов оценки влияния показателей инновационного уровня на показатели экономической деятельности. В настоящее время существует определенный разрыв между этими группами показателей. Показатели, характеризующие экономическое развитие хорошо разработаны и обеспечены статистическим наблюдением. Показатели же инновационного уровня в основном формируются не на базе первичных статистических измерений, а на основе экспертных оценок и критериев, не обеспеченных количественными параметрами (соответствие мировому уровню, наличие аналогов, соответствие приоритетным направлениям науки и техники и т.д.). Попытка формализации этих показателей, предпринятая на международном уровне, не принесла желаемых результатов. Известные международные документы, такие как «Руководство Фраскатти» (1963,1993 г.), «Руководство Осло»

(1992 г.) хотя и содержат ряд количественных характеристик инновационного развития, тем не менее, основной упор делают на экспертные оценки. В России широко используется Методика Росстата и НИУ «Высшая школа экономики» [6, с. 67].

Система показателей, характеризующая инновационную деятельность пока еще не до конца разработана и не позволяет с необходимой полнотой оценить состояние и тенденции развития экономики страны. Как отмечается в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, государственная статистика не приспособлена к целям управления инновационными процессами. Структура статистических показателей не соответствует задачам сегодняшнего дня. Статистические данные, отражающие ключевые параметры инновационного развития поступают с большим опозданием и не могут своевременно учитываться при принятии решений по инновационной политике. Наиболее часто употребляются показатели, характеризующие объемы и структуру затрат на инновационную деятельность, долю инновационных товаров в общем объеме выпуска, количество внедренных новых технологий [7, с. 85].

Показатели, характеризующие развитие предприятия достаточно неплохо отражаются в статистике и охватывают различные стороны и результаты производственной деятельности. Показатели же инновационного развития, в большинстве случаев, не обладают достаточной степенью конкретности и далеко не всегда можно их четко сопоставить с показателями, характеризующими производственное развитие. Более половины из них характеризуют долю предприятий, осуществляющих те или иные виды инновационной деятельности в процентах от общего числа предприятий. Проводить какие-либо экономические расчеты на основе таких показателей не представляется возможным. В какой-то мере они могут быть использованы в административном управлении [8, с. 253].

Если показатели затрат на инновации имеют четкую количественную определенность, фиксируются в отчетных данных организации, то показатель, характеризующий производство инновационных товаров рассчитывается прежде всего на основе экспертных оценок, что уменьшает возможности их сравнения с другими показателями и подсчета эффекта.

Рассмотрим систему критериев, рекомендуемых министерствами и ведомствами в соответствии с федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Предлагается шесть основных критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции [9, с. 59]:

- соответствие приоритетным направлениям науки, технологии и техники в Российской Федерации;
- научно-техническая новизна;
- возможность внедрения товаров, работ, услуг;
- экономический эффект от реализации товаров, работ, услуг;
- наукоемкость товаров, работ, услуг;
- высокотехнологичность товаров, работ, услуг.

Из перечисленных выше показателей экономический расчет возможен только по критерию эффекта и, в какой-то мере, по критерию наукоемкости. Но и в этом случае, каких то формул расчета рекомендации не содержат. Что касается остальных критериев, то какой либо расчет влияния их на характеристику товара не возможен. Поэтому сравнение отдельных товаров, работ, услуг по уровню их инновационности производится на основе экспертных оценок.

Далеко не все из вышеназванных показателей имеют статистическую основу для расчета в разрезе отдельных отраслей обрабатывающей промышленности. Особенно это касается показателей, характеризующих уровень инновационного развития организаций [10, с. 109].

#### **Использованные источники:**

1. Коробейников, О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / О.П. Коробейникова, А.А. Трифилова, И.А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – №3. – С. 15-19.
2. Березнев С.В. Инновации: измерение и оценка политики инновационного развития / С.В. Березнев, М.А. Брышев, М.К. Куманеева / Экономика. – 2014. – №1. С. 11-17.
3. Голиченко, О.Г. Основные вызовы и проблемы инновационного развития России: монография / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2011 – 95 с.
4. Гохберг, Л.М. Анализ инновационных режимов в российской экономике / Л.М. Гохберг, Т.Е. Кузнецова, В.А. Рудь // Форсайт. – 2014. – №3. С. 18-31.
5. Герасимова, И.А. проблемы формирования социально-ориентированной экономики в условиях высокой межрегиональной дифференциации / И.А. Герасимова / Инновационная экономика: проблемы и перспективы развития. – 2010. – №5. – С. 57-62.
6. Горфинкель, В. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие / В. Горфинкель, Т. Попадюк. – М.: Юрайт, 2013. – 214 с.
7. Кузнецова, Т.Е. Конкуренция, инновации и стратегии развития предприятий / Т.Е. Кузнецова, В.А. Рудь // Вопросы экономики. – 2013. – №12. – С. 81-109.

8. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 624 с.
9. Инновации: наука, механизм, государственное регулирование / под ред. В.Ю. Яковца. – М.: РАГС, 2011. – 247 с.
10. Авласенко, И.В. Институциональные основы инновационного развития экономики: монография / И.В. Авласенко. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 245 с.

*Калинин П.С.  
бакалавр, студент 2го курса магистратуры  
ТюмГУ  
Финансово-экономический институт  
Россия, г. Тюмень*

## **РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

Согласно методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов, инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно - сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описанием практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план). Разновидностью инвестиционных проектов являются инновационные проекты. Одной из главных особенностей данного вида проектов является то, что цель их осуществления - это создание инноваций [1, с. 203].

### **Ключевые слова**

Инновационные проекты, проект инновационного развития, инновационные проекты в организации, эффективность инновационного проекта, инновационный проект развития организации, этапы инновационного проекта, управление инновационными проектами, разработка инновационного проекта, инновационное проектирование.

Управление инновационными проектами требует создания в организации определенной системы инициирования, разработки, обеспечения реализации и внедрения результатов инновационных проектов.

Важно определить, когда нужна разработка инновационных проектов,

а где задачи можно и нужно решать в рамках действующей системы управления. Инновационные проекты являются особо важной частью общей программы научно-технического развития организации. Тем не менее, есть и другой подход, когда все вопросы инновационного развития организации «закрываются» проектами, а Программа научно-технического развития представляет собой совокупность инновационных проектов. Здесь есть опасность потерять управление решением ряда задач инновационного развития [2, с. 317].

Разработка инновационного проекта - длительный, дорогостоящий и очень рискованный процесс. Каждый проект независимо от сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния: от состояния, когда «проекта еще нет», до состояния, когда «проекта уже нет». Согласно сложившейся практике, состояния, через которые проходит проект, называют фазами. От первоначальной идеи до эксплуатации этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из следующих фаз: прединвестиционной и инвестиционной.

Создание и реализация инновационного проекта включает следующие этапы.

Прединвестиционная фаза [3, с. 241]:

- формирование инновационного замысла (идеи);
- исследование инновационных возможностей. Инвестиционная

фаза:

- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- строительные-монтажные работы;
- эксплуатация объекта;
- мониторинг экономических показателей.

1. Под Этапом формирования инновационного замысла (идеи) понимается план действий. На этом этапе, прежде всего, необходимо определить субъекты и объекты инвестиций, их формы и источники в зависимости от деловых намерений разработчика идеи.

2. Этап - исследование инновационных возможностей – предусматривает [4, с. 105]:

- Предварительное изучение спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта
- Оценку уровня базовых, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги)

- Подготовку предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников
- Оценку предполагаемого объема инвестиций по укрупненным нормативам и предварительную оценку их коммерческой эффективности
- Подготовку предварительных оценок по разделам ТЭО, в частности оценку эффективности проекта
- Подготовку контрактной документации на проектно-изыскательские работы

Анализ существующих подходов и разработок по управлению проектами позволяет сделать некоторые выводы.

Во-первых, международные стандарты в значительной мере определяют организацию и методы проектного управления применительно к достаточно крупным проектам, реализуемым организациями, обладающими серьезными финансовыми, организационными, кадровыми возможностями, научными силами, аналитическим аппаратом. В связи с этим многие элементы этой системы не могут быть реализованы, или реализуются формально, теми организациями, которые такими возможностями не обладают [5, с. 148].

Во-вторых, вышеуказанные руководства, в том числе и в их российской интерпретации, недостаточно адаптированы к реальной практике хозяйственной деятельности и управления в российских организациях. В том числе в плане трактовки отдельных терминов, операций и приемов, содержащихся в международных стандартах.

В-третьих, общие принципы управления проектами еще в недостаточной мере конкретизированы в применении к инновационным проектам, особенно, к отдельным их типам, в той форме и содержании, в которых инновационные проекты иницируются, реализуются и внедряются в экономике Российской Федерации.

Основные элементы системы управления инновационными проектами организации включают организационную структуру управления проектами, механизмы осуществления отдельных этапов разработки и реализации проектов, функциональные подсистемы обеспечения инновационных проектов. В Приложении 2 представлен, вариант организационной структуры системы управления инновационными проектами в организации [6, с. 209].

В организационную структуру управления инновационными проектами включаются также получатели проектной продукции, с которыми осуществляется постоянное взаимодействие. Под проектной продукцией



понимается любой результат инновационного проекта (изделие, технология, материалы, решения и т.д.), готовые к внедрению.

В определенной своей части это стандартные этапы проектирования, независимо от вида проектов. Специфика инновационных проектов определяет целесообразность реализации ряда дополнительных стадий и этапов. В их числе, в частности, следует отметить этапы, связанные с разработкой Комплексной программы научно-технического развития предприятия и инициированием проекта, формированием основной идеи проекта и определением возможных рисков [7, с. 107].

Важное значение имеет разработка вариантов инновационного проекта, их оценка и отбор наиболее эффективного варианта. Для инновационных проектов специфической стадией является переход от разработки проектно-сметной документации к созданию опытных образцов проектной продукции. Это особая, и может быть, наиболее важная стадия реализации инновационного проекта собой стадией является создание образцов проектной продукции. Далее происходит их опытная проверка и патентование созданной продукции.

Для инновационных проектов крайне важным является обеспечение внедрения проектной продукции. Как показывает практика, внедрение инновационной продукции часто вырастает в очень серьезную проблему. Либо произвели то, что не нужно рынку, либо нет действенных механизмов внедрения. В этом плане серьезное значение имеет предварительная апробация у будущих получателей, разработка специальных планов внедрения инновационной продукции [8, с. 43].

Инвестиционная поддержка инновационных проектов предприятий осуществляется в рамках проводимой регионом инвестиционной политики, деятельности агентств территориального развития, функционирования особых экономических зон и зон территориального развития. Основной целью является создание благоприятного инвестиционно-инновационного климата, приоритетная поддержка инвестиций инновационного характера.

Региональная политика в сфере малого предпринимательства имеет прямое отношение к инновационному развитию, здесь региональные органы могут стимулировать привлечение малого бизнеса и венчурных компаний, к осуществляемым предприятиями инновационных проектов.

#### **Использованные источники:**

1. Фахтутдинов, В.А. Инновационный менеджмент: учебник / В.А. Фахтутдинов. – СПб., 2012. – 364 с.
2. Шемякина, Т.Ю. Система управления инновационной деятельностью

- предприятия: учеб. пособие / Т.Ю. Шемякина. – М.: Изд-во Флинта: МПСИ, 2011. – 568 с.
3. Янковский, К.П. Введение в инновационное производство / К.П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 367 с.
4. Харгадон, Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / Э. Харгадон. – М.: Вильямс, 2010. – 269 с.
5. Румянцев, А.А. Стратегическое планирование инноваций в макрорегионе / А.А. Румянцев // Инновационная экономика: проблемы и перспективы развития в Северо-Западном федеральном округе РФ: матер. Всерос. науч.-практ. Конф. 9-10 ноября 2010 г. – СПб.: ГУАП, 2010. – 356 с.
6. Основы инновационного менеджмента / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, А.Э. Миндели. – М.: «Экономика», 2011. – 234 с.
7. Румянцев, А.А. Менеджмент инноваций. Как научную разработку довести до инновации.: учеб. пособие / А.А. Румянцева. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2012. – 425 с.
8. Куклина, Е.А. Модели и факторы развития экономических систем (в контексте инновационного развития) / Е.А. Куклина // Инновационная экономика: проблемы и перспективы формирования в России: сб. научн. ст. – СПб.: Изд-во СЗИУ РАНХиГС, 2012. – 89 с.

*Калинина В.В., к.ф.н.  
доцент  
Катаева О.Ю.  
студент 4 курса  
МГЛУ ЕаЛИ  
Россия, г. Иркутск*

## **ПОНЯТИЕ PRIVACY СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Соединенные Штаты Америки – демократическая страна, где большое внимание уделяется правам человека. Право privacy как одна из разновидностей прав человека является одним из наиболее важных и общепринятых прав гражданина США. Термин privacy широко используется в научно-популярной литературе, в нормативно-правовых, юридических документах и в обыденной жизни американцев, но не существует его единого определения. Privacy – особая правовая категория в англо-американской правовой системе, означающая тайну и неприкосновенность частной жизни, интимную сферу человека [7]. Под privacy понимаются все те аспекты жизни человека, которые подлежат безусловной правовой охране

от каких-либо посягательств извне (со стороны государства или других индивидов): интимный мир человека, сфера его личных отношений, в том числе семейная жизнь, убеждения, личные права, неприкосновенность личности, жилища, корреспонденции, репутация, личные неформализованные связи с другими людьми, религиозные и политические убеждения.

Понятие *privacy* зародилось в 18 веке и эволюционировало на протяжении трех веков. Впервые термин *privacy* был разработан в статье ученых-юристов С.Д. Уоррена и Л.Д. Брендайса «Право на частную жизнь», опубликованной в 1890 г. в США. Впоследствии право *privacy* было поддержано серией прецедентов Верховного Суда США, обосновавших его существование и выведившего его из ряда поправок к Конституции США. В 1971 году был принят Билль о правах – десять поправок к Конституции США, которые закрепляют основные свободы и права гражданина США. Право *privacy* не было прописано в Билле о правах, но множество поправок защищали граждан от вмешательства других людей и государства в их частную жизнь. В середине 18-го века *privacy* начало нарушаться, поэтому были приняты и другие поправки. *Privacy* стало расширяться все больше и больше, включив в себя основное право быть оставленным в покое и право на собственность [8; 9].

С развитием информационных технологий и созданием интернета, внимание и интерес к проблеме *privacy* начали существенно усиливаться. Появляется все больше новых технологий и гаджетов для сбора, хранения и обработки данных. Половина из этих гаджетов могут раскрыть личную информацию индивида и он при этом может даже не узнать о факте слежения.

*Privacy* является чисто американским понятием, в которое вкладывается смысл сохранения тайны частной жизни, но именно США стали первым государством, вовлеченным в скандал о глобальной слежке не только за гражданами своей страны, но и за людьми по всему миру. Государство, во имя безопасности и правопорядка, регулярно вмешивается в частную жизнь многих, интересующих их людей. Продлевая и расширяя свои полномочия, они уничтожают частную жизнь.

Впервые о факте вмешательства государства США в жизнь многих людей сообщил Эдвард Джозеф Сноуден (американский технический специалист, бывший сотрудник ЦРУ и Агентства национальной безопасности США). Он передал газетам *The Guardian* и *The Washington Post* тайную информацию АНБ, касающуюся тотальной слежки американских

спецслужб за информационными коммуникациями между гражданами многих государств по всему миру, при помощи существующих информационных сетей и сетей связи, включая сведения о проекте PRISM, а также X-Keyscore и Tempora. Более подробно Эдвард Сноуден рассказал о программе PRISM, которая позволяет Агентству Национальной Безопасности просматривать электронную почту, прослушивать голосовые и видеочаты, просматривать фотографии, видео, отслеживать пересылаемые файлы, узнавать другие подробности из социальных сетей. В программе PRISM принимают участие Microsoft (Hotmail), Google (Gmail), Yahoo!, Facebook, YouTube, Skype, AOL, Apple и Paltalk [1].

Основными способами нарушения privacy в современном американском обществе являются нарушение тайны телефонных разговоров, нарушение тайны переписки в социальных сетях и нарушения тайны пользования мобильными приложениями. Все эти способы являются главными инструментами правительства и спецслужб АНБ в слежении за людьми.

Известным примером нарушения privacy посредством прослушивания телефонных переговоров является Уотергейтский скандал. Это крупный политический скандал, который произошел в Соединенных Штатах в 1972—1974 годах в результате вторжения в Демократический Национальный комитет (DNC) в штаб-квартиру офисного комплекса Уотергейт в Вашингтоне, округ Колумбия. В штаб-квартире была установлена подслушивающая аппаратура. До сих пор связь именно этого инцидента с администрацией Никсона не доказана. Но позже было выявлено, что президент Никсон связан с этим делом и у него действительно имелись плёнки, на которых были записаны переговоры демократов. Люди Никсона прослушивали офисы политических оппонентов и людей, к которым Никсон относился с подозрением. 6 февраля 1974 Палата представителей США постановила начать процедуру импичмента Никсона. Президент категорически отказывался предъявлять следствию имеющиеся у него плёнки. Однако Верховный суд США в июле 1974 единогласно определил, что у президента нет таких привилегий, и приказал ему немедленно выдать плёнку прокуратуре. Позже перед лицом неминуемого импичмента, президент Никсон ушёл в отставку. Новый президент Джеральд Форд помиловал Никсона за все преступления [6].

Очень часто беседы записываются неофициально. Сбоку некоторых антенн базовой станции GSM прикреплены маленькие "тарелочки" или "направленные антенны". Это направленные антенны, которые

обеспечивают связь с остальной частью сети GSM. Отсюда, с микроволновой антенны, можно поймать радиосигнал и одновременно прослушивать многие телефонные разговоры. Прослушивание в микроволновом диапазоне обычно используется, если надо прослушать неподвижный объект (напр., здание бюро конкурента). Используя данный метод, можно эффективно следить за предприятием, поскольку сотрудники одного предприятия обычно подключены к одному и тому же оператору сотовой связи. Таким образом, одна линия микроволновой связи может раскрыть все происходящие в здании телефонные разговоры по сотовым телефонам [11].

АНБ имеет возможность использовать и спутниковые системы перехвата микроволновой связи. Спецслужбы всех стран регулярно пытаются тайно прослушивать телефонные разговоры, из которых можно узнать ценную политическую, экономическую или военную информацию. Наиболее известная сеть тайного прослушивания "Echelon" создана в США совместно с Великобританией. Эта всемирная сеть слежения работает как огромный пылесос, который с помощью множества антенн во всем мире, системы специальных спутников, а также других средств тайно прослушивает разговоры, передаваемые по подводным и наземным кабелям, тайно подсоединяется к станциям – коммутатором связи, высасывая таким образом огромное количество информации. Мощнейшие компьютеры мира используются для оценки телефонных разговоров, электронной почты, сообщений GSM и факсов на основе сложнейших критериев, а данные, соответствующие специфическим критериям, пересылаются аналитикам и хранятся в базах данных [3].

Сотрудники правоохранительных органов и АНБ США прослушивают телефонные переговоры многих граждан США с целью получения доказательств их преступной деятельности или с целью предотвращения терроризма. Неофициальное прослушивание телефонных разговоров является нарушением *privacy* американских граждан. В США существует большое количество примеров таких нарушений.

Двадцать первый век – век информационных технологий, где Интернет играет важную роль в жизни каждого человека, в том числе и многих американцев. Одним из самых популярных разделов интернета являются социальные сети. Множество пользователей в США пользуются социальными сетями, не задумываясь о последствиях. Так, впервые Эдвард Сноуден сообщил о существовании слежки за людьми посредством интернета и социальных сетей. АНБ и правительство США следит за

людьми в социальных сетях и что они могут узнать все, что угодно, начиная с личной информации, такой как: имя, фамилия, возраст, заканчивая перепиской человека и его местонахождением [4]. В США самыми популярными социальными сетями являются Facebook, Twitter, MySpace и LinkedIn. Таким образом, следя за людьми в социальных сетях, правительство и АНБ США нарушают privacy многих людей в США.

Слежение за людьми посредством мобильных приложений – это еще один пример нарушения privacy в США. АНБ незаконно следит за гражданами посредством мобильных телефонов, а именно приложений, установленных на них. В документах, обнародованных Сноуденом, говорится, что при сборе всей информации с мобильного приложения можно рисовать карты перемещения каждого конкретного человека, а также отслеживать взаимодействие людей между собой, даже если те находятся в разных точках планеты [10].

Эдвард Сноуден рассказал также про приложение CO-TRAVELER, которое устанавливается на смартфоны пользователей без их согласия и работает в фоновом режиме, совершенно не проявляя своего наличия на аппарате. Оно позволяет отслеживать новые контакты в записной книжке и тем самым позволяет следить за все большим количеством людей и отслеживать их взаимодействия. Власти и спецслужбы говорят о том, что цель этих действий это борьба с терроризмом.

В документах от Сноудена написано, что можно перехватить информацию с любого телефона, будь то Android или iOS. Конечно же под большую опасность попадают люди, пользующиеся системой iOS, так как это система и бренд-американский [5].

Основными "программами утечки", которыми пользуются спецслужбы для слежения за людьми являются карты Google Maps, поисковая система Google, Instagram, Facebook и Skype. С помощью этих приложений, установленных на телефоне человека, спецслужбы могут узнать о человеке все: его личную информацию, переписку, список контактов и друзей. Геолокационными мобильными приложениями являются Foursquare, Facebook, Instagram, а также карты Google Maps. С помощью этих приложений можно узнать информацию о местонахождении человека.

В статье «Для АНБ нет ничего святого» онлайн-газеты Инопресса говорится о том, что Системы Google и Yahoo-это самые большие источники информации для АНБ США. Согласно документам, предоставленным Эдвардом Сноуденом, АНБ США без согласия Google и Yahoo взломали их центральные линии связи. После этого АНБ могут получать любую



информацию о ста миллионах жителей мира, в том числе американских граждан [2].

Таким образом, с развитием информационных технологий внимание и интерес к проблеме рiвасу начали существенно усиливаться. В современном обществе появляется все больше новых технологий, устройств для сбора, хранения и обработки информации. Эти приспособления могут раскрыть личную информацию индивида, зачастую не осознающего факт кражи его личных данных. Государство регулярно вмешивается в частную жизнь многих интересующих его людей посредством прослушивания телефонных переговоров, чтения переписки в социальных сетях и слежения посредством мобильных приложений. Продлевая и расширяя свои полномочия, оно уничтожает рiвасу. Многие материалы доказывают наличие вмешательства государства в рiвасу многих граждан США. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что понятие рiвасу искажено в современном американском обществе, поскольку государство создает законы, которые запрещают вторжение в рiвасу, и само же государство нарушает эти законы и вторгается в рiвасу.

#### **Использованные источники:**

1. АНБ: Э. Сноуден "слил" журналистам 200 тыс. файлов высочайшей секретности [Электронный ресурс] // РБК. – 2013. – 15 ноября. – <http://top.rbc.ru/society/15/11/2013/888964.shtml>. ( 15 фев. 2015).
2. Для АНБ нет ничего святого [Электронный ресурс] // InoPressa. – 2013. – 31 октября. – [http://www.inopressa.ru/article/31Oct2013/inopressa/nsa\\_31.html](http://www.inopressa.ru/article/31Oct2013/inopressa/nsa_31.html). (5 марта 2015).
3. Прослушивание телефонных разговоров [Электронный ресурс]. – <http://www.cryptophone.ru/bugging.html>. ( 15 апр. 2015).
4. Спецслужбы США рассказали, как следят за пользователями социальных сетей [Электронный ресурс]. – <http://geektimes.ru/post/87791>. ( 2 апр.2015).
5. США собирают информацию с мобильных телефонов американцев [Электронный ресурс] // Голос Америки. – 2014. – 14 ноября. – <http://www.golos-ameriki.ru/content/technology-spying/2521010.html>. ( 14 апр. 2015).
6. Уотергейтский скандал [Электронный ресурс]. – <http://diletant.ru/articles/17923822>. (20 февр. 2015).
7. Энциклопедии и словари [Электронный ресурс]. – <http://enc-dic.com/search>. (22 февр. 2015).
8. Bill of rights [Electronic resource]. – [http://www.archives.gov/exhibits/charters/bill\\_of\\_rights\\_transcript.html](http://www.archives.gov/exhibits/charters/bill_of_rights_transcript.html). (2015,

April 15).

9. Bridegam, M. The Right to Privacy [Text] / M. Bridegam. – New York : Chelsea House, 2003. – 112p.

10. Edward Snowden: the whistleblower behind the NSA surveillance revelations [Electronic resource] // The Guardian. – 2013. – June 11. – <http://www.theguardian.com/world/2013/jun/09/edward-snowden-nsa-whistleblower-surveillance>. (2015, April 15).

11. How Wiretapping Works [Electronic resource]. – <http://people.howstuffworks.com/wiretapping.html>. ( 2015, April 20 ).

*Калиничев А.А.*

*магистрант*

*Южный Федеральный Университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. АНАЛИЗ РЫНКА ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ**

Фондовый рынок России по-прежнему не может преодолеть ряд серьезных структурных проблем. Несмотря на высокие темпы развития финансового рынка, российские компании, как и государство в целом, пока не рассматривают институты фондового рынка в качестве основного механизма привлечения инвестиций. До сих пор нет ясности в вопросе о целесообразности и условиях, в том числе институциональных, вложений государственных средств в ценные бумаги российских корпораций (прежде всего с государственным участием). Речь, в частности, идет о государственном софинансировании добровольных накоплений граждан, пенсионных накоплений, сформированных в рамках обязательного пенсионного страхования, резервов негосударственных пенсионных фондов, а также об инвестировании средств государства в акции второго и третьего эшелонов с целью повышения их ликвидности. Внутренний фондовый рынок испытывает недостаток ликвидности по качественным активам, а значительные объемы сделок с российскими активами осуществляются на зарубежных торговых площадках, куда уходит основная доля акций, находящихся в свободном обращении. Высокий уровень нерыночного инвестиционного риска. Долгосрочные инвестиционные ресурсы, предложение которых крайне ограничено, размещаются на фондовом рынке неэффективно, что в свою очередь является одним из сдерживающих факторов роста институциональных инвестиций. Отсюда вытекает необходимость рационального использования национальных сбережений,

формирования эффективного механизма привлечения и перераспределения капитала в российской экономике, стимулирующего инвестиционную активность, усиливающего позиции страны на мировом рынке капитала.

К особенностям развития национального фондового рынка относятся: высокий уровень риска при инвестициях в финансовые инструменты, большая зависимость фондового рынка от иностранных инвестиций, отсутствие законодательной защиты прав инвесторов, значительное влияние политической нестабильности на состояние фондового рынка, кризис доверия потенциальных инвесторов (внутренних и внешних) к российским государственным ценным бумагам, непредсказуемые действия органов власти на фондовом рынке, наличие лишь узкого, ограниченного круга потенциальных инвесторов, способных оживить фондовый рынок (западные инвесторы, российские банки и компании, часть населения, обладающая валютными сбережениями). Эти факторы определяют специфический характер механизма функционирования российского фондового рынка, что проявляется в своеобразном действии его основных сегментов [1].

Разразившийся мировой финансовый кризис в первую очередь болезненно отразился на фондовом рынке страны. Последующие шаги правительства доказали не состоятельность правильно и умело использовать все инструменты фондового рынка, для быстрее и эффективного восстановления финансовой стабильности. Как правило, все меры правительства и бизнес элиты свелись к кратковременным прекращением торгов, что в свою очередь вызвало значительный отток средств зарубежных инвесторов. Тем самым, только усугубив положение. Стоит отметить что фондовые рынки к примеру Германии и Великобритании, после кризиса только прибавили в росте. И одним из факторов этого роста явился отток капитала из отечественного рынка.

Определяющее влияние на состояние российского рынка акций оказывают иностранные инвесторы. По экспертным оценкам, на них приходится большая часть оборота по акциям российских компаний (на зарубежных рынках - почти полностью, на российских площадках - до половины).

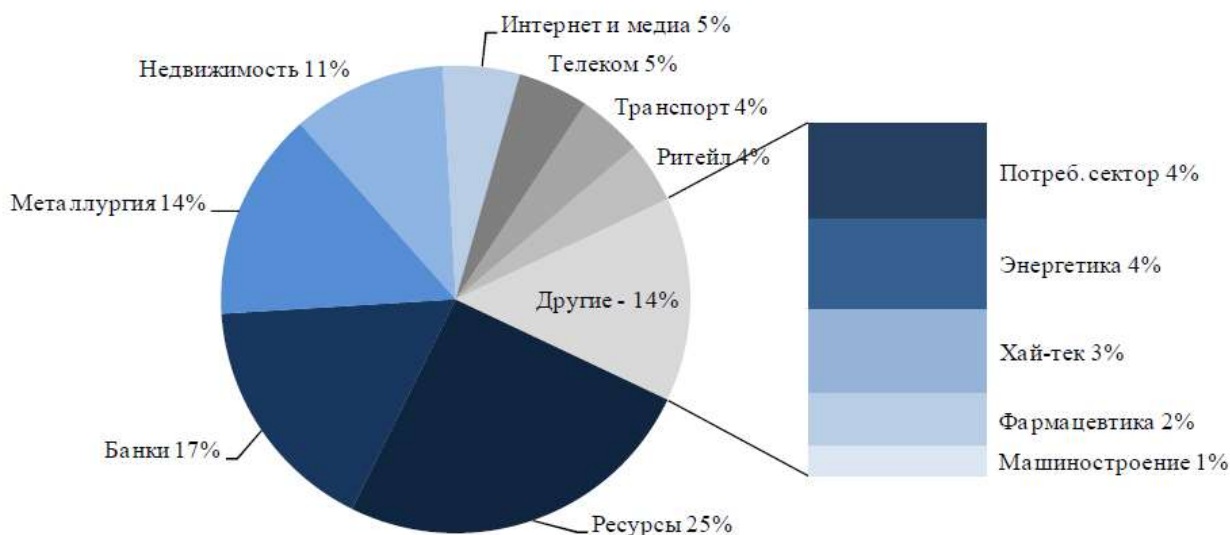


Рисунок 4 - Структура российского рынка публичных размещений 1996-2013 годы [2].

На рынке российских IPO за период с 1996 по 2013 годы доминирующими отраслями стали ресурсы (25%), банки (17%), металлургия (14%). Заметным становится несоответствие российских тенденций общемировому вектору публичных размещений, где на первых ролях находятся IT компании. Так за отмеченный период доля публичных размещений приходящихся на интернет компании составила всего 5 %. Это могло бы быть связано с низким уровнем развития и недокапитализацией российской IT индустрии. Однако причина кроется в другом: крупные российские компании, такие как Яндекс или Мейл, проводили размещения акций, но проводили их не в России, а на биржах в Нью-Йорке и Лондоне. И это касается не только двух указанных компаний. Все больше российских корпораций выходят в поисках средств на рынки других государств. Причинами подобного поведения служат как нестабильность и недостаточная регулируемость фондового рынка в России, но и нестабильная политическая и как следствие экономическая ситуация.

Перебороть данную тенденцию можно только созданием комплексной политики регулятора совместно с усилением роли ассоциаций профессиональных участников фондового рынка, путем передачи части полномочий саморегулируемым организациям.

#### Использованные источники:

1. Дегтярева И. Развитие институциональной структуры российского рынка ценных бумаг // Финансы и кредит. 2010. №1
2. Рынок IPO //Рынок ценных бумаг. 2012. №2.

*Калиничева Ю.А.  
магистрант  
Южный Федеральный Университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Ипотечный рынок очень бурно рос на протяжении последних десяти лет, мировой финансовый кризис отбросил его фактически к уровню начала 2006 года. Сегодня, несмотря на все сложности, на рынке ипотечного кредитования наблюдается поступательный рост, обусловленный перспективностью ипотеки на фоне других банковских продуктов, а так же благодаря поддержке государства. Ипотека может стать локомотивом роста банковского сектора.

Привлечение финансовых ресурсов на основе ипотеки получило наибольшее развитие на рынке недвижимости, так как стоимость недвижимости в большинстве случаев не соответствует финансовым возможностям потенциальных покупателей, а сама недвижимость, на приобретение которой получен кредит, может служить в качестве обеспечения обязательства по его возврату. В России, не смотря на нарастающий интерес и доверие к малому и среднему бизнесу в качестве заемщиков, доминирующим остается рынок жилищного кредитования.

В 2014 году рынок ипотечного жилищного кредитования характеризовался сокращением количества кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты. По состоянию на 1 января 2015 года число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования уменьшилось по сравнению с началом 2014 года на 29 кредитных организаций и составило 629 участников, из них 534 кредитные организации предоставили в 2014 году новые ИЖК, остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов. Регулярно ИЖК в рублях предоставляли 150 кредитных организаций, в иностранной валюте – 3 кредитные организации.



Рисунок 1 – Динамика объемов и темпов прироста ипотечных жилищных и потребительских кредитов[1]

Наблюдался дальнейший рост абсолютных показателей, характеризующих объемы предоставляемых ИЖК в условиях напряженности на финансовых и валютных рынках. В 2014 году кредитными организациями было предоставлено 1012,8 тыс. Ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 1764,1 млрд рублей. Их доля в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, составила 20,4%, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 5,0 %. Количество предоставленных ипотечных кредитов возросло по сравнению с 2013 годом на 22,8% при увеличении объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов на 30,3%, средний размер предоставленных кредитов увеличился с 1,49 до 1,74 млн руб., при этом в Москве он составил 3,89 млн рублей. Наибольший удельный вес выданных ИЖК в 2014 году приходился на заемщиков Центрального федерального округа – 30,1% от всего объема выданных в Российской Федерации ИЖК. [2].

Показательным является сравнение доли ипотечного жилищного кредитования относительно общего объема кредитования физических лиц. В 2014 году общий объем выданных кредитов физическим лицам снизился впервые с момента экономического кризиса 2008-2009 гг. Не смотря на это объем выданных ипотечных кредитов на финансирование жилья показал рост на 5 процентных пункта. Можно выделить несколько причин подобной разнонаправленности развития: Во-первых стоит отметить, что рынок



потребительского кредитования является наиболее доступным и в то же время наиболее подвержен колебаниям ввиду изменения общей макроэкономической конъюнктуры. «Падающий» рубль привел к значительному росту ставок по кредитам, которые доходили до 50%, что в свою очередь привело к снижению объемов кредитования физических лиц в 4-ом квартале 2014 года. Во-вторых следует выделить финансовую поддержку государства, которая была направлена на поддержание рынка ипотечного жилищного кредитования. Осознавая значимость ипотеки как элемента социальной политики, а так же как фундамент рынка кредитования правительство субсидировало банкам 40 млрд. рублей, для компенсации процентной разницы. Это позволило банкам установить ставку по ипотечным жилищным кредитам на уровне 12%. Подобная мера подстегнула заемщиков и позволила получить рост абсолютных показателей ипотечного кредитования за 2014 год.

Продолжился рост доли ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в рублях. В 2014 году было выдано кредитов в рублях 1 012 064 на сумму 1753,3 млрд рублей. Количество предоставленных ИЖК в рублях увеличилось по сравнению с 2013 годом на 22,9%. В то же время количество ИЖК в иностранной валюте на фоне ослабления курса рубля в конце 2014 года уменьшилось в 2,5 раза – до 750 единиц; объем предоставленных средств сократился в 1,4 раза – до 10,8 млрд рублей в рублевом эквиваленте. ИЖК в иностранной валюте предоставлялись в основном заемщикам Москвы и Московской области – на них пришлось 80,8% от всего объема выданных в иностранной валюте кредитов. Таким образом, доля рублевых кредитов в общем объеме ИЖК по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 0,5 п.п., достигнув 99,4%.

Отмечалось уменьшение доли просроченной задолженности по ипотечным кредитам в рублях и иностранной валюте в общей сумме задолженности по ИЖК. Удельный вес просроченной задолженности в рублях и иностранной валюте в общей сумме задолженности незначительно снизился: на 1 января 2015 года по сравнению с 1 января 2014 года на 0,1 п.п., составив 0,9 и 12,6% соответственно. В денежном выражении величина просроченной задолженности за указанный период возросла: по ИЖК в рублях – на 13,8%, в иностранной валюте – на 20,7%, достигнув 29,0 млрд руб. и 17,1 млрд руб. в рублевом эквиваленте соответственно.

Разница в 6,9 процентных пункта роста между просроченной задолженностью в рублях и иностранной валюте объясняется тем, что многие хозяйствующие субъекты брали ипотечные кредиты в иностранной валюте с

целью выиграть на разнице курсов. Подобные кредиты брались не только лицами, получающими доход в иностранной валюте, но так же домохозяйствами, доход которых складывается исключительно из рублевых поступлений. Безусловно, в сочетании с «лихорадкой» на валютном рынке это привело к увеличению просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в иностранной валюте.

На сегодняшний день рынок ипотечного жилищного кредитования является локомотивом роста и надежным фундаментом рынка кредитования физических лиц. Поступательное увеличение предложения жилья на первичном рынке, а так же меры поддержки со стороны государства должны увеличить объем рынка ипотечного жилищного кредитования в России.

#### **Использованные источники:**

1. Аналитические материалы о состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в 2014 году//www.cbr.ru
2. Показатели первичного рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования //www.cbr.ru

*Калиничева Ю.А.*

*магистр*

*Калиничев А.А.*

*магистр*

*Южный Федеральный Университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПУБЛИЧНЫЕ УСЛУГИ, КАК МЕРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Конституционные нормы о правах граждан и оказании им помощи в обеспечении здорового образа жизни сочетаются с нормами об услугах государства в широком смысле. Так, в Конституции Швейцарии есть понятие «государственные услуги» в аспекте социальных целей. Во Франции понятие публичной службы охватывает все виды деятельности, осуществляемой в интересах государства. Это – государственные службы обеспечения суверенитета, социальные и культурные службы, службы экономического характера. Общество и граждане заинтересованы активно участвовать в осуществлении государственных функций, в структуре которых возрастает удельный вес услуг.

Публичная услуга означает совершение действий уполномоченным субъектом для удовлетворения потребностей и прав других лиц. В этих отношениях первичным является законный интерес гражданина и

юридического лица, которому коррелирует обязанность госслужащих, органов и организаций его удовлетворить в пределах своей компетенции. Оказание услуги всегда ориентировано на потребителя.

Нетрудно заметить разнообразие услуг по типу отношений между их субъектами. Государственные услуги оказывают органы государства, и здесь предстоящее введение законом стандартов государственных услуг вполне объяснимо. Есть муниципальные услуги. Можно выделять социальные услуги, оказываемые социальными организациями и учреждениями, наконец, частные услуги по линии бизнес-структур.

Все названные разновидности услуг можно охватить родовым понятием «публичные услуги», отражающем деятельность по удовлетворению публичных и частных интересов как для общества в целом и его отдельных слоев, т.е. для неограниченного круга субъектов пользования, так отдельного гражданина.

Услуги имеют разные адресаты. В одних случаях они удовлетворяют потребности общества, всего населения – такова экологическая информация, в других – услуги предназначены для различных категорий граждан (пенсионеров, военнослужащих и т.п.), в третьих – для конкретных граждан по их обращениям, в-четвертых, преимущественно для юридических лиц, в частности предпринимателей, в-пятых, для государственных и муниципальных органов. Естественно, содержание услуг весьма многообразно, и речь идет о медицинских, образовательных, культурологических, информационных, консультационных, банковских и иных услугах.

Названные виды услуг имеют строго легальное основание. Но рядом с ними в «тени» неофициального права процветают квази-услуги, навязываемые клиентам за плату, ложные услуги. Особенно опасны коррупциогенные услуги – прямые или сопутствующие легальным. В них выражается антиправовой интерес обоих субъектов – и оказывающих, и получающих услуги в виде предпочтений, неоправданных льгот, незаконного получения материальных благ или прав на их приобретение. Показательна в этом плане таблица «Общественные расходы на образование, здравоохранение и военные расходы, в % от ВВП»:

Страна	Расходы		
	на образование	на здравоохранение	военные
Норвегия	6,8	6,6	1,8
США	4,8	5,8	3,1
Израиль	7,3	8,3	7,7
Россия	4,4	3,8	3,8

Другой аспект проблемы – вовлечение бизнес-структур в процесс оказания услуг. Ее решение возможно тремя путями: а) публичная поддержка малого и среднего бизнеса в данной сфере (налоговой, арендной, коммунальными тарифами и т.п.) и одновременно контроль за соблюдением общих правил; б) преодоление навязывания платных услуг там, где они не предусмотрены; в) расширение практики заключения социальных соглашений между бизнес-структурами и государственными, муниципальными органами по развитию социальной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства. Совместные проекты и государственно-частное партнерство себя хорошо оправдывают, и для их эффективности нужны типовые соглашения и системные средства взаимодействия.

Итак, спрос общества на услуги всех видов растет. Нужны систематические усилия по усилению ресурсного обеспечения публичных услуг и совершенствованию порядка их оказания. В этом нужно видеть пути гармонизации интересов в обществе.

*Калиничева Ю.А.*

*магистр*

*Калиничев А.А.*

*магистр*

*Южный Федеральный Университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗ ЛЕГИТИМНОСТИ. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Легитимность — согласие народа с властью, когда он добровольно признаёт за ней право принимать обязательные решения. Чем ниже уровень легитимности, тем чаще власть будет опираться на силовое принуждение. Кроме того, легитимность — политико-правовое понятие, означающее положительное отношение жителей страны, больших групп, общественного мнения (в том числе и зарубежного) к действующим в конкретном государстве институтам власти, признание их правомерности.

Легитимизация собственности в нашей стране может произойти только в формате нового общественного договора и новой Конституции страны. Все иные варианты легитимизации – это фикция и обман.

Выделяется два возможных типа нелегитимности собственности: «сфокусированный» и «размытый». Анализ показывает, что ситуация «размытой нелегитимности», сложившаяся в России, не является абсолютным препятствием для успешного экономического развития, а представляет собой институциональную родовую травму, которой не удалось избежать ни одной из постсоциалистических стран. Чтобы преодолеть ее, необходимы не разовые акты со стороны государства (вроде установления компенсационного налога), а постепенное приближение экономических отношений между крупными собственниками и остальными членами общества к принципам fair play.

В период протекания экономических кризисов снижается эффективность производства, невостребованной оказывается фундаментальная наука, сокращается из-за удорожания социальная инфраструктура, движение к цивилизованным формам жизни осуществляется стихийно с издержками и потерями. В этих условиях важная роль отводится государственному регулированию, осуществляя которое, государство обеспечивает правовые основы экономических решений, равные условия и стабильность правил хозяйствования, формирует инфраструктуру,

контролирует базовые параметры воспроизводства и денежного обращения. Мировой опыт свидетельствует, что для выхода экономики из кризиса прежде всего необходимы такие меры, как перевод капитала из сферы излишнего потребления во внутренние инвестиции, увеличение массового спроса, разумный протекционизм собственной продукции, опора на внутренние займы и сокращение внешних, т.е. целенаправленное регулирование сферы материального производства.

Воздействуя на воспроизводственные процессы преимущественно косвенными методами – налогами, процентными ставками, производственными заказами и др. – государство может оказывать в различных формах и прямую финансовую поддержку в соответствии с избранными приоритетами развития. Выбор приоритетов подчиняется общеэкономической стратегии, спросу и конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. Наиболее общим приоритетом является обрабатывающая промышленность по сравнению с вывозом сырья, которое целесообразнее перерабатывать на месте. Правительство может предоставлять также государственные гарантии отечественным инвесторам под заемные средства в качестве страхования рисков проектов, кредитуемых банками. Это позволит в сложных экономических условиях поддерживать небольшими суммами сразу множество проектов. На помощь государства могут рассчитывать те предприятия, которые не нарушают антимонопольное законодательство, не завышают издержки и цены, оплату труда, не снижают искусственно выпуск продукции, гарантируют получение дополнительных доходов.

*Калиничева Ю.А.*

*магистр*

*Калиничев А.А.*

*магистр*

*Южный Федеральный Университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Название «рекрутер» произошло от слова «рекрут», которым раньше называли людей, добровольно шедших служить в армию, соответственно рекрутер — тот, кто этих людей подбирал. В современном понимании рекрутерами называют специалистов, занимающихся подбором кадров, а саму их деятельность — рекрутингом (рекрутментом).

Основные задачи рекрутинга:



- 1) поиск и подбор квалифицированного персонала для работодателя;
- 2) формирование цивилизованного рынка труда.

По сути, кадровое агентство — это посредник между работодателем и соискателем вакансии, являющийся гарантом того, что компания получит именно такого специалиста, который ей необходим, а специалист — достойные условия труда и обещанную компанией заработную плату.

Именно рекрутинг способствует созданию цивилизованного рынка труда, и это касается не только человека, который ищет работу, но и работодателя. Специалисты кадровых агентств изучают динамику рынка труда, тенденции его развития, изменения уровня заработных плат и требований к кадрам, консультируют компании по кадровым вопросам, организуют и проводят семинары, «круглые столы», тренинги, публикуют материалы, посвященные рынку труда и управлению персоналом. Кроме того, кадровые агентства консультируют по вопросам планирования карьеры и оказывают помощь высококвалифицированным специалистам в получении достойной работы.

Первые кадровые агентства в России появились в конце 80-х годов прошедшего столетия. В 1995 году была выдвинута идея создания профессиональной организации рекрутеров, а через год состоялась первая конференция руководителей 50 ведущих кадровых агентств России и была утверждена Ассоциация консультантов по подбору персонала (АКПП), а также принят профессионально-этический кодекс консультанта по подбору персонала.

В 2002 году в Москве был создан Клуб Рекрутеров, заседания которого проходят раз в два месяца и посвящены актуальным проблемам кадрового бизнеса. В клубе собираются и обмениваются опытом руководители и консультанты московских кадровых агентств, проводятся «круглые столы», семинары, тематические встречи, презентации специальной литературы и новых обучающих программ, новых рекрутинговых технологий, спортивные мероприятия для рекрутеров (Sport - Party кадровых агентств) и т.п.

Успех деятельности кадрового агентства определяется наличием квалифицированного персонала в штате агентства, устойчивых связей с работодателями, базы данных по кандидатам, использованием передовых технологий работы.

Уровень агентства определяется уровнем специалистов, работающих в нем, а постоянное повышение профессионального уровня сотрудников — залог повышения качества работы агентства в целом. База данных по кандидатам развивается по мере поступления заказов от работодателей. Так,

каждый массовый заказ (например, на менеджера по продажам) приносит множество новых резюме. От качества базы зависит, как долго компания сможет продержаться на рынке, найдет ли постоянных заказчиков.

Не меньшая роль отводится выбору технологии подбора и ценовой ниши. В соответствии с технологией подбора и уровнем цен за услуги выделяют четыре типа агентств по подбору персонала.

1. Классические агентства Executive Search. В основном это российские представительства известных западных агентств, специализирующихся по данному направлению. Словосочетанием Executive Search (дословно «поиск руководителей») также обозначают метод поиска и разновидность самой услуги по подбору управленческих кадров, в отличие от традиционного рекрутмента. В русском языке пока нет общепринятого эквивалента этому термину, метод работы таких агентств часто называют прямым, целевым или целенаправленным поиском.

Агентства Executive Search подбирают топ-менеджеров и «ключевой» персонал. В штате агентств могут работать иностранные консультанты Executive Search, а сотрудники проходят зарубежную стажировку. Стоимость услуг составляет 30-35 % от годового оклада специалиста, срок подбора — не менее 2-6 месяцев (в некоторых случаях около 1 года). Представляют одного-двух кандидатов. Оплата услуг осуществляется в три этапа при частичной предоплате (которая не возвращается) и оплате дополнительных расходов. Вероятность нахождения кандидата более 60 %. Гарантийное сопровождение специалиста не менее 6 месяцев.

2. Кадровые агентства Selection Recruitment. Подбирают менеджеров высшего и среднего звена и линейных специалистов. В работе используют методы классического рекрутмента: имеют собственную базу данных, размещают объявления в СМИ и на сайтах. Проводят интервью с кандидатами в агентстве с целью определения их деловой компетенции, личностных качеств и мотивации. Результат подбора зависит от опытности рекрутеров и содержания базы данных кандидатов. Стоимость подбора составляет 1,5-2 зарплаты будущего сотрудника. Время выполнения заказа 1-4 недели, представляют 3-5 кандидатов. В среднем вероятность нахождения нужных специалистов составляет около 60 %. Гарантийное сопровождение подобранного специалиста в течение 3 месяцев. В случае необходимости производят бесплатно однократную замену специалиста. Так работают около 55 % агентств.

3. Кадровые агентства Selection Recruitment и Executive Search. Основные методы подбора — классический рекрутмент и прямой поиск.

Пройдя обучение у западных рекрутеров и накопив собственный опыт за длительный период работы на рынке, эти агентства используют улучшенные технологии поиска и обширную базу данных специалистов. В их штате работают высококвалифицированные консультанты, эксперты соответствующих сегментов рынка. Стоимость услуг таких агентств составляет 25-33 % от годового дохода специалиста. Агентства Selection Recruitment и Executive Search тщательно прорабатывают заказ, проводят структурированное интервью с кандидатами. Представляют от одного-двух до пяти претендентов на должность, срок подбора от 1,5 до 6 месяцев в зависимости от уровня вакансии. Осуществляют однократную замену. Вероятность нахождения нужного специалиста более 60 %. Срок гарантированного сопровождения на подобранных специалистах составляет от 3 до 6 месяцев. Таких агентств около 10 %.

4. Скрининговые (поверхностные) агентства. Занимаются так называемым «первичным подбором» персонала, в основном низшего и среднего звена, по формальным признакам (возраст, пол, образование, стаж). Формируют базу данных кандидатов с помощью резюме, размещенных в Интернете и присылаемых в ответ на объявления о вакансиях на «работных» сайтах и в специализированных СМИ. Селекцией (отбором) клиентов не занимаются, в работу берут практически любые вакансии, независимо от сегмента рынка, уровня вакансии, специализации. Интервью с кандидатами на вакансии чаще всего не проводят, просто рассылают большое количество резюме кандидатов работодателям. В результате отбор кандидатов на вакансии возлагается на самого заказчика. Работают, как правило, за один оклад специалиста и даже меньше. Их заказчиками обычно являются небольшие компании, которым «не по карману» услуги агентств, работающих более качественно. Уровень профессиональной подготовки рекрутеров в скрининговых агентствах довольно низкий, высока текучка кадров в самих агентствах, «закрываемость» вакансий не более 5-20 %. Однако так работают около 30 % агентств. Это весьма слабые агентства, и на современном рынке они не конкурентоспособны.

По статистике, примерно 25 % от общего объема рекрутингового рынка в России составляет доля компаний, работающих в сфере Executive Search. Остальные 75 % предоставляют услуги по подбору управленцев среднего звена и специалистов.

Есть небольшие агентства, которые выполняют только эксклюзивные заказы для узкого круга заказчиков и предоставляют очень высокое качество услуг (так называемый «бутик»).

И наконец, постоянно появляются и исчезают мелкие начинающие агентства, вынужденные брать в работу любые заказы и обеспечивающие довольно низкий уровень качества услуг (так называемые «ларьки»).

В настоящее время большинство агентств выбирают свою нишу на рынке труда, занимаются подбором специалистов ограниченного круга профессий, специализируются по уровню вакансий.

Намечается тенденция к стандартизации, разрабатываются специальные методы для определения компетенции кандидатов, схемы подбора, особенно в отношении типовых позиций. Все это поможет ускорить работу по закрытию вакансий и улучшить ее качество.

Все большее распространение получают кадровые агентства с центральным офисом в Москве и сетью агентств, расположенных в крупных городах России, с централизованным поиском заказов, работающих по единым стандартам компании.

*Калугина О.В.  
студент 3-го курса  
Северо-Кавказский федеральный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ**

Аннотация: Важнейшим инструментом валютной политики государств являются валютные интервенции, целью которых обычно является модификация уровня валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников валютного рынка. В связи с чем, правильное их применение является залогом стабилизации национальной экономики.

Ключевые слова: валютные интервенции, Центральный Банк, национальная валюта.

В широком смысле под интервенцией принято понимать любой вид вмешательства во внутренние дела другого государства, как военное, так и политическое или экономическое, при котором происходит нарушение её суверенитета. В экономике применяют такое понятие как валютная интервенция. Эта дефиниция включает в себя систему жесткого контроля над обменным валютным курсом, который достигается путем вмешательства Центрального банка. Также под валютной интервенцией подразумевают комплекс мер, предпринимаемых Центральным Банком на рынке валют для того, чтобы поддержать или ослабить национальную валюту. [1]

Целью валютных интервенций обычно является модификация уровня валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участников валютного рынка. Для того, чтобы поднять курс национальной валюты, Центральный Банк должен продавать иностранные валюты, в то же время приобретая национальную валюту. Тем самым вызывая снижение спроса на иностранную валюту, а, следовательно, увеличивая курс национальной валюты. Для того, чтобы снизить курс национальной валюты, Центральный Банк продает национальную валюту, покупая иностранную. Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной валюты.[3]

Для того, чтобы получить возможность вести результативное вмешательство в курс национальной валюты, Центральные Банки всех стран накапливают в собственных активах валютные резервы.

Чаще всего, под такой экономической категорией, как валютные резервы, понимают национальную валюту сильных экономических мировых держав, обладающая стабильностью курса и высокой степенью ликвидности.

Масштабы интервенций Центрального Банка страны являются, как правило, секретной информацией, что отражает стремление властей сохранить конфиденциальность своих действий для того, чтобы обеспечить эффективность осуществляемых мероприятий. Только трансформация уровня валютных резервов может служить показателем трансформации масштабов государственного вмешательства в процесс формирования валютных курсов. Однако, многочисленные данные о размерах валютных интервенций Центрального Банка зачастую публикуются в СМИ.

В современной экономической литературе валютные интервенции объединяют в несколько видов:

- Прямая интервенция. Такая интервенция проводится Центральным Банком путем официальных действий. Во время интервенции данного вида Центральный Банк действует открыто, осуществляя сделки от своего имени. Бывают случаи, когда повышение или понижение обменного курса выгодно обеим странам, тогда валютные интервенции могут проводиться при участии двух Центральных Банков.[3]

- Вербальная интервенция. Центральным банком страны делается заявление о намерении провести интервенцию. Рынок начинает реагировать на слухи, но если заявления в дальнейшем не подкрепляются реальными действиями со стороны Центрального Банка, то курс валюты, как правило, возвращается на прежний уровень.

- Косвенная интервенция. Скрытая или косвенная валютная интервенция проводится коммерческими банками по поручению Центрального Банка. Чаще всего, это самый неожиданный и непредсказуемый вид валютной интервенции. Она оказывает необыкновенно большой эффект на рынок, потому что происходит неожиданно. Во время проведения косвенной (скрытой) валютной интервенции бывают очень резкие колебания курса национальной валюты. Существует интервенция, направленная по текущему движению курса национальной валюты. Она направлена на усиление существующего движения. Валютная интервенция, направленная против рынка, помогает национальной валюте изменить направление начать двигаться против наметившегося тренда. Однако подобное вмешательство ЦБ иногда заканчивается неудачей. Рынок продолжает двигаться в прежнем направлении.[2]

На сегодняшний день возникает проблема проверки эффективности такого инструмента валютной политики как интервенции. [4]

Исследование эффективности представляет собой достаточно сложную задачу: требуется при сохранении глубокого содержательного смысла одновременно достичь максимальной прозрачности для построения эконометрической модели. Для того, чтобы удовлетворить оба критерия при формулировании понятия эффективности интервенций исходят из тех объяснений, которые приводятся денежными властями в защиту интервенций. Таким образом, валютные интервенции будут считаться эффективными в том случае, если:

- во-первых, будет установлена статистически значимая взаимосвязь между динамикой курса и валютными интервенциями (при этом верно знака);

- во-вторых, будет установлена связь между стабильностью валютного рынка, измеряемой дисперсией курса, и валютными интервенциями, при этом будет интересоваться способность денежных властей оказывать позитивное влияние на колебания курса.[1]

Для того чтобы валютные интервенции привели к желаемым результатам, то есть к стабилизации положения национальной валюты на международной арене, по изменению национального валютного курса в долгосрочной перспективе, необходимо:

- наличие необходимого количества резервов в центральном банке для проведения валютных интервенций;

- доверие участников рынка к долгосрочной политике центрального рынка;



- изменение фундаментальных экономических показателей, таких как темп экономического роста, темп инфляции, темп изменения увеличения денежной массы и др.

В заключении нужно отметить, что за последние годы эффективность валютных интервенций во всем мире заметно ослабла, но тем не менее, занимают прочное место в инструментарии как мировых Центральных Банков, так и Банка России.

#### **Использованные источники:**

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]: – «КонсультантПлюс» - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов//Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180.
3. Колпакова , Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: учебное пособие / Г.М. Колпакова – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496с.
4. Тахумова О.В. Инструменты государственной поддержки реального сектора экономики/ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ/Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. Тамбов, 2014  
Издательство: ООО "Консалтинговая компания Юком" (Тамбов)

*Кяляшев М.В.*

*студент 1-го курса*

*Михно Е.С.*

*студент 1-го курса*

*Шутько Л.Г., к.э.н.*

*доцент*

*Кузбасский государственный технический*

*университет им. Т.Ф. Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

### **РОЛЬ И МЕСТО КУЗБАССА В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

**Аннотация:** данная статья посвящена роли и месту Кузбасса в угольной промышленности России.

**Ключевые слова:** Кузнецкий угольный бассейн, Россия, угольная промышленность, Кузбасс.

Кузнецкий угольный бассейн является одним из крупнейших угольных месторождений в мире. На Кузбасс приходится весомая доля добычи угля в России, что делает его одним из значимых в экономическом плане регионов РФ. В Кузбассе эксплуатируются 58 шахт и 36 предприятий открытой добычи.

Кузнецкий угольный бассейн располагается в Западно–Сибирском экономическом районе на территории Кемеровской области. Площадь бассейна составляет 70 тыс. кв. м., а залежи угля находятся на глубине от 300 до 600 метров. Кузнецкий бассейн имеет большие запасы различных углей, от бурых до антрацитов, а также большая часть запасов приходится на ценные коксующиеся угли.[2]

Во времена Советского Союза, наша страна являлась мировым лидером по добыче угля, в основном эти объемы достигались двумя месторождениями – Кузбасс и Донбасс. Роль угольной промышленности в наше время значительно скромнее. Согласно официальным данным, по уровню добычи угля Россия находится на пятом месте в мире, уступая таким государствам как Китай и США. В настоящее время на долю Кузбасса приходится 56 % добычи каменных углей в России, около 80 % от добычи всех коксующихся углей, а по целой группе марок особо ценных коксующихся углей — 100 %. Кроме того, сегодня Кузбасс для России это: более 13 % чугуна и стали, 23 % сортового стального проката, более 11 % алюминия и 19 % кокса, 55 % ферросилиция, более 10 % химических волокон и нитей, 100 % шахтных скребковых конвейеров, 14 % шёлковых тканей. Также добыча угля в Кузбассе за 2014 год составила 211 млн тонн.[1]

Основные места угледобычи в Кузбассе находятся в Кемеровском, Прокопьевско–Киселевском, Беловском, Ерунаковском, Байдаевском, Осинниковском, Ленинск–Кузнецком и Томь–Усиносском районах. На территории Кузнецкого угольного бассейна добычу угля ведут такие крупные компании как «Кузбассразрезуголь», «СУЭК–Кузбасс», «СДС–уголь», «Распадская», «Южкузбассуголь» и «СИБПЛАЗ».

В Кузбассе добыча угля ведется тремя основными способами:

1) Подземно–механический. Он является ведущим в Кузбассе и используется на таких шахтах как «Распадская», «Капитальная» и «имени С. В. Кирова».

2) Открытой добычи. Он является вторым по распространенности в Кузбассе, в основном используется на разрезах «Междуречье», «Красногорский», «Кедровка» и т.д.

3) Гидравлический. Используется на таких шахтах как «Юбилейная», «Есаульская», «Тыргынская».[1]

В 90-е годы переход от плановой экономики к рыночной довольно негативно отразился на угольной промышленности нашей страны. Согласно подсчетам, в то время на территории нашей страны закрылось до 60% шахт, а большинство других долгое время были нерентабельны. В начале 2000-х годов общая ситуация с угледобычей в нашей стране меняется в положительную сторону, шахты начинают обретать рентабельность, развиваться, наблюдается определенный рост выработки. Но такая положительная динамика заканчивается с началом мирового финансового кризиса 2008 года, в следствии чего произошло снижение рыночной стоимости угля, да и всех энергоресурсов в целом, падение выработки, снижение прибыли.

В России, кроме Кузбасса, уголь также добывается в таких регионах как Красноярский край, Республиках Тува, Якутия и Хакассия. По данным исследований первое место по разведанным запасам угля принадлежит Эльгинскому угольному месторождению (Якутия), но добыча затруднена в связи с неблагоприятными климатическими условиями, также крупным месторождением угля является Минусинский угольный бассейн (Хакассия).[3]

**Таблица 1**

**Выработка угля на крупнейших месторождениях страны. [4]**

Название	Балансовые запасы (млрд. тонн)	Добыча угля по России( % )
Кузнецкий угольный бассейн	58,8	56
Эльгинское месторождение	2,7	2
Минусинский угольный бассейн	2,7	8

В данной таблице представлено соотношение выработки угля на крупнейших месторождениях нашей страны, и как видно Кузбасс играет важную роль в угольной промышленности России.

Как было сказано выше, Кузбасс играет важную роль в угольной промышленности страны, и чтобы показать значимость Кузбасса в мировой угольной промышленности проведем сравнительную характеристику с крупнейшими мировыми производителями угля.

Таблица 2

**Крупнейшие производители угля в мире за 2011 год.[5]**

Страны	Производство угля (млн. тонн)	%
Китай	3471	45,2
США	1004	13,1
Индия	585	7,6
Австралия	414	5,4
Индонезия	376	4,9
Россия	334	4,4

В данной таблице представлены крупнейшие в мире производители угля за 2011 год, и как мы видим Россия входит в их число, при всем при этом именно на Кузбассе добывается большая часть российского угля (приблизительно 2,5 % от мирового производства).

Кузбасский уголь обладает очень высоким качеством, он имеет относительно невысокую зольность (от 4 до 16%), имеет низкое содержание серы (от 0,3 до 0,65%) и фосфора, также он отличается высокой теплотворной способностью (от 7 до 8,5 тыс. ккал.). Основными потребителями кузбасского угля являются сам Кузбасс, Урал, Центр и Волго–Вятский экономический район, а также около 40% от общей выработки угля в Кузбассе идет на экспорт в Европу. Кузбасс также ведет активное сотрудничество с такими странами как Китай, США и Австралия по внедрению новых технологий производства, что частично помогает решить проблему инвестирования.[2]

Итак, данный анализ показывает, что в современной угольной промышленности России Кузбасс играет одну из ключевых ролей.

**Использованные источники:**

1. Кузнецкий угольный бассейн / Википедия / [Электронный ресурс]: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Кузнецкий\\_угольный\\_бассейн](https://ru.wikipedia.org/wiki/Кузнецкий_угольный_бассейн)
2. Региональная экономика / Кузнецкий бассейн / [Электронный ресурс]: <http://www.bibliotekar.ru/regionalnaya-economika/27.htm>
3. Научно – технический журнал «Горная промышленность» / Угольная промышленность Кузбасса в период мирового финансового кризиса / [Электронный ресурс]: <http://www.mining-media.ru/ru/article/ekonomicheskoe/2527-ugolnaya-promyshlennost-kuzbassa-v-period-mirovogo-finansovogo-krizisa>
4. Малышев Ю.Н. /Угольная промышленность в России в XXI веке./ – М.: Грани, 2008. С. 78
5. Coalnews / Добыча угля в мире в 2012 году/ [ Электронный ресурс]: [http://coalnews.ucoz.ru/news/dobycha\\_uglja\\_v\\_mire\\_v\\_2012\\_godu/2013-09-11-6792](http://coalnews.ucoz.ru/news/dobycha_uglja_v_mire_v_2012_godu/2013-09-11-6792)

*Камилова М.Ш.*

*ст. преподаватель*

*кафедра иностранных языков, педагогики и психологии  
Ташкентский педиатрический медицинский институт*

## **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ**

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам современного обучения, в частности, умению педагогов развивать самостоятельность учащихся.

**Ключевые слова.** Современное образование, самообучение, личность, учащиеся.

Современное образование должно быть направлено на развитие личности обучающегося, его самостоятельности. К сожалению, традиционное образование, напротив, отличалось излишним контролем и недоверием к детям. В итоге, мы все, старшее поколение отличаемся тем, что тоже не доверяем учащимся, и стараемся их направить по тому пути, который известен нам. Но времена изменились современное поколение называют «цифровыми аборигенами», наши дети с рождения выросли в среде различных технических средств – видео, нитенды, сони, тетрисы, компьютерные игры, мобильные телефоны, Интернет. [3]. Это не могло не сказаться на их типе мышления, психологии. В свое время Ш.А.Амонашвили заметил, что природа реализуется в ребенке по трем направлениям в трех его устремлениях, страстях: 1. Страсть к развитию 2. Страсть к взрослению. «Способствовать взрослению Ребенка с его развивающимися силами -- значит делать его детство радостным, увлекательным, эмоционально насыщенным. И наоборот: замедлять это движение путем предоставления ребенку полной свободы с той мнимой логикой, что нельзя отнимать у него детство, значит лишать его истинного чувства переживания радости детства». 3. Страсть к свободе. Великое утверждение ребенка «Я сам». И тут надо иметь в виду, что страсть к свободе несет за собой естественное удаление от взрослого. И с этим необходимо считаться. Помня, что: «Только с помощью свободы можно подготовить к свободе, только с помощью сотрудничества можно подготовить к социальной гармонии и сотрудничеству, только с помощью демократии можно подготовить к демократии» (Френе С.) [2].

Современные педагогические технологии позволяют значительно активизировать творчески-поисковые способности учащихся, предлагая новые формы проведения занятий. К ним относятся: деловые и ролевые игры, лекции-конференции, проблемные занятия, которые помогают научить

новым знаниям не написанием конспектов, а обсуждением, проигрыванием тех или иных ситуаций. Заслуживают внимания и т.н. «опорные конспекты» В.Ф.Шаталова, которые значительно повышают интерес к предмету, а все потому, что есть свобода творчеству, поиску. Способность к самообучению – это естественная способность, заложенная нам природой, ее только надо развивать и поощрять. Современное образование – это процесс идущий извне – обучение - дрессировка представляющий собой процесс преобразования произвольной памяти в непроизвольную, преодоления природных склонностей и замещения их приобретенными под внешним давлением навыками. Поэтому существующая педагогическая система является авторитарной и деспотической, до сих пор находится в колее средневековой идеологии обучения. [4]

Развивая тему самостоятельности учащегося в обучении, надо сказать, что тема «обратной связи» волнует многих педагогов. Американские исследователи предлагают педагогам, на личных сайтах, вывешивать вопросы, которые студенты должны просмотреть и ответить на них до начала занятий, это будет своеобразным ориентиром для преподавателя – что понятно, а что надо еще раз повторить[5]. Известный русский педагог Леонов Николай Филиппович, проведя психологические исследования среди школьников, считает, что надо включить самооценивание учеников, доверить им ставить себе оценки по каждому важному вопросу или понятию. «В традиционной системе обучения, когда учитель ведёт опрос, проверяет знания, то естественно, своё не знание ученик старается спрятать, скрыть. В нашей технологии учебного процесса ученик старается сам ликвидировать своё незнание, свои ошибки. Задаёт вопросы учителю, спрашивает у учащихся, то есть сам проявляет инициативу. Учащиеся понимают, страшна не сама ошибка, а её припрятанность, которая может проявиться на итоговом контроле. Ошибки естественны в учебном процессе это средство обучения. На ошибках учится всё человечество. Поэтому сами ученики стараются уточнить, понять, выяснить либо с помощью одноклассников, либо с помощью учителя то, что им не удалось в самостоятельной домашней работе скрывать пробелы в знаниях и умениях им просто не выгодно.» [4]

Ученик, получающий неудовлетворительную оценку в традиционном обучении, воспринимает это как наказание, а всякое наказание не оказывает положительного воздействия на учебную деятельность и взаимоотношения с учителем. Выставление себе самому неудовлетворительной оценки не является для ученика формой наказания, а выступает лишь сигналом для



учителя о своей не достаточно успешной учебной работе на данном этапе и предполагает продолжение сотрудничества с педагогом по данной теме. [4]

Развитие и воспитание самостоятельной личности учащихся требует от педагогов смелости в использовании неординарных приемов и методов, но только таким образом мы действительно сможем воспитать свободную личность. Вот такие советы предлагает известный педагог-гуманист Ш.А.Амонашвили:

-Провоцируйте дискуссии детей с вами, давайте им возможность доказывать вам, объяснять ошибку, опровергать ваше утверждение и тогда, признав их правоту, выражайте им благодарность за то, что не дали вам углубиться в своем заблуждении.

-Учите детей этично высказывать и доказывать свое мнение, спорить.

-Поощряйте поисковую, исследовательскую деятельность детей, отдельного ребенка, практикуйте на уроках чтение научных докладов, обсуждение отдельных вопросов.

-Учите детей думать, проявляйте свое поощрительное отношение к детям, умеющим думать, размышлять, обдумывать.

-Размышляйте вслух сами, чтобы давать детям образцы, как думать, как искать решение задачи, как обсуждать, оценивать.[1]

#### **Использованные источники:**

1. Амонашвили Ш.А. Размышления о гуманной педагогике. - М., 2001. Амонашвили Ш.А. Здравствуйте, дети! М.: 1983.
2. Амонашвили Ш.А. Гуманно-личностный подход к детям. Москва-Воронеж, 1998.
3. Акрамова Л. Ю.К вопросу об образовательном потенциале компьютерных игр. Журнал "Научный аспект №1-2015" том 2. С.160-163
4. Леонов Н. Ф. Автоматизированная психологическая система управления качеством и эффективностью учебно-познавательной деятельностью учащихся. Режим доступа: [festival.1september.ru/articles/522919/](http://festival.1september.ru/articles/522919/)
5. Ричард Ван Эк.Цифровой Game-Based Learning [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.educause.edu/node/49394>.

*Карабак А.А.  
студент 2 курса  
Дудник Т.А.  
научный руководитель  
Кубанский государственный аграрный университет  
Финансы и кредит  
Россия, г. Краснодар*

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

### **Аннотация:**

В данной статье рассматриваются аспекты проблемы развития рынка сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае, пути их решения, раскрыто положение сельского хозяйства края по отношению к России.

### **Ключевые слова:**

Сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственный рынок, Краснодарский край, импортозамещение.

Рынок сельскохозяйственной продукции - это система экономических отношений, которая формируется с участием различных учреждений, обеспечивает и регулирует производство продукции аграрного сектора экономики и движение товар до потребителя в сфере обмена.

Являясь составной частью аграрного рынка, рынок сельскохозяйственной продукции имеет особое социально-экономическое и политическое значение, так как, в конечном счете, призван решить главную задачу – удовлетворить потребности населения страны в продуктах питания по научно обоснованным нормам за счет собственного производства, и таким образом обеспечить продовольственную безопасность России [5].

Одно из ведущих мест в этой области занимает Кубань. На сегодняшний день она стоит на первом месте в экономике России по доле валового продукта сельского хозяйства, которая составляет 8%. Краснодарский край занимает 2,2 процента сельхозугодий и пашен Российской Федерации, а производит 12 % пшеницы, 26 % сахарной свеклы, 25 % подсолнечника, 14 % плодов и ягод, 49 % винограда, 70 % риса от валового сбора этих культур в России. На Кубани возделывается более 100 сельскохозяйственных культур. Сельскохозяйственные угодья занимают 4450,2 тыс. гектаров, в том числе пашня - 3921,4 тыс. гектаров.

Агропромышленный комплекс - основная отрасль народного хозяйства края. Здесь занята половина трудоспособного населения Кубани. Он

включает 767 предприятий по производству сельхозпродукции, 137 предприятий по обслуживанию сельского хозяйства, 18 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств и 870 тысяч личных подсобных хозяйств.

Благодаря эффективной работе хозяйственников, объем сельхозпродукции за 2014 год оценивается в 290 миллиардов рублей. Это на 11 % выше, чем в прошлом году. При том, что в целом по России в 2014 году рост составил 4,5 %. На душу населения в Краснодарском крае производство продукции сельского хозяйства увеличилось на 12 % к уровню 2013 года и составило 54 тысячи рублей.

Кроме того, ушедший год был по-настоящему рекордным на урожай зерновых, который удалось собрать благодаря внедрению современных технологий и новых высокопродуктивных сортов – всего 13,2 миллиона тонн. Это на 806 тыс. тонн больше 2013 года.

Однако, не смотря на то, что импорт сельхозпродукции в Россию в 2014 году снизился по отношению к 2013 году, продукция краевых товаропроизводителей в отличие от импортных товаров продовольствия оказывается неконкурентоспособной и вытесняется с внутреннего рынка. Особенно высока доля импортной продукции на рынках мяса и молока[7].

Основными причинами данной ситуации недостаточно высокого уровня развития отрасли сельского хозяйства является финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции [6].

Для решения этих проблем согласно нормативным документам Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края и региональных программ Министерства сельского хозяйства Российской Федерации необходимо действовать в следующих направлениях:

- 1) обеспечить ускоренное развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства, прежде всего стабилизировать рынок зерна и повысить конкурентоспособность зерна на мировом рынке. Для этого нужно сгладить сезонные колебания цен на зерно и продукты его переработки для производителей и потребителей зерна и увеличить доходы хозяйственных товаропроизводителей;

- 2) обеспечить дальнейший рост производства сахара белого из сахарной свеклы до уровня максимального самообеспечения сахаром потребностей внутреннего рынка за счет сокращения зависимости от

импортного сахара-сырца, а также создать условия для повышения эффективности функционирования свеклосахарного комплекса и поддержания доходности производителей сахара и свекловичного сырья. Для этого необходимо создание условий для привлечения инвестиций в свеклосахарный сектор;

3) повысить финансовую устойчивость сельского хозяйства за счет мер по расширению доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях и увеличению застрахованных площадей посевов общей площадью до 40 процентов [7].

Для регулирования сельскохозяйственных рынков фонд может использовать следующие важнейшие инструменты: закупку и продажу продукции для сглаживания годовых колебаний цен на нее (так называемые товарные интервенции), импортные пошлины.

Товарные интервенции могут проводиться в форме закупок и осуществления залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией и организации ее продажи из государственных запасов. Товарные интервенции призваны сглаживать краткосрочные колебания цен на рынках при колебаниях спроса и предложения сельскохозяйственной продукции. Закупки отдельных видов продукции могут проводиться, если рыночные цены на них опускаются ниже средних рыночных цен за последние пять лет, продажа – когда рыночные цены поднимаются выше средних рыночных цен за последние пять лет.

Неспособность сельхоз товаропроизводителей повлиять на рыночные цены и самостоятельно противостоять объективно формирующемуся диспаритету цен (устойчивому сохранению больших различий в рентабельности между группами товаров), колебание цен в связи с колебанием погодных условий обуславливают необходимость государственного регулирования сельхоз рынков и их поддержку. В настоящее время доля господдержки в стоимости сельхозпродуктов в России не превышает 3%.

Таким образом, для поддержки и регулирования сельского хозяйства Краснодарского края требуется значительно более масштабное, и, что более важно, более эффективное вмешательство государства в процесс балансирования рынка сельскохозяйственной продукции.

#### **Использованные источники:**

1. Дудник Д.В. Основы экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации // «Эверест», – 2009.
2. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности

управления земельными ресурсами в системе природопользования региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – <http://uecs.ru/> – №9.–2012.

3. Кавун Е., «Путин назвал Кубань одним из сильнейших регионов России», статья, 11.01.2012// режим доступа в Интернет – <http://93.ru/newslines/473505/>

4. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Научный журнал КубГАУ. № 82. 2012 года – <http://ei.kubagro.ru/2012/08>

5. Лидинфа Е.П. Совершенствование организации рынка сельскохозяйственной продукции (на примере Орловской области). – ООО «НИПКЦ Восход – А», 2006г. – 124с.

6. Закон Краснодарского края от 29 декабря 2007 года №1354-КЗ Об утверждении краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае» на 2008–2012 годы

7. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013г. № 1204 « Об утверждении государственной программы Краснодарского края « Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» с изменениями и дополнениями».

*Карачурин Р.Р.*

*студент 5 курса*

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный  
аграрный университет*

*Россия, г. Уфа*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Муниципальное управление – упорядочивающее влияние органов местного самоуправления на городское устройство с целью увеличения значения и качества жизни людей.

В ст. 3 Европейской хартии о местном самоуправлении зафиксировано: «Под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного самоуправления» [1]

Сегодня перед органами местного самоуправления как никогда остро встала проблема разработки и освоения новых подходов к организации

управления. Первый из принципов, который следует учитывать при управлении муниципальным образованием Республики Башкортостан, гласит: цель местного управления – это создание условий для существования разных укладов и образов жизни людей. Второй принцип – управление через различные программы, обеспечивающие условия для самоопределения хозяйствующих субъектов и населения относительно их участия в жизни своего сообщества.

Проблемы деятельности администрации сельского поселения обусловлены, как недостаточной квалификацией кадровых ресурсов муниципальной администрации, так и ограниченностью бюджетных средств, выделяемых на решение вопросов местного значения.

Проблемами деятельности сельских администраций являются:

1) недостаточная бюджетная обеспеченность местного самоуправления;

2) при широком спектре полномочий администрации сельского поселения закрепленном в уставе муниципального образования, нормативным актом поселения предусмотрено недостаточное количество штатных единиц, местной администрации;

3) несовершенная организационная структура местной администрации;

4) низкая заработная плата муниципальных служащих;

5) недостаточная квалификация муниципальных служащих.

Для решения выявленных проблем, препятствующих эффективной работе администрации сельского поселения можно предложить следующие мероприятия:

Повышение уровня бюджетной обеспеченности за счет создания муниципальных автономных учреждений, перевода существующих муниципальных казенных учреждений сельского поселения на автономное финансирование, и оказания муниципальными учреждениями поселения дополнительных платных услуг населению, денежные средства от которых будут поступать в бюджет поселения.

Например, «Культурно-досуговый центр» может оказывать услуги населению муниципального образования по организации и проведению семейных праздников (свадьбы, дни рождения, юбилеи) и корпоративов; «Сельская библиотека» может организовывать выставки, творческие вечера; учреждение спорта – организовывать туристические поездки и походы; Муниципальное автономное учреждение, осуществляющее благоустройство территории муниципального образования, дополнительно может расширить спектр строительных услуг населению, оказывать платную помощь по



уборке жилых домов, помощь по осуществлению других бытовых видов деятельности (доставка товаров) [7].

Усовершенствовать организационную структуру местной администрации. В современных условиях, существующая линейно-функциональная организационная структура администрации сельского поселения, оказывается недостаточно гибкой и не успевает адаптироваться к изменениям внешней среды, объекта управления, потребностей граждан. Необходимо формировать программно-целевую структуру, основанную на межведомственном взаимодействии с привлечением отдельных структурных подразделений в качестве главных исполнителей конкретной задачи на определенный период времени [7].

Для этого администрации необходимо разработать целевую программу, представляющую собой систему мероприятий, увязанную по ресурсам и времени. Для реализации программы предусматривается выделение необходимых ресурсов и формирование временного коллектива работников, которые на период действия программы находятся в некоторой степени в двойном подчинении: своему непосредственному руководителю и ответственному исполнителю программы. Например, проектную структуру можно образовать в виде комиссии или рабочей группы. Такие комиссии могут решать актуальные вопросы по управлению муниципальным образованием.

Использование программно-целевых методов в построении организационной структуры администрации требует проведения сложной работы по регламентации деятельности структурных подразделений.

В администрациях сельских поселений нет разработанного и утвержденного регламента деятельности местной администрации. Совершенствование организационной структуры местной администрации возможно, если муниципальные служащие будут постоянно повышать свою квалификацию в сфере муниципального управления и юриспруденции.

Трудности поддержания постоянных взаимосвязей и координации между различными функциональными службами. В частности большие проблемы испытывает юридический отдел администрации в связи с тем, что не может донести до многих структурных подразделений юридическую значимость различных действий. Относительно затруднено осуществление координации различных видов деятельности, необходима для проведения общей муниципальной политики; к тому же такая координация требует много времени. Могут возникнуть различия во мнениях должностных лиц, как в отношении обязанностей, так и в отношении муниципальной политики;

В условиях экономического кризиса оказывается чрезвычайно ценной способность самоуправления задействовать неэкономические стимулы хозяйственной деятельности, например с помощью привлечения населения к благоустройству территории, ремонту жилищного фонда, охране общественного порядка и т.д. Кроме того, у избранного руководителя инициатива скована в гораздо меньшей степени, чем назначенного. Следовательно, его шансы изменить ситуацию на вверенной территории намного существеннее.

Именно по этой причине наиболее перспективным представляется развитие местного самоуправления по пути привлечения населения к управлению делами муниципального образования. Таким образом, население становится не только субъектом власти, но и субъектом управления. И на будущее, для развития местного самоуправления в Республике Башкортостан необходимо рассмотреть и принять меры: [6].

1. Увеличение доходной и рационализация расходной части бюджетов;
2. Обеспечение минимальных жизненных стандартов населения Республики Башкортостан;
3. Становление и укрепление института местного самоуправления в Республике;
4. Повышение качества среды проживания людей.

#### **Использованные источники:**

1. Европейская хартия о местном самоуправлении. Принят в Страсбурге 15 октября 1985 года. Ратифицирована Федеральным Собранием (ФЗ от 11 апреля 1998 года № 55-ФЗ – Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 15, ст. 1695). [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://conventions.coe.int/Treaty/RUS/Treaties/Html/122.htm>
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации Федеральный закон от 6.10.2003 г. 131-ФЗ (ред. 29.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 // СПС «Консультант Плюс».
4. О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/935117825>
5. Послание Президента Путина В. В. Федеральному Собранию 2014 г [Электронный ресурс]: – Режим доступа:

<http://www.kremlin.ru/transcripts/19825>

6. Официальный сайт Министерства экономического Развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/results/>

7. VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 2015 Сухопарова А.Д. Проблемы деятельности местной администрации и пути ее совершенствования [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/120/1890>

*Карачурина Р.Ф., к.э.н.  
доцент*

*Калимуллина Э.М.  
студент 4 курса*

*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
России, г. Уфа*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Трудовой потенциал – это потенциал реализации трудовых ресурсов; территориальная совокупность населения находящегося в трудоспособном возрасте, которое обладает необходимой профессиональной подготовкой, и рабочих мест с учетом определенного уровня их технологической и технической оснащенности [2]. Трудовой потенциал развития муниципального образования рассматривается с позиции качества трудовых ресурсов (квалификация, уровень заработной платы, удельный вес трудоспособного населения).

Рассмотрим проблемы трудового потенциала на примере Муниципального района Ишимбайский район. На территории муниципального района Ишимбайский район действуют: Филиал ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» в г.Ишимбае (обучение по 4 специальностям, 7 направлений, 980 студентов, из них 320 очного обучения; ГАОУ СПО «Ишимбайский нефтяной колледж» (9 специальностей, 1978 студентов); 2 профессиональных училища и профессиональный лицей (обучение по 14 специальностям 808 учащихся) [1].

Социально-экономическому комплексу района для продолжения экономического роста, технологической модернизации отраслей производства и социальной сферы требуются специалисты качественно

нового уровня.

Все больше нарастает дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда. Наибольшую потребность организации испытывают в специалистах рабочих профессий, а выпуск учреждениями профессионального образования рабочих кадров по дефицитным профессиям на ближайшее пятилетие не соответствует потребности экономики муниципального района Ишимбайский район [1].

Единственным решением задачи является повышение эффективности труда и качества рабочей силы как составной части развития человеческих (людских) ресурсов.

Стабильной остается ситуация в социальной сфере – в результате проводимой антикризисной политики удалось предотвратить рост социальной напряженности, под контролем находится уровень безработицы, на 1 января 2013 года он составлял 1,25%, на 1 января 2014 года – 0,82%, на 1 января 2015 г. – 0,80% [3].

Численность официально зарегистрированных безработных в 2015 году сократилась: на 1 января 2014 года – 381 зарегистрированных безработных, на 1 января 2015 года – 376 [3].

Численность экономически активного населения превышает 38,6 тыс. человек, 42,7% от общей численности населения. В экономике города и района занято 36,6 тысяч человек, из которых 16,7 тысяч человек - работающие на крупных и средних предприятиях города и района [3].

Отразим проблемы трудового потенциала в Ишимбайском районе и пути их решения в таблице 1.

Таблица 1 Проблемы трудового потенциала в Ишимбайском районе и пути их решения

№ п/п	Проблемы трудового потенциала	Мероприятия по совершенствованию
1	Достаточно высокий уровень скрытой безработицы – в МР Ишимбайский район по итогам 2013 года - 1980 человек в трудоспособном возрасте не заняты трудовой деятельностью и учебой	развитие самозанятости населения (определенная помощь в организации и развитии своего «дела»); развитие форм самоорганизации молодежи в экономике - организация и деятельность студенческих строительных отрядов, мобильных трудовых бригад; поддержка малого и среднего предпринимательства среди молодежи
2	Недостаток высококвалифицированных	разработка и внедрение комплексной,

	кадров и дефицит кадров ряда рабочих профессий	постоянно действующей системы профессионального обучения, подготовки и переподготовки, повышения квалификации и проведение различных форм адаптационного обучения кадров.
3	Отток квалифицированных кадров и молодых энергичных людей в другие города и регионы	обеспечение гарантий занятости молодежи на рынке труда, разработка и принятие мер по квотированию рабочих мест для молодежи
4	Сокращение численности занятых на крупных и средних предприятиях добывающих и обрабатывающих производств	создание условий для развития профессионального мастерства и повышения престижа рабочих профессий у молодежи

Из этого следует, что развитию трудового потенциала препятствует неисполнение обязательств государства - усиление социально-экономической напряженности в районе, рост безработицы, рост конкурентных предложений для квалифицированной молодежи по месту жизни и работы, что может привести к оттоку высококвалифицированных рабочих кадров, увеличение оттока высококвалифицированных кадров и молодежи в другие регионы.

К сожалению, подобные проблемы, связанные с развитием трудового потенциала свойственны практически всем муниципальным образованиям Российской Федерации.

В складывающихся условиях все более актуальным становится вопрос формирования новой системы отношений между образовательными учреждениями и хозяйствующими субъектами района, Центром занятости населения - то есть со всеми, кто становится не просто потребителем «продукции» образовательного учреждения, но и источником его финансового благополучия.

Таким образом, трудовой потенциал муниципальных образований будет совершенствоваться не только при занятости трудоспособного населения, но и при занятости молодежи. Именно поэтому необходимо для начала повысить уровень занятости среди молодежи. В целях создания условий для эффективной реализации потенциала молодежи в процессе социально-экономических преобразований предусмотрены следующие мероприятия (некоторые из них уже были перечислены в таблице 1) [1]:

- создание условий для реализации равных стартовых возможностей молодых граждан в области образования, профессиональной подготовки, трудовой занятости;

- принятие мер по созданию рабочих мест для молодых людей, особо

нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы (дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей), и молодых граждан из числа участников боевых действий;

- поддержка специализированных организаций, осуществляющих деятельность по содействию занятости, профессиональной ориентации, профессиональной подготовке и переподготовке молодых граждан - центров временной и сезонной занятости молодежи, молодежных бирж труда, студенческих отрядов, молодежных объединений, реализующих программы в сфере занятости и профориентации молодежи, несовершеннолетних;

- развитие молодежных трудовых формирований;

- поиск и внедрение новых форм организации трудового воспитания молодежи через сезонную и временную занятость;

- развитие сети центров профессиональной ориентации, методического обеспечения их деятельности.

- содействие молодежи при вступлении в трудовую жизнь, ее трудовое воспитание.

#### **Использованные источники:**

1. Комплексная программа социально-экономического развития муниципального района Ишимбайский район Республики Башкортостан до 2015 года [Электронный ресурс] : утверждена Решением Совета муниципального района Ишимбайский район Республики Башкортостан № 29/391 от 16 декабря 2010 года // Режим доступа : <http://www.ishimbaimr.ru> (Дата обращения: 26.04.2015 г.).

2. Федоров, Е.Н. Типология функционального потенциала муниципальных образований [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rae.ru> (Дата обращения: 26.04.2015 г.).

3. Официальный сайт ГКУ Центр занятости населения Ишимбайского района Республики Башкортостан [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://ishimbai.bashzan.ru/> (Дата обращения: 26.04.2015 г.).



*Карганова П.А.  
студент 2го курса  
Левченко Л.В., к.э.н.  
профессор  
Самарский Государственный  
Экономический Университет  
Россия, г. Самара*

## **АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В данной работе рассматривается влияние глобализационных процессов на экономическую деятельность Соединенных Штатов Америки. Выделены 12 основных областей, наиболее подверженных негативным тенденциям. На основании проведенного анализа автор делает вывод о том, что с ускорением темпов глобализации экономика не только США, но и других стран подвергается серьезной опасности.

**Ключевые слова:** Глобализация, США, нефть, курс валют, Китай, расход ресурсов.

Экономисты рассматривают глобализацию как нечто «хорошее» в экономике. Но, к сожалению, они, похоже, руководствуются её некорректными моделями, зачастую игнорируя реальные проблемы. В частности, они упускают главное - мир конечен, и все в нем имеет свой предел. У нас нет бесконечных ресурсов или неограниченных возможностей для обработки избыточного загрязнения. Таким образом, мы создаем «решение», которое, в лучшем случае, несет временный характер.

Экономисты также склонны смотреть на результаты слишком узко - с точки зрения бизнеса, который можно расширить, или работника, который имеет много денег. В реальной жизни, предприятия сталкиваются с растущей конкуренцией, и работник может быть уволен в этой борьбе за место.

Рассмотрим причины, почему глобализация является достаточно серьезной проблемой в наше время.

### **1. Глобализация использует ограниченные ресурсы быстрее.**

Например, Китай присоединился к Всемирной Торговой Организации (ВТО) в декабре 2001 года. А уже в 2002 году использование китайского угля начало быстро расти (рис. 1, ниже).

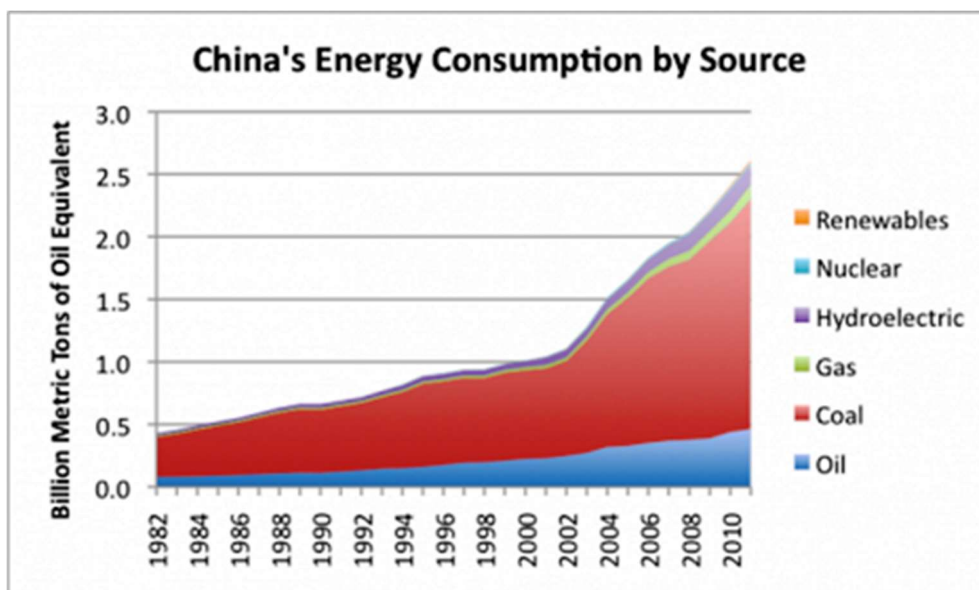


Рисунок 1. Потребление энергии Китая, на основе Статистического обзора мировой энергетики.

На самом деле, есть также огромный рост мирового потребления угля (рис. 2, ниже). Потребление Индии (не члена ВТО) растет также, но в гораздо меньших размерах.

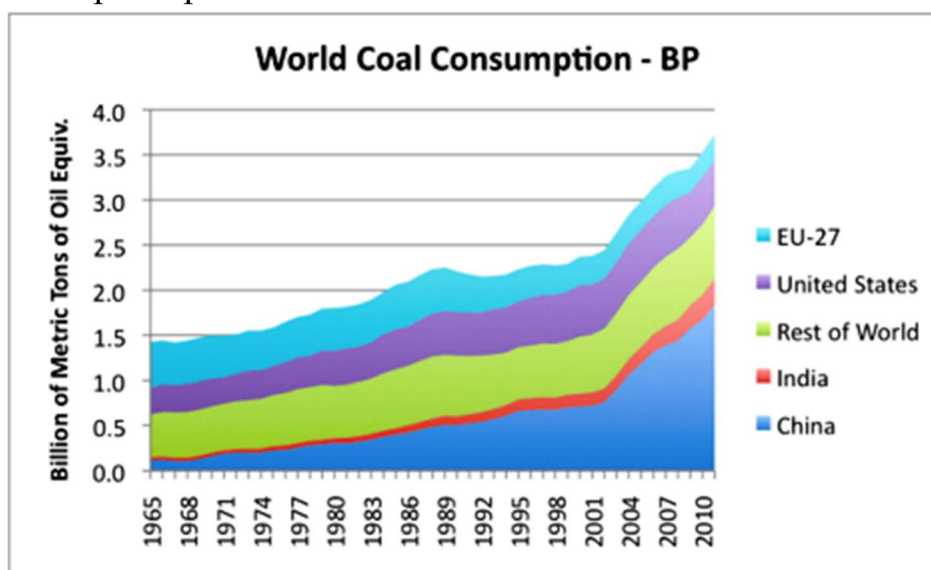


Рисунок 2. Мировое потребление угля на основе ВР 2012 Статистического обзора мировой энергетики

## 2. Глобализация увеличивает мировые выбросы углекислого газа.

Если мир сжигает свой уголь быстрее, что не уменьшает другого использования ископаемого топлива, соответственно увеличиваются выбросы углекислого газа в атмосферу, а это рано или поздно приведет

человечество к глобальной экологической катастрофе (уменьшение озонового слоя атмосферы и необратимые последствия для человека в целом). Рисунок 3 показывает, как выбросы диоксида углерода увеличились относительно того, что можно было бы ожидать, основываясь на тенденциях до принятия Киотского протокола в 1997 году.

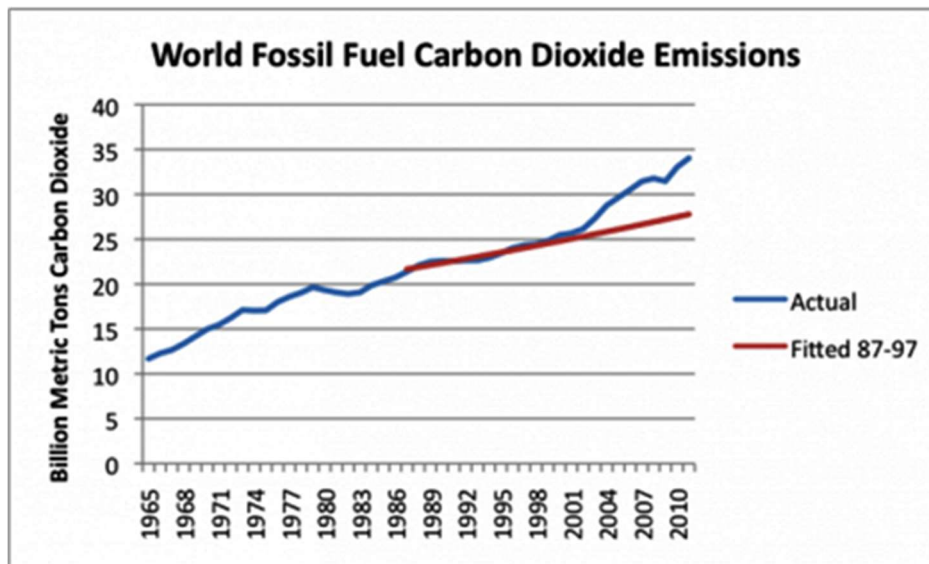


Рисунок 3. Фактические выбросы мира двуокиси углерода из ископаемых видов топлива, как показано в 2012 Статистическом обзоре мировой энергетики. Встроенная линия это ожидаемые тенденции выбросов, на основе фактических тенденции выбросов от 1987-1997, равной примерно 1,0% в год.

**3. Глобализация делает практически невозможным для регуляторов в одной стране предвидеть всемирные последствия своих действий.**

Действия, которые, казалось бы, сокращают выбросы для отдельной страны, могут косвенно стимулировать мировую торговлю, наращивать производство в угледобывающих районах, а также увеличить выбросы во все.

**4. Глобализация способствует увеличению мировых цен на нефть.**

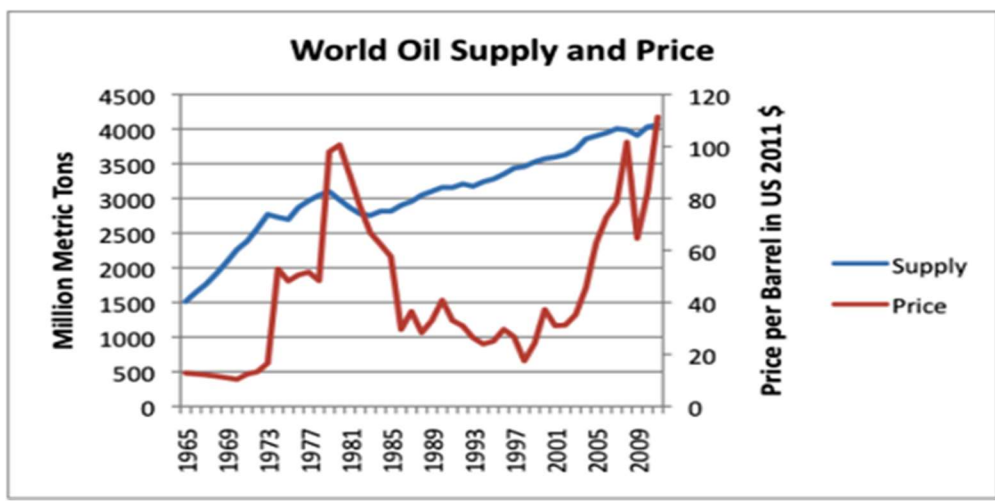


Рисунок 4. Мировое предложение нефти и цены на нефть, основываясь на ВР 2012 Статистического обзора данных мировой энергетики. Обновления до 2012 \$ добавлены на основе ОВОС цен и поставок данных.

Мир претерпел два крупных скачка цен на нефть. Первый, в 1973 по 1983, после снижения поставок нефти США в 1970 году, цены стали снижаться. (Рис. 4 выше и рисунок 5 ниже).

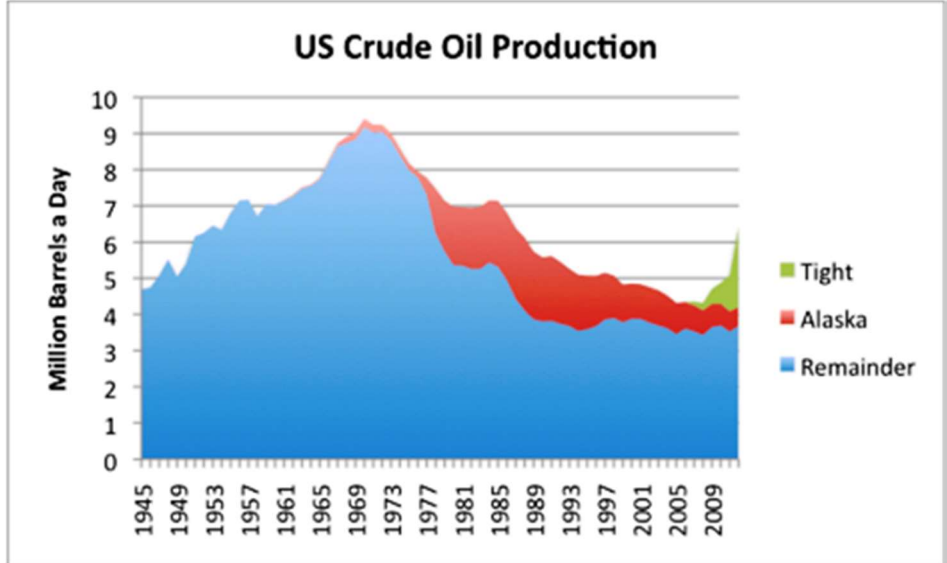


Рисунок 5. Добыча нефти США, на основе данных ЕІА. 2012 данные рассчитаны на основе частичных данных за год.

После 1983 года, можно было привести цены на нефть обратно в диапазоне \$ 30 до \$ 40 за баррель, по сравнению с ценой в \$ 20 за баррель, доступной до 1970. Отчасти это было сделано наращиванием добычи нефти в Северном море, на Аляске и Мексике (источники, которые уже были известны), и частично за счет сокращения потребления. Снижение

потребления было достигнуто за счет сокращения использования нефти для производства электроэнергии, а также путем поощрения использования более экономичных автомобилей.

Теперь, начиная с 2005 года, цены на нефть высокие, но у нас также есть проблемы гораздо хуже. И это отчасти потому, что предложение нефти не сильно растет, из-за некоторых ограничений, и отчасти потому, что спрос падает в связи с глобализацией.

Если мы посмотрим на мировое предложение нефти, то график будет практически плоским. Соединенные Штаты и Канада вместе обеспечивают небольшие увеличения мировых поставок нефти, которые произошли с 2005 года. Иначе предложение оставалось бы неизменным (рис. 6, ниже). То, что выглядит, как огромное увеличение производства нефти в США в 2012 году на рисунке 5, выглядит гораздо менее впечатляющим, если смотреть в контексте мировой добычи нефти на рисунке 6.

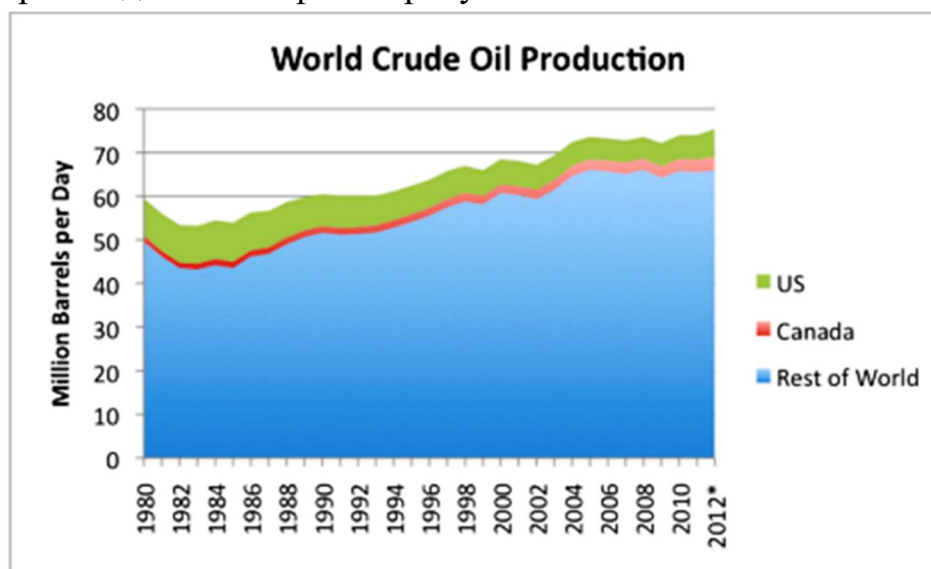


Рисунок 6. Мировое производство нефти, основано на данных ОВОС.

\* 2012 оценивается на основе данных по октябрь.

Часть нашей проблемы заключается в том, что в условиях глобализации, мировой спрос на нефть растет очень быстро. Китайские покупатели приобрели больше автомобилей в 2012 году, чем это сделали европейские. Быстро растет и мировой спрос, вместе с предложением нефти, который едва возрастая, толкает мировые цены вверх. На этот раз, также нет возможности провала мирового спроса на нефть наподобие того, что произошло в начале 1980-х. Даже если Запад значительно откажется от потребления нефти, Восток обладает достаточным спросом, поэтому он будет использовать любое топливо, любую нефть, которая будет доступна на

рынке.

Добавлением к нашей проблеме является то, что мы уже извлекли большую часть дешевой нефти, потому что "легкий" (или дешевый) способ добычи нефти использовался изначально. Поэтому цены на нефть не могут сильно уменьшаться. Из-за убывающей отдачи, необходимо, чтобы цена стабильно росла. Новая "жесткая" нефть, которая действует для увеличения поставок в США, является примером дорогой в производстве нефти - она не может принести необходимую помощь цене, в целях ее снижения.

##### **5. Глобализация переводит ограниченные поставки нефти из развитых стран в развивающиеся страны.**

Если объем мировых поставок нефти не сильно растет, а спрос растет быстро в развивающихся странах, нефть для удовлетворения этого растущего спроса должна откуда-то прийти. Это передача происходит через механизм высоких цен на нефть. Высокие цены на нефть являются особенно проблемой для стран - крупных импортеров нефти, таких как США, многих европейских стран и Японии. Потому что нефть используется для выращивания пищи и для поездок на работу. Повышение цен на нефть, как правило, приводит к сокращению дискреционных расходов, рецессии и низкому потреблению нефти в этих странах.

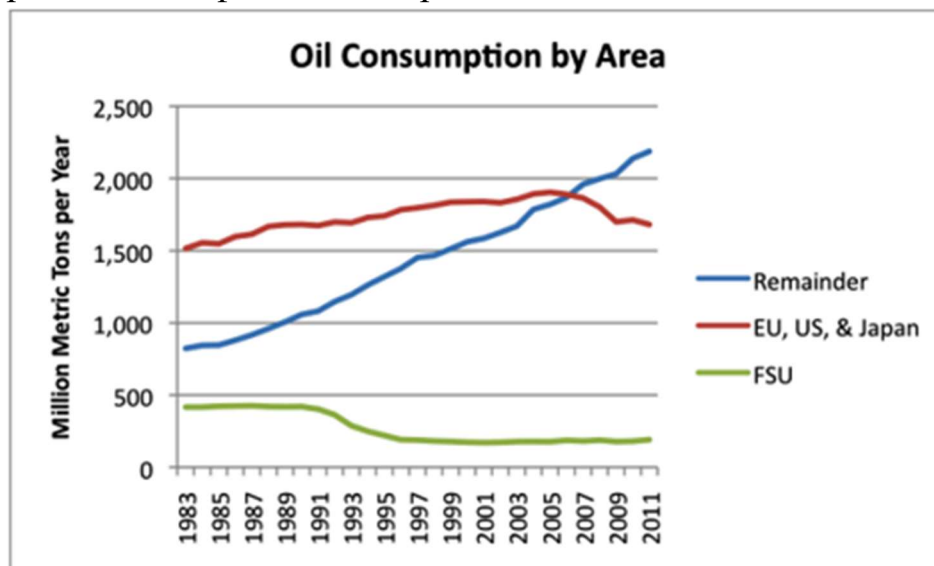


Рисунок 7. Потребление и мировые цены на нефть в млн. метрических тонн, распределены между тремя районами мира. (FSU - бывший Советский Союз.)

Развивающиеся страны могут лучше использовать более дорогую нефть, чем в развитых странах. В некоторых случаях (особенно в странах-



производителях нефти) субсидии играют свою роль. Кроме того, сдвиг производства в менее развитых странах увеличивает число работников, которые могут позволить себе мотоцикл или автомобиль. Потеря работы играет роль в потере потребления нефти со стороны развитых стран. Реальная проблема заключается не в лучшем автомобиле, а в том, что автомобилестроение является флагманом экономики, и сокращение продаж автомобилей понесет за собой сокращение производства, а, следовательно, - потерю рабочих мест.

#### 6. Глобализация передает рабочие места из развитых стран в менее развитые страны.

Глобализация выравнивает игровое поле, таким образом, что делает его трудным для развитых стран, чтобы конкурировать. Страна с более низкой стоимостью рабочей силы стоит вне конкуренции по сравнению с любой развитой страной. Транснациональные корпорации предпочитают размещать производства в развивающихся странах, так как это сильно влияет на себестоимость, а, соответственно, увеличивает прибыль с конечного продукта. В Соединенных Штатах, процент граждан с рабочими местами начал падать примерно в то время, как Китай присоединился к Всемирной торговой организации в 2001 году, приблизительно такая же ситуация складывается сейчас в Европе.

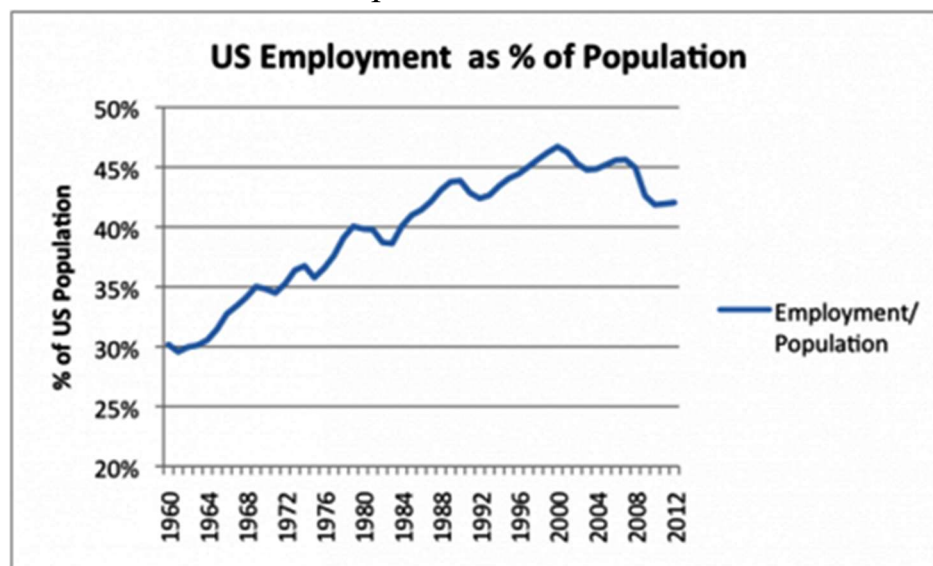


Рисунок 8. Количество США Занятые / Население, где число работающих США является только не фермерские рабочие из текущей статистики занятости (Бюро статистики труда и народонаселения США).

## 7. Глобализация переводит инвестиционные расходы из развитых стран в менее развитые страны.

Если инвестор имеет возможность выбрать между страной с конкурентным преимуществом и страной с невыгодными условиями конкуренции, что выберет инвестор?

В США внутренние инвестиции были довольно устойчивыми в процентах от национального дохода до середины 1980-х годов (рис. 9). В последние годы они упали и в настоящее время близки к расходованию активов (по аналогии с амортизацией, но включает в себя другой вывод из эксплуатации). Активы включают все виды основных фондов, в том числе государственных активов (школы, дороги), собственных бизнес-активов (заводов, магазинов), и индивидуальных домов. Аналогичная картина относится к бизнес-инвестициям, рассматриваемым отдельно.

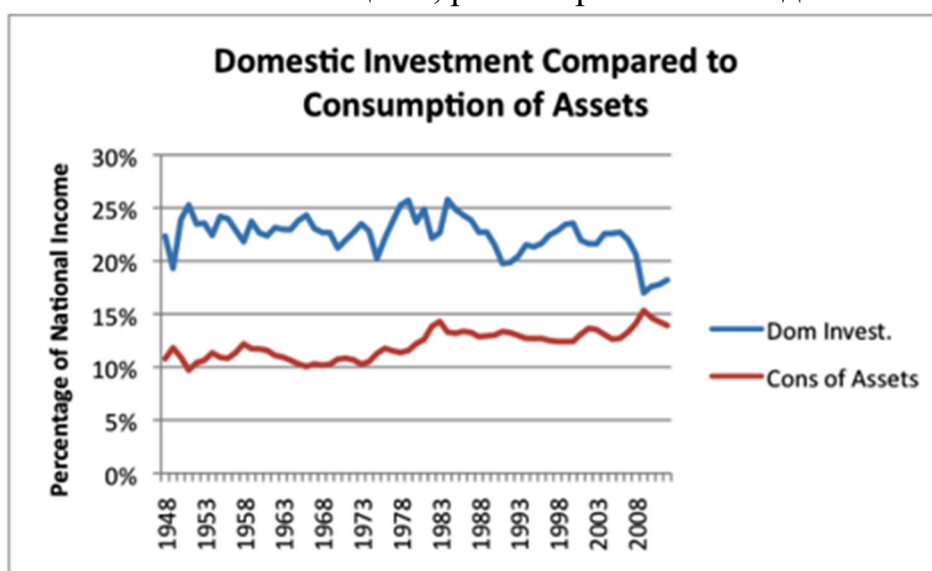
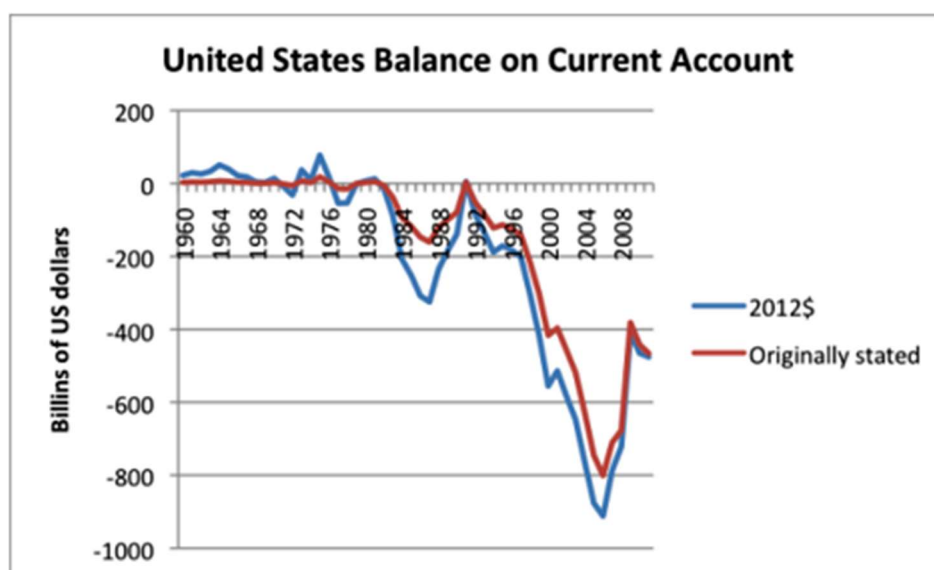


Рисунок 9. США внутренние инвестиции по сравнению с потреблением активов, в процентах от национального дохода. На основе американского Бюро экономического анализа данных из таблицы сбережения и инвестиции по секторам.

Часть изменения в балансе между инвестициями и потреблением активов – это растущее потребление активов.

Даже очень низкие процентные ставки в последние годы не вывели инвестиции США обратно на прежние уровни.

**8. Доллар как мировая резервная валюта в период глобализации приводит к огромному балансу торгового дефицита США и других дисбалансов.**



*Рисунок 10. Баланса США по счету текущих операций, по данным Бюро экономического анализа США. Суммы в 2012 \$ рассчитывается на основе американского ИПЦ-Урбан Бюро статистики труда.*

С ростом глобализации и роста цен на нефть с 2002 года, дефицит торгового баланса США вырос (Рисунок 10). Сложив суммы на рисунке 10, совокупный дефицит США в период 1980 по 2011 год составляет \$ 8,6 трлн. К концу 2012 года, совокупный дефицит с 1980 года, вероятно, чуть более 9 трлн.

Одной из главных причин большого торгового дефицита США является то, что доллар США является в мире "резервной валютой". Хотя механизм слишком сложен, чтобы объяснить, получается, что США могут иметь дефицит из года в год, а остальные страны мира принимают свои излишки и используют их, чтобы купить американские долги. При таком раскладе остальной мир финансирует продолжение перерасхода торгового баланса Соединенных Штатов. Довольно ясно, что система не была собрана с мыслью, что она будет работать в полностью глобализованном мире - это часто приводит к слишком большим преимуществам для Соединенных Штатов по отношению к другим странам. Эрик Таунсенд недавно написал статью под названием «Почему Пик нефти угрожает международной валютной системе», в которой он говорит о возможности высоких цен на нефть, чтобы положить конец нынешнего механизма.

На данный момент, высокие цены на нефть вместе с глобализацией, привели к огромному дефициту расходов США с 2008 года. Это произошло отчасти потому, что меньшая часть населения работает (и, следовательно, платит налоги), и отчасти потому, что расходы США на пособие по безработице поднялось. Результатом является несоответствие государственных доходов и расходов (рис. 11, ниже).

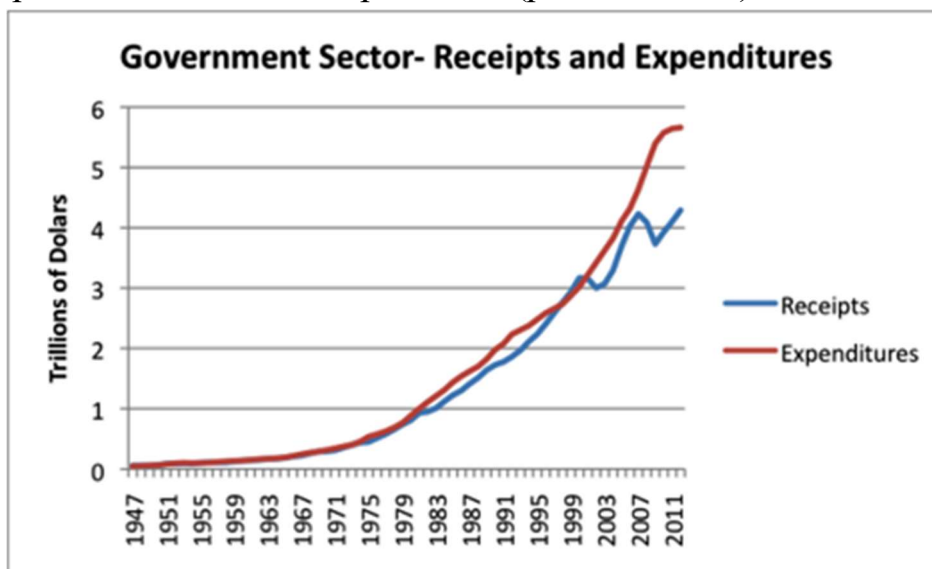


Рисунок 11. Доходов и расходов для всех государственных лиц США в сочетании (в том числе государственных и местных) на основе данных ВЕА. 2012 оценивается на основе частичных данных за год.

Благодаря несоответствию доходов расходам, дефицит федерального бюджета в последние годы был гораздо больше, чем дефицит платежного баланса. В результате, были необходимы другие источники финансирования для дополнительного долга США, помимо того, что обеспечивается расположением резервной валюты. Федеральная резервная система использует количественное смягчение, чтобы скупить федеральный долг с конца 2008 года. Это наталкивает покупателя на дополнительный долг, а также держит процентные ставки в США низкими (надеясь привлечь инвестиции обратно). Данная ситуация является крайне неустойчивой.

Продолжение перерасхода и печати денег, чтобы заплатить долг - не долгосрочное решение для огромных дисбалансов между странами, и отсутствие дешевой нефти - ситуация, которая не "исчезнет" сама по себе.

#### 9. Глобализация имеет тенденцию возлагать налогообложение от корпораций на отдельных граждан.

Корпорации имеют возможность переехать туда, где ставка налога

является самой низкой. Отдельные граждане имеют гораздо меньше на это возможностей. Кроме того, с сегодняшним дефицитом рабочих мест, каждое сообщество конкурирует с другими сообществами в отношении того, сколько налоговых льгот оно может дать для потенциальных работодателей. Когда мы смотрим на разделение налоговых поступлений США (федеральных, государственных и местных комбинированных) это то, что мы видим:

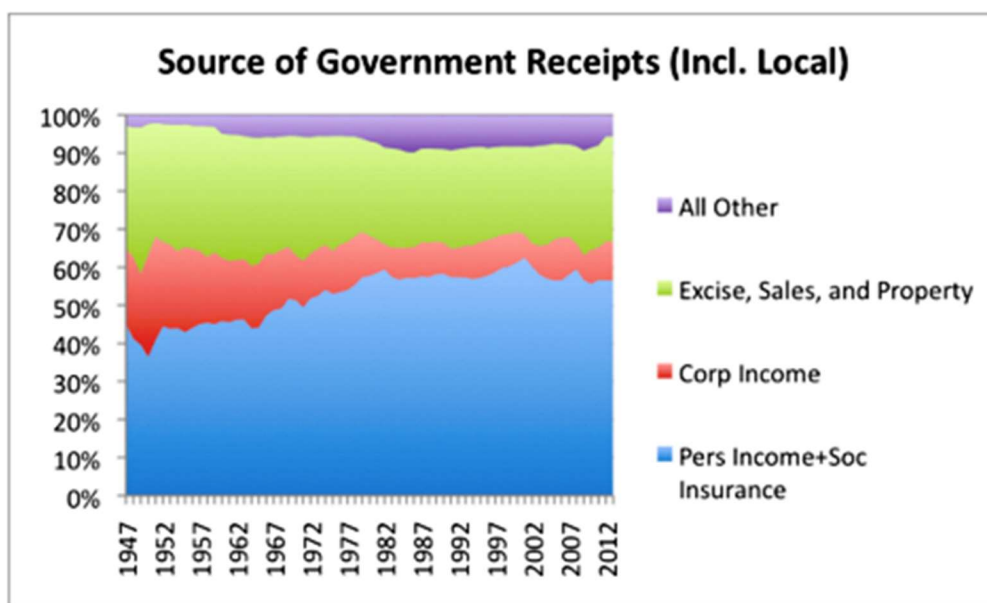


Рисунок 12. Источник доходов правительства США, в год, на основе американского Бюро экономического анализа данных.

Единственная часть, которая является полностью от корпораций - корпоративные налоги на прибыль, они показаны красным цветом. Они явно сократились более чем наполовину. Часть зеленого слоя также от корпораций, так как водители грузовиков также платят налог на топливо, что они используют, и предприятия, как правило, платят налог на основные средства. Понятно, однако, что часть доходов идет от личного подоходного налога и социального обеспечения и финансирования (синий).

**10. Глобализация устанавливает валюту "гонки на выживание", в которой каждая страны пытается получить экспортное преимущество, отказавшись от стоимости своей валюты.**

Из-за конкурентного характера мировой экономики, каждой стране необходимо продавать свои товары и услуги по более низкой цене, насколько это возможно. Это может быть сделано разными способами: оплатой более низкой заработной платы своим работникам; использованием

более дешевых и более загрязняющих видов топлива; или «потрясти» доллар в надежде, что это приведет к инфляции и стабилизации курса на валютном рынке по отношению к другим валютам.

Нет никакого способа окончания этой гонки с успехом. Импортные цены стали очень высокими в обесценивающейся валюте – и это становится проблемой. Кроме того, предложение денег все больше и больше выходит из равновесия с реальными рынками товаров и услуг. Это производит пузыри активов, такие как искусственно высокие цены на фондовом рынке, а также искусственно высокие цены на облигации (так как процентные ставки по облигациям довольно низки). Эти пузыри могут в скором времени лопнуть. Кроме того, если печать денег когда-либо остановится, процентные ставки будут расти, значительно повышая стоимость для правительства, корпораций и отдельных граждан.

#### **11. Глобализация поощряет зависимость от других стран в отношении основных товаров и услуг.**

В условиях глобализации, товары часто можно получить дешево из других источников. Страна может поверить, что нет смысла в производстве своей собственной еды и одежды. Страны становятся легко зависимыми от импорта и специализируются на чем-то вроде финансовых услуг или дорогостоящей медицинской помощи - услуг, которые не так нефтезависимы.

Пока система остается вместе, этот механизм работает, более или менее. Однако если неустойчивость в системе становится слишком большой, и система перестает работать, это становится очень большой проблемой. Даже если зависимость не на еду, а вместо этого на компьютеры и запасные части для машины, это все еще может быть большой проблемой, если импорт прерывается.

#### **12. Глобализация связывает страны вместе, так что если одна страна рухнет, крах придет всей системе, потянув многие другие страны за собой.**

История включает в себя много примеров цивилизаций, которые начались с небольшого основания, постепенно разрослись до того, чтобы использовать свою ресурсную базу, а затем рухнули. В настоящее время мы имеем дело с мировой ситуацией, которая не слишком отличается. Большая разница на этот раз в том, что большое число стран принимает участие, и эти страны становятся все более взаимозависимыми.



Это не только Соединенные Штаты, что находятся в опасном финансовом состоянии. Многие европейские страны и Япония находятся в так же плохом состоянии. Провал одной страны – это потенциал, чтобы тянуть многие другие страны за собой вниз, а вместе с ним большую часть системы. Единственными странами, которые остаются безопасными являются те, которые не выросли зависимыми от глобализации. Их не так много сегодня, скорее, это имеющие выход к морю страны Африки.

В прошлом, когда одна страна рухнула, было меньше взаимозависимости. Когда рухнула страна, можно было позволить пахотными землям небольшой "отдых" от вырубки леса. Регенерация и новые технологии позволили новой цивилизации расти в том же районе спустя некоторое время. Если мы имеем дело с мировым коллапсом, то будет намного труднее следовать данной модели.

#### **Использованные источники:**

1. BP Statistical Review of World Energy (2012 - 2013гг). Электронный доступ: <http://www.bp.com/>
2. Current Population Survey (2013г). Электронный доступ: <http://www.bls.gov/CPS/>
3. Bureau of Labor Statistics Publications. Электронный доступ: <http://fraser.stlouisfed.org/topics/?tid=42>
4. US Bureau of Economic Analysis. Электронный доступ: <http://www.bea.gov/>

*Кардашевская Т.П.*

*студент*

*Арктический государственный  
институт культуры и искусств*

*Россия, г. Якутск*

### **УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА УСЛОВИЯМИ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ТЕАТРА «АЙЫЛГЫ» С. ЧУРАПЧА) SATISFACTION OF THE PERSONNEL IN WORKING CONDITIONS (ON AN EXAMPLE THEATER THE «AYYILGY»CHURAPCHA)**

**Аннотация:** В статье приводятся результаты учебного социологического опроса (март 2015 года) по изучению удовлетворенности персонала условиями труда в театре «Айылгы» с. Чурапча Республики Саха (Якутия).

**Ключевые слова:** удовлетворенность трудом, уровень удовлетворенности трудом, персонал.

Abstract: In article results of educational sociological poll (March, 2015) on Studying of satisfaction of the personnel with working conditions are given In Ayylgy theater of the village Churapcha of the Republic of Sakha (Yakutia).

Tags: satisfaction work, level of satisfaction work, personnel.

В настоящее время сотрудники стали по-другому рассматривать свое место в организации. Для многих важное значение имеет в их эффективном труде не только должность, коллектив и удовлетворенность трудом. Именно она играет главную роль в эффективном труде персонала.

На мой взгляд, самое точное определение *удовлетворенности персонала трудом* будет следующее: - это факт восприятия работниками степени соответствия предоставляемых организацией условий, содержания, оплаты труда (и других факторов) потребностям и запросам сотрудников, т.е. того, что они считают важным.

Удовлетворенность трудом зависит от оплаты труда, престижа профессии, стабильности, занятости, санитарно-гигиенических условий и др.

Основными элементами удовлетворенности трудом могут быть как индивидуальные качества сотрудника, так и его поведение в коллективе, а так же его рабочее поведение, результативность труда, именно они удовлетворяют интересы работодателя. Чтобы удовлетворить интересы сотрудника, должны быть возможности, которые предоставляются со стороны организации, и здесь могут быть условия труда, оплата труда, повышение квалификации, информационные технологии и рабочее место.

Основной целью исследования является решение вопросов: определить уровень удовлетворенности; в какой мере она зависит от социальных условий в целом и от организации труда и стиля руководства в частности.

Проблема удовлетворенности трудом занимает практически центральное место в жизни каждого трудоспособного человека.

Театр «Айылгы» был открыт в 2011 году. Объектом исследования являются работники (персонал) театра «Айылгы» с. Чурапча. В возрасте от 18 лет до 60 лет. Социологическое исследование проводилось путем анкетирования. Каждому работнику была предложена анкета. В исследовании приняли участие 30 сотрудников театра «Айылгы».

В социологическом опросе было выявлено, что большинство работников, т.е. 77% удовлетворены своей работой. Это объясняется привлекательными условиями труда. Что касается 23% неудовлетворенных сотрудников, возможно это связано с постоянным ростом потребностей

молодого поколения и с невыполненными ожиданиями.

**Диаграмма 1.**



В данном исследовании принимало участие 30 сотрудников, среди которых 13% - руководители, 70% специалисты и 17% рабочие.

Одним из показателей отношения работников к предприятию является степень удовлетворенности человека тем, что он трудится именно в этом учреждении – это может быть чувство гордости либо безразличия, когда работнику все равно, где работать. В целом процент работников, которые гордятся тем, что они работают в театре «Айылгы», достаточно высок, несмотря на низкую заработную плату.

Большинство работников никогда не задумывались о смене места работы, т.е. это 56% и остальные работники редко задумываются, может они хотят перейти на менее квалифицированную работу или менее удобный график работы или работать более интенсивно.

В опросе был задан вопрос о том, получили ли они ту профессию, о которой они мечтали, и вот такой результат: что большинство работников т.е. 60% мечтали работать в сфере культуры и 24% не мечтали о такой работе, остальные 16% затрудняются ответить. Я, думаю, что работать в сфере культуры - это одно удовольствие, ведь культура это неотъемлемая часть жизни каждого человека.

Было выявлено, что 55% сотрудников их работа полностью удовлетворяет, 35% в целом удовлетворяет, но слишком мал уровень заработка, 6% удовлетворяет и уровень заработка и 4% не любят свою

работу.

На вопрос «Как Вы предпочитаете работать?», большинство отметило, что им нужно, чтобы в работе постоянно появлялось что-то новое, чтобы не стоять на месте и готовы делать все, что нужно для организации. А остальные предпочитают делать то, что им знакомо и привычно, так ответили 17% сотрудников и 7% ответили что, предпочитают работать под полную личную ответственность.

Большинство сотрудников театра «Айылгы» удовлетворены условиями труда (т.е. это шум, освещенность, температура, чистота и т.д.) и удовлетворены обеспечением рабочего места всем необходимым.

Было выявлено, что большинство (53%) работников не удовлетворены размером заработной платы, а 47% - вполне удовлетворены. Несмотря на маленькую зарплату, данная организация всегда стремится к лучшему и к новому. Еще было выявлено, что иногда у сотрудников задерживают зарплату. Я хотела бы, пожелать, чтобы у работников культуры повысили заработную плату.

В сельском театре «Айылгы» с. Чурапча 13% сотрудников работает меньше года, 37% от 1 до 3 года и 50% сотрудников работают 3 и больше года.

В заключении следует отметить, что удовлетворенность персонала условиями труда и обеспечением рабочего места всем необходимым вполне удовлетворены 80% сотрудников. Театр «Айылгы» с. Чурапча может добиться еще высоких результатов труда, так как удовлетворенность трудом является таким фактором, который может влиять на эффективность работы организации, то рассмотрение данного аспекта является достаточно перспективным.

Таким образом, оценивая ситуацию театра «Айылгы» с. Чурапча, можно сделать вывод, что надо повысить заработную плату работников культуры, чтобы в дальнейшем успешно развивалось предприятие. Надо чтобы степень удовлетворенности трудом не снизилась, так как влияет на большое количество факторов. Отсутствие хотя бы одного процента из них может привести к негативным результатам.

В конце хотела бы искренне пожелать работникам театра «Айылгы» с. Чурапча дальнейшего процветания, пусть труд каждого никогда не останется незамеченным и позволит сохранить культурное наследие для будущих потомков.

#### **Использованные источники:**

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник. - М.: 2010. –

695с.

2. Борисова У.С., Родионова А.Л. Исследование удовлетворенности трудом // Новое слово в науке: перспективы развития: Сборник материалов международной научно–практической конференции. - Чебоксары, 2014. С.360-361.

*Каримова Л.Н.  
ФГБОУ ВПО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОШКОЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ**

Прогнозирование развития любой централизованно управляемой сферой деятельности имеет смысл только в отношении к тем или иным управленческим шагам или инициативам. Анализ материалов по этой теме, свидетельствует о том, что в наиболее развитых странах раннее и дошкольное детство рассматривается как особый национальный ресурс, позволяющий решать сложные проблемы социального и экономического развития. В опубликованном в 1994 г. докладе сэра Кристофера Бола «Важность раннего обучения» от Королевского общества поощрения искусств, производства и торговли отмечается, что доклад посвящен «анализу той тяжелой цены, которую мы должны заплатить за отсутствие обещанного мадам Тэтчер в ее Белой Бумаге 1972 года раннего образования». Надо отметить, что в Объединенном Королевстве правительство не участвует в финансировании раннего образования (аналогично в Бельгии, Франции, Италии); в Австрии оно финансируется государством, локальными властями и родителями; в Дании — финансируется правительством, в Финляндии — правительством и локальными властями, родителями только на 10% от стоимости, аналогично в Германии и Швеции. Однако во всех странах Европы раннее образование является предметом национальной политики [2].

Исследователи и практические работники в области дошкольного образования (Е.Н. Герасиомва, О.И.Князева, Е.С. Комарова, М.Д. Маханева, Т.И.Оверчук, О.А. Сергеева, Н.А. Смирнова, Р.Б. Стеркина) отмечают, что, являясь первым звеном в системе образования РФ, дошкольное образование за последние 10-15 лет существенно изменилось. На 40% сократилась сеть дошкольных учреждений. Охват детей дошкольным образованием снизился с 72% до 52%.

Таким образом, несмотря на изменение законодательной базы,

ситуацию в образовании в целом, а в дошкольном образовании особенно, в настоящее время можно охарактеризовать как кризисную. Любой кризис порождает острую необходимость в реформировании чего-либо. Согласно Федеральному закону "Об образовании в Российской Федерации" с изменениями, внесенными Федеральным законом от 31.03.202015 273 - ФЗ, решение стратегических проблем образования по-прежнему входит в компетенцию Российской Федерации [1].

Именно на федеральном уровне:

- формируется федеральная политика в области образования;
- регулируются правовые отношения в пределах своей компетенции;
- обеспечиваются государственные гарантии прав граждан в области образования;
- разрабатываются и реализуются федеральные целевые программы;
- разрабатываются и утверждаются типовые положения об образовательных учреждениях;
- устанавливается порядок лицензирования, аттестации и государственной аккредитации образовательных учреждений;
- устанавливается порядок аттестации педагогических работников государственных и муниципальных образовательных учреждений;
- устанавливаются федеральные компоненты государственных образовательных стандартов;
- устанавливаются общие принципы финансирования образовательных услуг и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 29.12.2012 № 273– ФЗ( в ред. От 31.03.2015 г.) принят Гос. Думой 21.12.2012г. : одобр. Советом Федерации 26.12.2012 г.// СПС «Консультант Плюс».
2. Маркова, Л.С. Программа развития дошкольного образовательного учреждения: структура, содержание, перспективное планирование работы / Л.С. Маркова. – М.: АРКТИ, 2014.



*Каримова А.М.*  
*студент 4 го курса*  
*ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»*  
*Россия, г. Уфа*

## **ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

В статье рассмотрена страхование и оценка бизнеса в целях антикризисного управления на примере ОАО «Уралтехнострой-Туймазыхиммаш». Проанализированы и рассмотрены преимущества и недостатки подходов оценки стоимости бизнеса. Выявлена и обоснована необходимость оценки бизнеса в целях антикризисного управления.

Ключевые слова: цена, фирма, рынок, сбыт, поставщик, инвестор, акционер.

Наиболее часто, для принятия важных решений владельцам организаций требуется информация о цене бизнеса. В проведении оценочной работы заинтересованы поставщики, страховые организации, государственные структуры, инвесторы и акционеры, кредитные организации.

Оценка бизнеса – это определение цены фирмы как имущественного комплекса, способного приносить прибыль. При проведении оценки определяется цена автомашин и оборудования, недвижимого имущества, складских запасов, экономических инвестиций, нематериальных активов. Отдельно оцениваются работы фирмы, ее минувшая, настоящая и будущая прибыль, затем проводятся сравнение оцениваемой компании с предприятиями-аналогами. На основании этих данных определяется оценка бизнеса, как имущественного комплекса, способного приносить прибыль [4].

Актуальность темы раскрывает само понятие оценки бизнеса это расчет цены организации на конкретную дату. Оценка стоимости бизнеса, представляет собой процесс определения цены объекта в денежном выражении с учетом оказывающих большое влияние на нее факторов в конкретный момент времени.

Итоги оценки бизнеса, получаемые на базе анализа внешней и внутренней информации, важны не столько для проведения переговоров о купле-продаже, они играют важную роль при выборе стратегии развития компании: в ходе стратегического планирования важно оценить будущую прибыль фирмы, степень его устойчивости. Для принятия управленческих решений важна инфляционная корректировка данных финансовой отчетности, которые являются базой для принятия управленческих решений.

Для обоснования инвестиционных проектов по приобретению и развитию бизнеса нужно иметь сведения о стоимости всего предприятия или части его активов.

Оценивая рыночную стоимость фирмы, можно с довольно высокой степенью точности вычислить, насколько успешно оно в своей собственной работе. Так, к примеру, повышение рыночной стоимости компании означает, что предприятие располагается на стадии подъема, развивается производство, расширяется сбытовая сеть, предприятие осваивает новые рынки сбыта. Падение рыночной стоимости фирмы считается основным индикатором неблагоприятного положения дел (предкризисного состояния, разорения). В связи с этим принятие правильных управленческих решений невозможно без информации о стоимости бизнеса.

Оценку стоимости фирмы оценщик может осуществлять с помощью все тех же трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. Рассмотрим преимущества и недостатки данных подходов.

<b>Подход</b>	<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Доходный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)Предусматривает предстоящие изменения доходов и расходов</li> <li>2)Предусматривает уровень риска</li> <li>3)Предусматривает интересы инвестора</li> <li>4)Учитывает экономическое устаревание</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)Трудность моделирования предстоящих итогов</li> <li>2)Сложность прогнозирования будущих результатов</li> <li>3) Не учитывает конъюнктуры рынка</li> <li>4) Трудоемкость расчетов</li> </ol>
Сравнительный	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Основывается на рыночных данных</li> <li>2)Отражает имеющуюся практику продаж и покупок</li> <li>3)Учитывает воздействие отраслевых факторов на цену акций предприятия</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1)В расчет берется только лишь ретроспективная информация</li> <li>2) Требуется внесения множества поправок в анализируемую информацию</li> <li>3) Труднодоступность данных</li> </ol>

Затратный	1)Предусматривает воздействие п роизводственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов	1) Отображает прошлую цену 2)Не предусматривает рыночной ситуации на дату оценки
	2) Дает оценку уровня развития технологии с учётом степени износа активов	3) Не учитывает возможностей развития предприятия
	3) Результаты оценки наиболее обоснованны	4) Не учитывает рисков 5)Не анализирует степени дох одов

Сравнительный и затратный подходы порой объединяют в группу так называемых статических методов, так как при их применении не происходит приведение разновременных денежных потоков к конкретному периоду времени.

Наиболее часто, для оценки стоимости вышеуказанная категория методов применяет образовавшиеся цены рынка на подобные фирмы или расходы по созданию составляющих их активов.

При оценке несостоятельных фирм оценщики предпочитают применять затратный подход, фактически не применяют рыночный подход и в ряде всевозможных случаев в базу расчетов ложиться доходный подход.

В доходном подходе главнейшим понятием является капитализация доходов, под которой обычно понимают как совокупность приемов и методов, позволяющих оценивать стоимость объекта на основе его потенциальной способности приносить прибыль. При применении данного подхода оценщик определяет текущую стоимость будущих доходов, которые потенциально имеют все шансы появиться в процессе эксплуатации компании [ 1].

Доходный подход включает в себя метод прямой капитализации, метод дисконтирования денежных потоков, метод реальных опционов.

Использование метода капитализации подразумевает, что фирма станет получать одни и те же величины выручки на протяжении существенных интервалов времени. На практике это бывает дюже редко, особенно в фирмах, переживающих не лучшие времена, в следствии этого метод капитализации дохода при оценке кризисных фирм фактически не употребляется.

В условиях рыночной экономики и становление новых предприятий так же стает вопрос о страховании рисков и их минимизации в последующем. И здесь к нам приходит страхование своего бизнеса.

Рассчитаем стоимость страхования автоматического сварочного комплекса принадлежащего ОАО «Уралтехнострой-Туймазыхиммаш». Стоимость оборудования составляет 3 416 436 , страховой тариф составляет 0,06 (из сайта Росгосстраха) рассчитаем страховую премию:

$$СП=СС*Т$$

$$3\ 416\ 436*0,06=204\ 986,16\ \text{руб.}$$

Страховая премия составит 204 986,16 руб. Можно сделать вывод, выгоднее будет застраховать данное оборудование за 204 986,16 руб, чем потерять 3 416 436 руб [ 2 ].

В условиях рынка невозможно результативно руководить любой фирмой без оценки бизнеса. Оценка стоимости фирмы выступает универсальным показателем результативности всяких управленческих стратегий. Многие задачи в этой области еще не решены. И все же, собранный отечественный навык открывает вероятность осуществления оценочных действий с учетом в полной мере особенностей состояния российской экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Валдайцев, С.В Оценка бизнеса[Текст]: учебник / С.В. Валдайцев. – 2-е изд., изм.-М.: Издательство «Вильямс», 2008.-340с.
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Bocking-Str. 6-8, 66121 Saarbrucken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
4. Щербакова, Н.А Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст]: учебник / Н.А. Щербакова. -2-е изд., . — М. : Омега-Л, 2006. — 288 с.

*Каримулаева Р.М.*

*студент 2 курса магистратуры*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ КРИТЕРИЯ ОТНОШЕНИЯ ПРАВДОПОДОБИЯ ВОНГА И МОДИФИЦИРОВАННОГО КРИТЕРИЯ ШЕННАК– ВИЛЬГЕЛЬМА ДЛЯ РЯДОВ ДОХОДНОСТЕЙ АКЦИЙ**

Как известно, поиск удовлетворительного количественного описания процесса изменения цен на фондовых рынках – одно из основных

направлений исследований в области финансов. Ключевой задачей в этом направлении остается задача моделирования волатильности.

В данной статье будут представлены шесть моделей волатильности, проведен необходимый для их сравнения в рамках концепции отношения правдоподобия, а также приведены результаты применения изложенного теоретического подхода к выбору модели волатильности к анализу рядов доходностей акций компаний, входящих в индекс ММВБ.

Простейшая модель волатильности. Геометрическое броуновское движение (GBM)

Вероятно, первой статистической моделью, призванной описывать движение цен на фондовых рынках, была модель геометрического броуновского движения, описанная в известнейшей работе Л.Башелье. Согласно этой модели:

$$y_t = \ln\left(\frac{X_t}{X_{t-1}}\right),$$
$$y_t \sim N(\mu, \sigma^2)$$

В дальнейшем мы будем использовать обозначение ILNM (independent lognormal model) для этого класса моделей.

Многие эмпирические исследования показывают, что так называемые независимые логнормальные модели (ILN-models), хотя и достаточно правдоподобно описывают движение цен на небольших временных интервалах, оказываются неприменимы к решению задач, ассоциированных с более длинными промежутками времени.

Ниже мы приводим анализ некоторых альтернативных моделей волатильности, введенных в разное время с целью обеспечить наиболее точное и вместе с тем легко интерпретируемое описание процессов на фондовых рынках.

Модель смеси нормальных распределений (GMM ( $K$ ) – gauss mixture model)

Пожалуй, лучше всего сообразующаяся с интуицией и вместе с тем одна из простейших моделей – это модель смеси нормальных распределений, впервые предложенная Баллом и Торосом в 1983г и Коном в 1984г.[21].

Конечная смесь нормальных распределений, как известно, имеет функцию плотности вида:

$$f(x) = \sum_{i=1}^k p_i \psi_i(x), \quad (1)$$

где  $k \in \mathbb{N}$  – число компонент,  $\psi_i(x) = \frac{1}{\sigma_i} \phi\left(\frac{x-a_i}{\sigma_i}\right)$  – функции

плотности компонент,  $p_i$  – веса соответствующих компонент;

$\phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left\{-\frac{x^2}{2}\right\}$  – плотность стандартного нормального распределения вероятностей.

Мы будем использовать чисто-масштабные смеси, т.е. смеси с  $a_i = 0$ ,  $i = 1, \dots, K$ , являющиеся, в отличие от смесей вида (1), идентифицируемыми.

Оценка параметров модели (1) производится с помощью стандартного EM-алгоритма, стартующего из точки, соответствующей оценкам, полученным сеточным методом максимального правдоподобия.

Одной из основных целей работы является сравнение различных моделей волатильности применительно к финансовым временным рядам. Для этих целей мы будем использовать критерий отношения правдоподобия Вонга и его модификации, описанные в [28],[24].

В соответствующих процедурах выбора модели важное место занимают математические ожидания матриц Гессе и информации Фишера относительно истинного распределения:

$$A_f(\theta) = E^0 \left[ \frac{\partial^2 \log f(Y_t|Z_t;\theta)}{\partial \theta \partial \theta'} \right], \quad (2a)$$

$$B_f(\theta) = E^0 \left[ \frac{\partial \log f(Y_t|Z_t;\theta)}{\partial \theta} \cdot \frac{\partial \log f(Y_t|Z_t;\theta)}{\partial \theta'} \right]. \quad (2b)$$

Известно, что при выполнении ряда условий состоятельные оценки этих матриц находятся по формулам:

$$\hat{A}_{f,n} = \frac{1}{n} \left[ \sum_{t=1}^n \frac{\partial^2 \log f(Y_t|Z_t;\hat{\theta}_n)}{\partial \theta \partial \theta'} \right],$$
$$\hat{B}_{f,n} = \frac{1}{n} \left[ \sum_{t=1}^T \frac{\partial \log f(Y_t|Z_t;\hat{\theta}_n)}{\partial \theta} \cdot \frac{\partial \log f(Y_t|Z_t;\hat{\theta}_n)}{\partial \theta'} \right],$$

где,  $\hat{A}_{f,n}$  – оценка матрицы Гессе,  $\hat{B}_{f,n}$  – оценка матрицы информации Фишера;  $n$  – количество наблюдений;  $\hat{\theta}_n$  – оценка максимального правдоподобия модели  $f$ .

Аналитический вывод выражений для функции правдоподобия по параметрам  $\theta = (p_1, \dots, p_K, \sigma_1, \dots, \sigma_K)$  приведен в Приложении 1.

Обобщенная модель авторегрессионной условной гетероскедастичности (GARCH)



Как уже было отмечено, ключевым свойством финансовых временных рядов является изменчивость волатильности. Классический подход для ее описания, принятый в эконометрике – это концепция авторегрессионной условной гетероскедастичности. Модель ARCH и ее обобщение, модель GARCH, были предложены Энглom (1982 г.) [26] и Боллерслевом (1986 г.) [23].

Приведем спецификацию модели GARCH (p,q):

$$\begin{aligned} y_t &= \varepsilon_t = z_t \sigma_t, \\ \varepsilon_t | I_{t-1} &\sim N(0, \sigma_t^2) \\ \sigma_t^2 &= \omega + \sum_{j=1}^p \alpha_j \varepsilon_{t-j}^2 + \sum_{k=1}^q \beta_k \sigma_{t-k}^2, \end{aligned} \quad (3)$$

где  $y_t = \varepsilon_t$  – доходность<sup>10</sup> в момент времени  $t$ ,  $z_t$  – независимые случайные величины, распределенные по стандартному нормальному закону,  $I_{t-1}$  – информация о наблюдаемом процессе на момент  $t - 1$ ,  $\sigma_t^2$  – волатильность (условная дисперсия) в момент времени  $t$ . Изменение волатильности во времени описывается уравнением регрессии в модели (3). На коэффициенты этого уравнения дополнительно накладываются следующие ограничения (условия стационарности), с тем, чтобы обеспечить существование и конечность моментов второго порядка:

$$\omega > 0, \quad \alpha, \beta \geq 0, \quad \sum_{j=1}^p \alpha_j + \sum_{k=1}^q \beta_k < 1.$$

Практика показывает, что даже простейшая модель GARCH(1,1) с нормальными остатками позволяет моделировать характерные для распределений доходностей тяжелые хвосты.

Поскольку GARCH модель с нормальными инновациями предполагает меньший эксцесс, чем наблюдается на реальных данных, в разное время был предложен ряд моделей класса GARCH с распределением остатков, отличным от нормального. Одной из первых была введена так называемая  $t$ -GARCH модель с инновациями, распределенными по Стьюденту (Боллерслев, 1987г.).

$$\begin{aligned} y_t &= \varepsilon_t = z_t \sigma_t, \\ \sigma_t^2 &= \omega + \alpha \varepsilon_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2, \end{aligned} \quad (4)$$

где  $y_t = \varepsilon_t$  – доходность в момент времени  $t$ ,  $z_t$  – инновации,

<sup>10</sup> В общем виде уравнение для доходности в моделях класса GARCH имеет вид:

$$y_t = X_t \gamma + \varepsilon_t.$$

Однако, т.к. нас интересует в первую очередь модель волатильности, мы «очистим» модель от зависимости от объясняющих переменных  $X_t$  и далее будем исходить из предположения, что  $y_t = \varepsilon_t$ .

распределенные по закону Стьюдента  $t(\vartheta)$ ,  $\sigma_t$  – волатильность в момент времени  $t$ .

С одной стороны, модель показывает высокий уровень согласованности с реальными данными, с другой – очевидным ее недостатком является сложность интерпретации в терминах финансовых рынков. Кроме того, аналитический вывод формул для производных функции правдоподобия представляет большую сложность, и при работе с моделями данного класса приходится пользоваться исключительно численными методами. В частности, использования численных приближений не удастся избежать, если данная модель будет использоваться в оценке опционов. За неимением простых аналитических выражений для цены опциона в рамках этого подхода к моделированию волатильности, соотнести полученные значения цен с BSM<sup>11</sup>-ценами не представляется возможным.

Модель GARCH с инновациями, распределенными как чисто масштабная смесь нормальных распределений (symmetric NM-GARCH)

Замечания о рассмотренных выше модификациях GARCH-модели приводят к выводу о преимуществах модели смеси распределений перед моделями, в основе которых лежит распределение Стьюдента.

Модель наиболее общего вида, NM(k)-GARCH(p,q), была введена в [18]. Мы же будем рассматривать упрощенную форму этой модели, согласно которой:

$$y_t = \varepsilon_t,$$

$$\varepsilon_t | I_{t-1} \sim GM(p_1, \dots, p_K, 0_1, \dots, 0_K, \sigma_{1t}^2, \dots, \sigma_{Kt}^2), \sum_{i=1}^K p_i = 1$$

$$\sigma_{it}^2 = \omega_i + \alpha_i \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_i \sigma_{i,t-1}^2, \quad i = 1 \dots, K.$$

Данная модель, как несложно увидеть, имеет  $4K - 1$  параметров:

$$\theta = (p_1, \dots, p_{K-1}, \omega_1, \alpha_1, \beta_1, \dots, \omega_K, \alpha_K, \beta_K).$$

Следуя [10], будем использовать для получения оценок вектора градиента, а также матриц Гессе и информации Фишера аналитические выражения для производных. Они приведены в Приложении 1.

Мы ограничимся рассмотрением смесей из двух компонент, поскольку большее количество параметров ведет к возрастанию стоимости вычислений и может привести к переопределенности.

<sup>11</sup> Black-Sholes-Merton option-pricing model

В качестве начального приближения в процедуре оценки параметров используется сочетание оценок параметров смеси распределений и коэффициентов модели GARCH(1,1) с гауссовскими инновациями.

Использование данных оценок в качестве начального приближения при оценке параметров модели (8а) позволяет сократить время вычислений; кроме того, поскольку класс моделей NM(2)-GARCH(1,1) близок к классам моделей GMM(2) и GARCH(1,1), представляется обоснованным использовать в качестве начальной точки сочетание параметров, оптимальных в известном смысле для вложенных моделей.

Соотношения между классами моделей и выбор процедуры сравнения

Выбор применимой процедуры сравнения моделей в схеме Вонга зависит от взаимоотношения между классами моделей. Наиболее благоприятный для исследователя случай – это случай непересекающихся классов моделей. В этом случае статистика критерия в классическом тесте Вонга имеет при верной нулевой гипотезе (закрывающейся в эквивалентности моделей) нормальное распределение.

В случае пересекающихся и, в частности, вложенных классов моделей классическая схема Вонга предполагает проведение предварительного тестирования гипотезы о равенстве нулю дисперсии статистики отношения правдоподобия. Предельное распределение статистики критерия для проверки данной гипотезы – это взвешенное хи-квадрат распределение, веса которого зависят, в том числе, от оценок матриц (2а),(2b).

Несмотря на ряд хороших свойств, критерий Вонга имеет существенный недостаток. Даже теоретически непересекающиеся классы моделей могут быть достаточно близкими в терминах расстояния Кульбака–Лейблера. Это обстоятельство ведет к излишне частому (по сравнению с выбранной вероятностью ошибки первого рода) отвержению гипотезы об эквивалентности моделей. Поэтому, помимо классической схемы Вонга, мы будем пользоваться также модифицированным критерием отношения правдоподобия, предложенным Шеннак и Вильгельмом [24]. Нашей целью будет также сравнить результаты применения этих двух подходов к анализу финансовых данных.

Учитывая все замечания, совершенно ясно, что необходимо определить соотношения между рассматриваемыми классами моделей. Так, несложно понять, что класс ILN-моделей, хоть, вообще говоря, и не является вложенным в класс моделей GARCH(1,1) с нормальными остатками (в силу строгой положительности коэффициентов в уравнении регрессии в модели (3)), при малых значениях коэффициентов дисперсия статистики отношения

правдоподобия может быть сколь угодно мала. Кроме того, ILNM является вложенным в класс смесей нормальных распределений (GMM). Последняя модель, в свою очередь, пересекается с классом моделей NM(2)-GARCH(1,1).

Очевидно, соотношения между распределением Стьюдента и t-GARCH аналогичны соотношениям между ILN и GARCH с нормальными инновациями. Заметим также, что эти две модели не пересекаются ни с одним другим классом, однако, при большом количестве степеней свободы могут быть сколь угодно близки к классам ILNM, GARCH(1,1) и NM(2)-GARCH(1,1).

Выбор модели

Выбор модели осуществляется с помощью следующих критериев:

- 1) Классический тест Вонга
- 2) Модифицированный тест Вонга (простой параметрический тест Шеннак–Вильгельма)
- 3) Информационные критерии:
  - a. AIC (Информационный критерий Акаике)
  - b. BIC (Байесовский информационный критерий)

Применяя немодифицированный тест Вонга, мы применяем алгоритм для непересекающихся классов моделей при работе со всеми парами моделей, одна из которых имеет в основе распределение Стьюдента. Во всех остальных случаях проводится последовательный тест для пересекающихся классов моделей.

При использовании теста Шеннак–Вильгельма мы будем использовать оптимальное значение взвешивающего параметра во всех случаях, за исключением сравнения моделей, основанных на распределении Стьюдента. В последнем случае мы принимаем  $\epsilon = 0.5$ , по примеру оригинальной работы [24].

Описание данных и результаты

Модели сравнивались на данных о доходности компаний, входящих в индекс ММВБ, за период с 2005 по 2015г.

Ниже, в таблицах 1-2 приведены результаты попарного сравнения моделей 1-6 на рядах доходностей 25 компаний, входящих в индекс ММВБ.

Результаты сравнения моделей с помощью немодифицированного теста Вонга (с учетом взаимовложенности моделей):

**Таблица 1 Немодифицированный критерий Вонга**

Результаты попарного сравнения моделей	ILNM	Student-t-location-scale	GMM(K)	GARCH(1,1)	NM(2)-GARCH(1,1)	t-GARCH	Кол-во "побед", итог
ILNM	0	0	0	0	0	0	0
Student-location-scale	25	0	3	0	0	3	31
GMM(K)	25	7	0	1	0	3	36
GARCH(1,1)	25	11	14	0	0	0	50
NM(2)-GARCH(1,1)	25	24	23	18	0	18	108
t-GARCH	25	18	20	0	0	0	63
Кол-во "поражений", итог	125	60	60	19	0	24	

Результаты сравнения моделей с помощью теста Шеннак-Вильгельма:

**Таблица 2 Тест Шеннак-Вильгельма**

Результаты попарного сравнения моделей	ILNM	Student-t-location-scale	GMM(K)	GARCH(1,1)	NM(2)-GARCH(1,1)	t-GARCH	Кол-во "побед", итог
ILNM	0	0	0	0	0	0	0
Student-location-scale	25	0	1	0	0	3	29
GMM(K)	25	6	0	0	0	3	34
GARCH(1,1)	25	9	15	0	0	0	49
NM(2)-GARCH(1,1)	25	23	24	18	0	15	105
t-GARCH	24	17	20	0	0	0	61
Кол-во "поражений", итог	124	55	60	18	0	21	

Выбор наилучшей модели по информационным критериям Байеса и Акаике:

**Таблица 3 Информационные критерии**

Число абсолютных "побед"	AIC	BIC
ILNM	0	0
Student-location-scale	4	7
GMM(K)	3	0
GARCH(1,1)	1	3
NM(2)-GARCH(1,1)	5	2
t-GARCH	12	13

В строках Таблиц 1 и 2 приведено число тикеров, на которых модель, стоящая в строке, оказалась лучше моделей, стоящих в соответствующих столбцах, в указанном смысле. Можно видеть, что наилучшей при применении и критерия Вонга, и модифицированного критерия Вонга, оказывается модель  $NM(2)$ -GARCH(1,1).

Напомним, однако, что данная модель содержит наибольшее число – 7, – параметров. Поэтому, с нашей точки зрения, представляется важным провести сравнение моделей с помощью информационных критериев Байеса и Акаике. Результаты приведены в Таблице 3. Как видно, наилучшей из всех чаще всего оказывается модель  $t$ -GARCH. Однако модель  $NM$ -GARCH, лучшая в смысле правдоподобия, также относительно часто оказывается и лучшей в смысле критерия AIC и в меньшей степени, BIC.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что из рассмотренных моделей волатильности наиболее правдоподобное описание волатильности обеспечивают модели  $NM(2)$ -GARCH(1,1) и  $t$ -GARCH. Между тем, модель  $NM(2)$ -GARCH(1,1), в отличие от  $t$ -GARCH, является просто интерпретируемой: компоненты волатильности можно поставить в соответствие «режимам» активности торгов на фондовом рынке. Примечательно, что большей компоненте, как правило, соответствует меньший вес, что хорошо согласуется с приведенной выше интерпретацией.

Вышеизложенные замечания обосновывают применимость модели  $NM(2)$ -GARCH(1,1) в решении различных задач, связанных с управлением финансовыми рисками, в частности, оценке деривативов.

#### **Использованные источники:**

1. Бенинг В.Е., Горшенин А.К., Королев В.Ю. Асимптотически оптимальный критерий проверки гипотез о числе компонент смеси вероятностных распределений. // Информатика и ее применения, 2011. Т.5. Вып. 3.
2. Горшенин А.К.. Проверка гипотез о числе компонент смеси вероятностных распределений.
3. Королев В. Ю. Вероятностно-статистические методы декомпозиции волатильности случайных процессов. М.: Издательство Московского университета, 2011
4. Королев В.Ю., Назаров А.Л.. Разделение смесей вероятностных распределений при помощи сеточных методов моментов и максимального правдоподобия. // Автомат. и телемех, 2010. Т. 71. № 3.
5. Назаров А.Л. Асимптотические свойства оценок, полученных с помощью сеточных методов разделения смесей вероятностных распределений //



Статистические методы оценивания и проверки гипотез, 2012.

6. Назаров А.Л. Нижние оценки устойчивости смесей нормальных распределений к изменениям смешивающих распределений. // Информатика и ее применения, 2012. Т.6. Вып.4. С.40-48

7. Назаров А.Л. О состоятельности оценок параметров масштабных смесей нормальных распределений, получаемых с помощью сеточных методов. // Системы и средства информатики, 2012. Т.22. № 2

8. Назаров А.Л. Об устойчивости смесей вероятностных законов к возмущениям смешивающих распределений. // Статистические методы оценивания и проверки гипотез, 2010.

9. C. Alexander, E. Lazar. Normal mixture GARCH(1,1): applications to exchange rate modeling. // Journal of applied econometrics, Vol.21, p. 307–336, 2006.

10. C. Alexander, E. Lazar. Symmetric normal mixture GARCH // ISMA Centre discussion papers in Finance, 2003

11. Bai, X., Russell, J.R. and Tiao, G.C. Beyond Merton's Utopia(I): Effects of Non-normality and Dependence on the Precision of Variance Using High-frequency Financial Data // University of Chicago, GSB Working Paper, 2001

12. Bai, X., Russell, J.R. and Tiao, G.C. The Kurtosis of GARCH and Stochastic Volatility Models // Journal of Econometric, 2003.

13. Bollerslev, T. Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity// Journal of Econometrics, Vol. 31, p.309-328

14. Yin-Wong Cheung, Sang-Kuck Chung. A long-memory model with mixed normal GARCH for US inflation data.//2009

15. Doornik, J.A., Ooms, M. Multimodality and the GARCH Likelihood //mimeo, Nuffield College, 2000

16. Engle, R.F. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of Variance of United Kingdom Inflation //Econometrica, Vol. 50, № 4, p.987-1007

17. Fama, E. The Behavior of Stock-Market Prices // Journal of Business, Vol.38, p.34-105, 1965

18. Markus Haas, Stefan Mittnik, Marc S. Paolella. Multivariate Normal Mixture GARCH // 2005

19. Hansen, P.R., Lunde, A. A Comparison of Volatility Models: Does Anything Beat a GARCH(1,1)// Centre for Analytical Finance Working Paper Series, №84, 2001

20. Kon, S.J. Models of Stock Returns – A Comparison //The Journal of Finance, Vol.39, Issue 1, p.147-165

21. Mandelbrot B. The Variation of Certain Speculative Prices //Journal of Business, Vol.36, p.394-419, 1963

22. M. Marcelliano, B. Rossi. Model selection for nested and overlapping non-linear, dynamic and possibly misspecified models // Working paper, 2008
23. L.B. Mogensen. Models of changing volatility: a multifractal approach // Aarhus School of Business, Department of Business studies, 2011
24. Susanne Schennach, Daniel Wilhelm. A simple parametric model selection test // Cemmap working paper CWP10/14
25. Solomon, H., Stephens, M. Distribution of a sum of weighted chi-square variables // Journal of the American Statistical Association Vol. 72, No. 360 (Dec., 1977), pp. 881-885
26. Roberts, M.C. Commodities, Options and Volatility: Modeling agricultural futures prices // Working paper, the Ohio State University (2001)
27. Vlaar, P.J.G., Palm, F.C. The Message in Weekly Exchange Rates in the European Monetary System: Mean Reversion, Conditional Heteroscedasticity and Jumps // Journal of Business & Economic Statistics, Vol.11, № 3, 351-360
28. Quang H. Vuong. Likelihood ratio tests for model-selection and non-nested hypothesis. Econometrica, Vol.57, Issue 2, 1989

#### Приложение 1.

Функция правдоподобия параметров  $\theta = (p_1, \dots, p_K, \sigma_1, \dots, \sigma_K)$  при условии наблюдения  $x$  для модели смеси нормальных распределений имеет вид:

$$f(p_1, \dots, p_K, \sigma_1, \dots, \sigma_K | x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \sum_{i=1}^K \frac{p_i}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}. \quad (5)$$

Соответственно,

$$\begin{aligned} \frac{\partial \ln f(\theta)}{\partial p_i} &= \frac{\partial f(\theta)}{\partial p_i} \cdot \frac{1}{f(\theta)}; \\ \frac{\partial f}{\partial p_i} &= \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \left( \frac{1}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}} - \frac{1}{\sigma_K} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_K^2}} \right); \\ \frac{\partial \ln f(\theta)}{\partial p_i} &= \frac{\left( \frac{1}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}} - \frac{1}{\sigma_K} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_K^2}} \right)}{\sum_{i=1}^K \frac{p_i}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}}. \end{aligned} \quad (6)$$

Для упрощения записей введем обозначения:

$$g_i = \frac{1}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}; \quad G = \sum_{i=1}^K \frac{p_i}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}.$$

Тогда выражение (4) можно переписать как

$$\frac{\partial \ln(\theta)}{\partial p_i} = \frac{(g_i - g_K)}{G}.$$

Найдем производные первого порядка по параметрам  $\sigma_1, \dots, \sigma_K$ .

$$\begin{aligned} \frac{\partial \ln f(\theta)}{\partial \sigma_i} &= \frac{\partial f(\theta)}{\partial \sigma_i} \cdot \frac{1}{f(\theta)}; \\ \frac{\partial f(\theta)}{\partial \sigma_i} &= \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \left( \frac{p_i}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}} \right)'_{\sigma_i} = \frac{p_i}{\sqrt{2\pi}} \frac{\partial g_i}{\partial \sigma_i}; \\ \frac{\partial g_i}{\partial \sigma_i} &= e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}} \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^4} \right) = g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right). \end{aligned}$$

Подставляя в предыдущее выражение, получаем

$$\frac{\partial f(\theta)}{\partial \sigma_i} = \frac{p_i}{\sqrt{2\pi}} g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right).$$

Отсюда,

$$\frac{\partial \ln(\theta)}{\partial \sigma_i} = \frac{\frac{p_i}{\sqrt{2\pi}} g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right)}{f(\theta)} = \frac{p_i g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right)}{G}.$$

Найдем теперь частные производные второго порядка.

$$\begin{aligned} \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p_i \partial p_j} &= \frac{\partial \left( \frac{g_i - g_K}{G} \right)}{\partial p_j} = \frac{\frac{\partial (g_i - g_K)}{\partial p_j} \cdot G - \frac{\partial G}{\partial p_j} \cdot (g_i - g_K)}{G^2} \\ &= - \frac{(g_i - g_K)(g_j - g_K)}{G^2}. \end{aligned}$$

$$\frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial \sigma_i \partial \sigma_i} = \frac{\partial \frac{p_i g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right)}{G}}{\partial \sigma_i} =$$

$$= \frac{p_i g_i \left( \left( \frac{-3x^2 + \sigma_i^2}{\sigma_i^4} \right) + \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right)^2 \right) \cdot G - \left( p_i g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right) \right)^2}{G^2};$$

$$\frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial \sigma_i \partial \sigma_j} = \frac{- \left( p_i g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right) \right) \left( p_j g_j \left( \frac{x^2 - \sigma_j^2}{\sigma_j^3} \right) \right)}{G^2}$$

Наконец, найдем смешанные производные:

$$\frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p_i \partial \sigma_i} = \frac{\partial \left( \frac{g_i - g_K}{G} \right)}{\partial \sigma_i} = \frac{\frac{\partial g_i}{\partial \sigma_i} \cdot G - \frac{\partial G}{\partial \sigma_i} (g_i - g_K)}{G^2}$$

$$= \frac{g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right) \cdot G - p_i g_i \left( \frac{x^2 - \sigma_i^2}{\sigma_i^3} \right) (g_i - g_K)}{G^2};$$

$$\frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p_i \partial \sigma_j} = \frac{\partial \left( \frac{g_i - g_K}{G} \right)}{\partial \sigma_j} = \frac{- \frac{\partial G}{\partial \sigma_j} (g_i - g_K)}{G^2} = \frac{- p_j g_j \left( \frac{x^2 - \sigma_j^2}{\sigma_j^3} \right) (g_i - g_K)}{G^2}.$$

Таким образом, градиент логарифмической функции правдоподобия имеет вид:

$$\nabla \ln f(\theta) = \left( \frac{\partial \ln f(\theta)}{\partial p}, \frac{\partial \ln f(\theta)}{\partial \sigma} \right); \quad (7)$$

Матрица Гессе:

$$H = \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial \theta \partial \theta'} = \begin{pmatrix} \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p} & \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p \partial \sigma} \\ \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial p \partial \sigma} & \frac{\partial^2 \ln f(\theta)}{\partial \sigma} \end{pmatrix}. \quad (7a)$$

Аналогичные выражения получены для модели NM(K)-GARCH(1,1).

Логарифмическую функцию правдоподобия  $m(\theta|x)$  дифференцируем по параметрам:

$$\theta = (p_1, \dots, p_{K-1}, \omega_1, \alpha_1, \beta_1, \dots, \omega_K, \alpha_K, \beta_K) = (p_1, \dots, p_{K-1}, \gamma_1, \dots, \gamma_K)$$

Как и прежде, будем пользоваться следующими обозначениями:

$$g_i = \frac{1}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}; \quad G = \sum_{i=1}^K \frac{p_i}{\sigma_i} e^{\frac{-x^2}{2\sigma_i^2}}.$$

Приведем выражения для производных первого порядка:

$$\frac{\partial m_t(\theta)}{\partial p_i} = \frac{(g_i - g_K)}{G}; \quad (8a)$$

$$\frac{\partial m_t(\theta)}{\partial \gamma_i} = \frac{1}{2\sigma_{it}^2} \left( \frac{p_i g_i}{G} \right) \left( \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} - 1 \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right). \quad (8b)$$

Производные второго порядка:

$$\frac{\partial m_t(\theta)}{\partial p_i \partial p_j} = -\frac{(g_i - g_K)(g_j - g_K)}{G^2}; \quad (8c)$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial^2 m_t(\theta)}{\partial \gamma_i \partial \gamma_i} = & \left( \frac{1}{\sigma_{it}^2} \right)^2 \left[ \left( \frac{p_i g_i (G - g_i)}{4G} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right)^2 + \left( \frac{p_i g_i}{2G} \right) \left( 1 - \frac{2\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right) \right] \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right) + \\ & + \left( \frac{1}{2\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{p_i g_i}{G} \right) \left( \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} - 1 \right) \left( \frac{\partial^2 \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i \partial \gamma_i'} \right); \end{aligned} \quad (8d)$$

$$\frac{\partial^2 m_t(\theta)}{\partial \gamma_i \partial p_i} = \left( -\frac{1}{2\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{g_i \cdot G - g_i (g_i - g_K)}{G^2} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right); \quad (8e)$$

$$\frac{\partial^2 m_t(\theta)}{\partial \gamma_i \partial p_j} = \left( \frac{1}{2\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{p_i g_i (g_i - g_K)}{G^2} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right); \quad (8f)$$

$$\frac{\partial^2 m_t(\theta)}{\partial \gamma_K \partial p_j} = \left( -\frac{1}{2\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{g_K \cdot G - g_K (g_i - g_K)}{G^2} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right); \quad (8g)$$

$$\frac{\partial^2 m_t(\theta)}{\partial \gamma_i \partial \gamma_j'} = \left( \frac{-1}{4\sigma_{it}^2 \sigma_{jt}^2} \right) \left( \frac{p_i g_i \cdot p_j g_j}{G^2} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{it}^2} \right) \left( 1 - \frac{\varepsilon_t^2}{\sigma_{jt}^2} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} \right) \left( \frac{\partial \sigma_{jt}^2}{\partial \gamma_j'} \right). \quad (8i)$$

В правой части фигурируют производные условной дисперсии по параметрам модели. Приведем рекуррентные выражения для них:

$$\frac{\partial \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i} = (1, \varepsilon_{t-1}^2, \sigma_{it-1}^2)' + \beta_i \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \gamma_i};$$

Начальные значения отыскиваются по формуле:

$$\frac{\partial \sigma_{i0}^2}{\partial \gamma_i} = (1, s, s^2), \quad s^2 = \frac{\sum_{t=1}^T \varepsilon_t^2}{T}.$$

Выражение для производных второго порядка:

$$\frac{\partial^2 \sigma_{it}^2}{\partial \gamma_i \partial \gamma_i'} = w_{it} + \beta_i \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \gamma_i \partial \gamma_i'},$$

$$\text{где } \mathbf{w}_{it} = \begin{bmatrix} 0 & 0 & \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \omega_i} \\ 0 & 0 & \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \alpha_i} \\ \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \omega_i} & \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \alpha_i} & 2 \frac{\partial \sigma_{it-1}^2}{\partial \beta_i} \end{bmatrix},$$

а начальное значение находится как  $\frac{\partial^2 \sigma_{i0}^2}{\partial \gamma_i \partial \gamma_{i'}} = \begin{bmatrix} 0 & 0 & s \\ 0 & 0 & s \\ s & s & 2s \end{bmatrix}.$



*Карлова С.Н.*  
*студент 3 курса*  
**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный**  
**аграрный университет»**  
*Россия, г. Орел*

## **СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК**

Аннотация: в данной статье рассмотрены сущность и определения основных средств и основных фондов в экономической литературе. Определены основные источники финансирования основных средств АПК.

В экономической литературе не существует единого подхода к определению сущности основных средств. Зачастую основные средства именуется основным капиталом, основными фондами и т.д.

В энциклопедическом словаре представлено такое определение: «Основной капитал – это часть производительного капитала (затраты на машины, оборудование, здания, сооружения), которая переносит свою стоимость на вновь созданный продукт частями и возвращается собственнику в денежной форме постепенно по мере снашивания, в течение ряда кругооборота капитала».

В толковом словаре экономических и юридических терминов приводится следующее определение: «Основные средства – средства труда производственного и непроизводственного назначения, участвующие в процессе производства в течение многих циклов при сохранении своих основных свойств и первоначальной формы. Постепенное изнашивание основных средств и их стоимость переносятся на изготавливаемую продукцию».

Наиболее адекватна современным экономическим условиям трактовка основного капитала, которая дана в работах профессора Шийч О.И. По мнению, основной капитал включает основные средства, а также незавершенные долгосрочные инвестиции, нематериальные активы и новые долгосрочные финансовые инвестиций.

В современной экономике появились новые понятия, характеризующие процесс движения капитала, динамику его реального существования. Профессор Шийч О.И. считает, что введенное в современный экономический оборот, понятие «внеоборотные активы» и «основной капитал» тождественны. В финансовой отчетности основной капитал употребляется в качестве понятия основные средства.

Исходя из выше представленного можно, можно сделать вывод, что

терминология в экономической литературе в отношении понятий связанных с основными фондами до сих пор не устоялась и нуждается в уточнении. Она во многом теоретически не обоснована, консервативна и не учитывает закономерностей оборота капитала в реальных условиях.

По нашему мнению, в российской действительности с определением долей приближенности термин «основные фонды» и «основной капитал» можно употреблять как синонимы в качестве денежной оценки средства производства. Понятие «основные средства» применять как физическую характеристику средств производства.

Основные производственные фонды предприятия – это стоимостное выражение средств труда. Главным определяющим признаком основных фондов выступает способ перенесения стоимости на продукт постепенно: в течение ряда производственных циклов; частями; по мере износа. Износ основных фондов учитывается по установленным нормам амортизации, сумма которой включается в себестоимость продукции. После реализации продукции начисленный износ накапливается в особом амортизационном фонде, который предназначается для новых капитальных вложений. Таким образом, единовременно авансированная стоимость в уставный капитал (фонд) предприятия в частности основного капитала совершает постоянный кругооборот, переходя из денежной формы в натуральную, в товарную и снова в денежную. В этом состоит экономическая сущность основных фондов [1].

Основные средства предприятия формируются за счет собственных (внутренних), так и за счет заемных (внешних источников).

Основным источником финансирования является собственный капитал. В его состав входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный капитал и добавочный капитал, нераспределенная прибыль), амортизационные отчисления и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и др.)

Кроме собственных источников формирования основных средств предприятия существуют и заемные.

Это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг и другие [2].

Для предприятий агропромышленного комплекса характерны определенные особенности формирования и управления основными средствами в отличие от промышленных предприятий.

К ним можно отнести замедленность движения капитала, низкий уровень использования основных средств, неэффективную структуру

активов, их низкую ликвидность.

Соответственно, на основанных стадиях кругооборота внеоборотных активов необходимо учитывать эти особенности. Так, на первой стадии, когда сформулированные предприятием внеоборотные активы переносят часть своей стоимости на себестоимость готовой продукции, необходимо учитывать особенности амортизации различных видов внеоборотных активов в сельском хозяйстве. На второй стадии – процесс реализации продукции в накоплении износа внеоборотных активов в форме амортизационного фонда – также необходимо учитывать особенности таких видов внеоборотных активов как земельные участки, рабочий скот, продуктивный скот и многолетние насаждения. На третьей стадии, когда средства амортизационного фонда направляется на текущий и капитальный ремонт или приобретение новых видов внеоборотных активов – целесообразно использовать технику, взятую в лизинг. Преимуществом такого способа формирования внеоборотных активов является: возможность приобретения техники, машин, и оборудования во временное пользование; отсутствие необходимости сразу выплачивать значительные суммы, как при приобретении машин и оборудования; получение в аренду полностью пригодного, но бывшего в эксплуатации оборудования по низкой цене; финансовая и инженерно-техническая помощь лизинговой компании [3].

#### **Использованные источники:**

1. Ветрова Л.Н. Управленческий учет и анализ производственных затрат в промышленном птицеводстве (на примере птицеводческих организаций Орловской области). Диссертация на соискание учетной степени кандидата экономических наук/ Орел, 2001.
2. Ветрова Л.Н. Закрытие счетов бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях. Все для бухгалтера, 2006г. №8 с. 22-28.
3. Ветрова Л.Н. учет затрат на производство и исчисление себестоимости овощей закрытого грунта. Бухучет в сельском хозяйстве, 2009г. №4 с.21-28

*Кармышкина В.В.*

*Толмачева Л.И.*

#### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ**

*Статья посвящена перспективам развития электронных денег в России. В ходе исследования проведен сравнительный анализ платежей через ЭПС и платежей через системы электронных денег в России, количества проведенных транзакций на рынке электронных денег, рассмотрена структура платежей.*

*Ключевые слова: электронные деньги, электронная платежная система, транзакция, интернет – магазин, конвертация валюты.*

*Karmyshkina V. V.  
Tolmacheva L. I.*

## **PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY IN RUSSIA**

The article is devoted to prospects of development of electronic money in Russia. During the research, a comparative analysis of payments through EPS and payments through the system of electronic money in Russia, number of transactions conducted on the electronic money market, the structure of payments.

**Keywords:** electronic money, electronic payment system, transaction, online shop, currency exchange.

В настоящее время Интернет имеет важное значение для каждого человека: он дает ему возможность получать интересующую информацию и в любой момент. В современном обществе он становится универсальным средством для ведения определенных видов деятельности и осуществления безналичных платежей. Именно оплата различных покупок и некоторых услуг путем электронных денег получила значительную популярность у населения. Об этом свидетельствуют и данные CNews, по которым объем рынка электронных денег в России в 2013 г. вырос на 43% и достиг 440 млрд. руб. При этом количество транзакций за год увеличилось на 22% и составило 550 млн.руб., сообщает J'son & Partners Consulting. В 2012г. оборот электронных денег составлял 281млрд.руб., увеличившийся на 72% по сравнению с предыдущим годом. В 2011 году совокупная доля Visa QIWI Wallet, Web Money и Яндекс.Деньги по обороту на рынке электронных денег составила 90%. Ожидается, что к концу 2017 года рынок превысит 680 млрд. руб., при этом среднегодовой темп роста (CAGR) с 2012 по 2017 годы составит 20%. По оценке J&P, в 2013 г. оборот рынка ЭПС в России составил 2,4 трлн. руб., показав рост на 27% в сравнении год к году. Для сравнения, в 2012 г. рынок ЭПС вырос на 24% приблизительно до 1,9 трлн. руб.

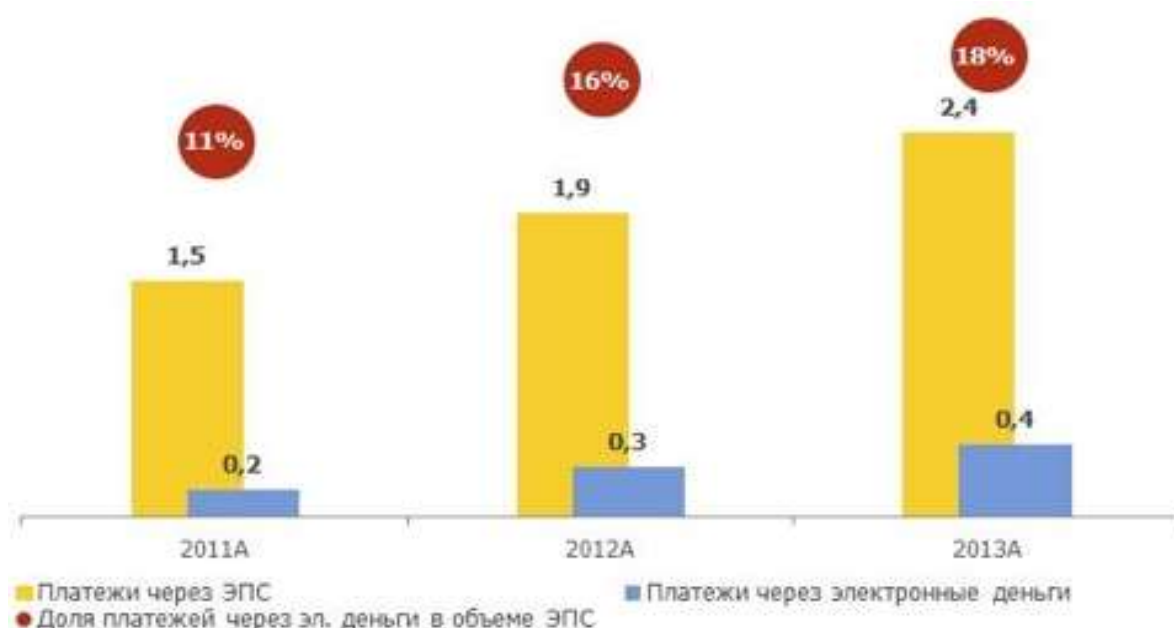


Рисунок 1. Сравнение оборотных платежей через ЭПС и платежей через системы электронных денег в России, трлн. руб.

Развитие расчетов электронными деньгами сопровождается увеличением количества транзакций, что наглядно представлено на рисунке 2.

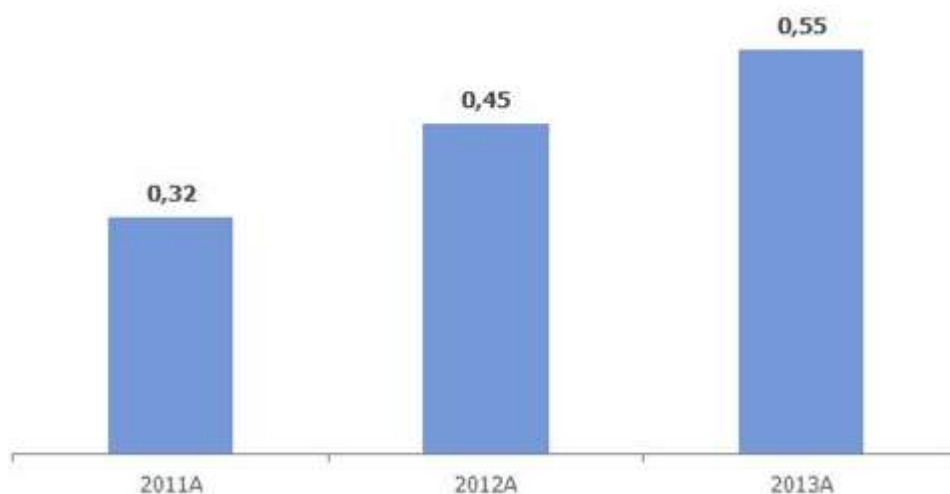


Рисунок 2. Количество транзакций на рынке электронных денег в России, млрд. руб.

Следует отметить, что структура платежей на рынке электронных денег в России изменяется. Так, за период 2011-2013гг. наблюдается рост доли переводов за счет сокращения оплаты мобильной связи.

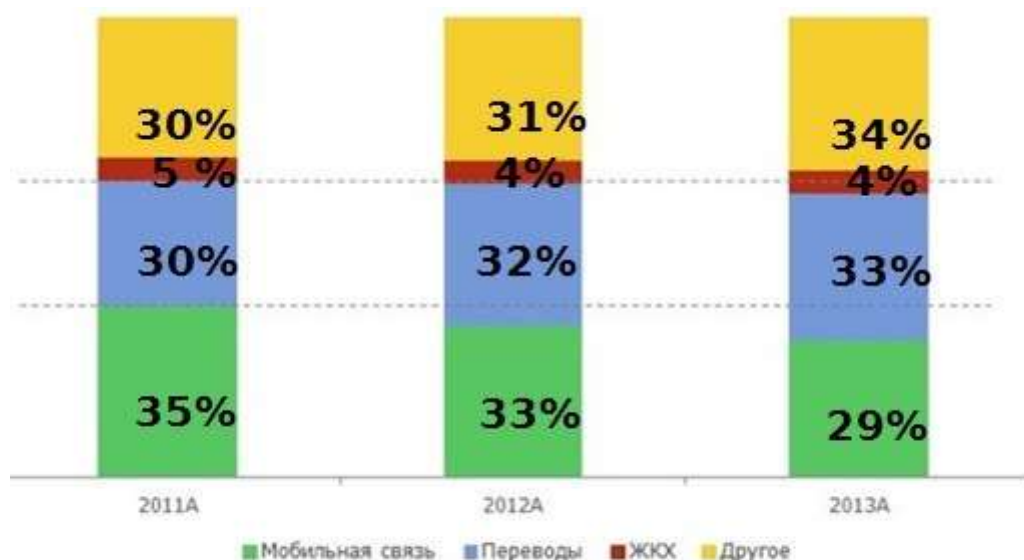


Рисунок 3. Структура платежей на рынке электронных денег в России.

Как отмечалось ранее, по прогнозу J&P, годовой объем рынка электронных денег в России к 2017 г. достигнет 680 млн. руб. Что касается рынка ЭПС, то его годовой оборот, по оценке экспертов, к 2017 г. возрастет до 3,7 трлн. руб. Доля сегмента электронных денег в обороте рынка ЭПС сохранится на уровне прошлого года - около 18%.

Люди преклонного возраста по-прежнему больше доверяют традиционным способам оплаты. Немаловажную роль играет сложившийся в обществе стереотип: всё, что не имеет материальной формы – нелегально. На сегодняшний день в России функционируют такие электронные платежные системы, как WebMoney, Яндекс.Деньги, CyberPlat, MoneyMail, Rapida и другие. Наиболее известна россиянам система Яндекс. Деньги (согласно опросу TNS), о ней осведомлены 78% опрошенных. О Webmoney знают 65%, Деньги@Mail.Ru - 46%, QIWI Кошелек - 35%, PayPal - 27% респондентов.

Преимуществами такой формы оплаты являются:

1. Быстрота выполнения финансовых операций. С помощью электронных денег можно быстро произвести оплату.

2. Удобство. Не во всех интернет - магазинах производится оплата кредитными картами. Большинство из них предпочитают работать с электронными деньгами.

3. Быстрая конвертация данной валюты. Электронные деньги могут быть переведены в любую необходимую для пользователя валюту или драгоценные металлы.



Несмотря на популярность использования электронных систем оплаты, они также включают свои недостатки:

1. Ненужные траты. Пользователи, не ощущая их материально, начинают относиться к деньгам менее трепетно и тратить на ненужные им вещи.

2. Высокие комиссии за пользование услугами, размер которых не регулируется законом "О национальной платежной системе".

3. Не все интернет - магазины принимают электронные деньги. Несмотря на то, что рынок интернет - коммерции в России развивается достаточно активно, все же далеко не все магазины принимают к расчету виртуальные деньги. Порой пользователям электронных кошельков приходится тратить немало времени в поисках места, где можно приобрести понравившуюся вещь.

4. Нужно всегда быть «он - лайн ». Для совершения покупки или оплаты услуг у вас под рукой всегда должен быть доступ во всемирную паутину.

5. Вопросы безопасности.

Иногда в нашей жизни очень тяжело сделать выбор - перейти на виртуальные деньги или все же выбрать реальные купюры. У каждого человека свое отношение к этому.

В настоящее время электронные платежные системы динамично развиваются. После вступления в силу Федерального Закона РФ от 27.06.2011 г. N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" у Центрального банка появилось больше полномочий в регулировании оборота электронных денег, в том числе электронных кошельков. Поэтому, можно предположить, что данный вид оплаты будет более защищен от мошенничества, а, следовательно, будет пользоваться спросом среди населения.

#### **Использованные источники:**

1. О национальной платежной системе: федер. закон от 27.06.2011 г. N 161-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа:[http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru) (Дата обращения 19.05.2015г.)

2. Рогова, Н. Электронные деньги: где, и как их можно применить // Финансовый департамент, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fd7.ru/elektronnedengi-gde-i-kak-ix-mozhno-primenit/>.

3. Трегубова, Е. Виртуальные деньги. Плюсы и минусы электронных кошельков // Аргументы и факты, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/mymoney/42522>.

4.Электронные деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru /index.php/> Статья:Электронные\_деньги.

5.Электронные деньги в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.dvreclama.ru/others/analytics/query/24950/sistemy\\_elektronnykh\\_den\\_eg\\_rossiya\\_ispolzovanie\\_uroven\\_osvedomlennosti\\_opros\\_tns\\_issledovanie\\_fond\\_o/](http://www.dvreclama.ru/others/analytics/query/24950/sistemy_elektronnykh_den_eg_rossiya_ispolzovanie_uroven_osvedomlennosti_opros_tns_issledovanie_fond_o/).

*Карнов К.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра гуманитарных дисциплин АОУ*

*«ИЭУП»*

*Россия, г. Кисловодск*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ**

В целях устранения недостатков в деятельности органов исполнительной власти края в сфере противодействия коррупции необходимо, на наш взгляд, обеспечить комплексное, системное взаимодействие органов власти и институтов гражданского общества в сфере противодействия коррупции – это выступает системной основой совершенствования системы противодействия коррупции.

Однако, несмотря на обнаружившуюся незрелость [1] и слабость институтов гражданского общества [2-4], они, тем не менее, располагают достаточно весомым потенциалом в антикоррупционной сфере [5-7].

В этих условиях для эффективного противодействия коррупции требуется наладить реальное взаимодействие органов государственной власти с институтами гражданского общества, умеющими конструктивно критиковать и принципиально контролировать органы публичной власти, заставляя их тем самым работать в интересах всего общества [8].

Итак, в плане организации конструктивного взаимодействия институтов гражданского общества с органами государственной власти необходимо достичь следующих целей:

- создание условий и предпосылок осуществления эффективного взаимодействия органов государственной власти и институтов гражданского общества в сфере противодействия коррупции [8];

- построение системы широкого общественного контроля за органами публичной власти, соблюдением и защитой ими конституционных прав и свобод граждан [9];

- преодоления противоречий и недоверия между институтами

гражданского общества и органами публичной власти [10];

- формирование в обществе нетерпимого отношения к коррупции.

Соответственно, для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование государственной антикоррупционной политики, в том числе в сфере антикоррупционного законодательства [11];

- обеспечение на системной основе согласованных и целенаправленных совместных действий органов государственной власти и институтов гражданского общества;

- расширение круга вопросов в сфере противодействия коррупции, к решению которых привлекаются институты гражданского общества [12];

- создание системы стимулов для активного участия институтов гражданского общества в решении задач, поставленных государством в сфере противодействия коррупции [13]

- создание условий, способствующих подконтрольности, открытости и прозрачности для институтов гражданского общества деятельности органов государственной власти, связанной с принятием и реализацией управленческих решений в сфере противодействия коррупции [14];

- разработка, внедрение и совершенствование эффективных механизмов учета общественного мнения при выработке решений органами государственной власти в сфере противодействия коррупции [15];

- формирование у населения антикоррупционного мировоззрения.

Далее обозначим и охарактеризуем основные направления взаимодействия органов государственной власти и институтов гражданского общества в сфере противодействия коррупции.

1. Обеспечение на системной основе согласованных и целенаправленных совместных действий органов государственной власти и институтов гражданского общества.

2. Расширение круга вопросов в сфере противодействия коррупции, к решению которых привлекаются институты гражданского общества

3. Создание системы стимулов для активного участия институтов гражданского общества в решении задач, поставленных государством в сфере противодействия коррупции

4. Создание условий, способствующих подконтрольности, открытости и прозрачности для институтов гражданского общества деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, связанной с принятием и реализацией управленческих решений в сфере противодействия коррупции.

5. Внедрение и совершенствование эффективных механизмов учета общественного мнения при выработке решений органами государственной власти в сфере противодействия коррупции [16].

**Использованные источники:**

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.

10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.
11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27.

*Карнов К.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра гуманитарных дисциплин АОУ*

*«ИЭУП»*

*Россия, г. Кисловодск*

## **ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА**

Под публичными слушаниями понимают проводимые представительным органом местного самоуправления или главой муниципального образования заседания с участием жителей для обсуждения проектов муниципальных правовых актов по вопросам местного значения.

В качестве цели проведения публичных слушаний определяется обсуждение проектов муниципальных правовых актов по вопросам местного значения с участием жителей муниципального образования [1-3]. В этой

формуле определяются две основные цели:

- информирование жителей муниципального образования о наиболее важных вопросах, по которым предполагается принятие соответствующих решений органами и должностными лицами местного самоуправления [4-6];
- выявление мнения жителей по поводу как содержания этих вопросов, так и по поводу качества представляемых проектов решений [7].

В отличие от депутатских слушаний, которые являются формой деятельности представительного органа местного самоуправления, публичные слушания определяются федеральным законодателем как форма участия населения в осуществлении местного самоуправления [8]. У депутатских и публичных слушаний также разная правовая основа, различные требования к проведению процедуры и разный характер принимаемых в итоге решений [9]. Порядок проведения депутатских слушаний регулируется, как правило, регламентом представительного органа местного самоуправления. Кроме того, о статусе публичных слушаний следует говорить как о публичных слушаниях всего муниципального образования, а не какого-либо органа или должностного лица местного самоуправления [10-12]. Таким образом, можно сказать, что институты публичных слушаний и депутатских слушаний не тождественны между собой.

В муниципальной практике впервые встречается форма непосредственной демократии рекомендательного характера, которая, тем не менее, обязательно должна проводиться по некоторым вопросам местного значения [13].

Решение определенных вопросов раньше не требовало обязательного привлечения населения муниципального образования к их обсуждению. Введение данной формы должно способствовать активизации участия населения в осуществлении местного самоуправления и развитию демократии на местном уровне [14].

По итогам проведения публичных слушаний могут быть приняты резолюции, рекомендации и обращения [15]:

- представителю органа муниципального образования;
- главе муниципального образования;
- жителям муниципального образования;
- органам государственной власти;
- предприятиям, учреждениям и организациям, расположенным на территории муниципального образования и т.п.

Рекомендации органов государственной и муниципальной власти



могут содержать изложение и альтернативных точек зрения по обсуждаемому вопросу. Данные решения носят рекомендательный характер, т.е. не являются обязательными для исполнения органами и должностными лицами местного самоуправления [16].

Учитывая сложность и значимость вопросов, подлежащих обязательному рассмотрению на публичных слушаниях, для качественного и всестороннего их рассмотрения, выявления различных точек зрения населения, систематизации позитивных предложений и т.д. необходимо тщательно планировать и готовить публичные слушания с привлечением экспертов, специалистов, авторитетных жителей муниципального образования, представителей различных политических сил и общественных объединений.

В число мер, обеспечивающих надлежащую подготовку и проведение публичных слушаний, должны входить по крайней мере следующие:

- информирование населения о ходе подготовки публичных слушаний;
- привлечение экспертов и специалистов для выполнения консультационных и экспертных работ;
- анализ материалов, представленных инициаторами проведения публичных слушаний;
- подготовка заключений по представленным материалам;
- подготовка проектов решений, предлагаемых для рассмотрения на публичных слушаниях;
- заблаговременное информирование населения о времени и месте ознакомления заинтересованных жителей с материалами, выносимыми на публичные слушания, а также представление их жителям.

#### **Использованные источники:**

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-

Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.

4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.

5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.

6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.

7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.

8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.

9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.

10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.

11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.

12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.

13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.

14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С.

1546-1550.

15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.

16. Чеkmeneв Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

*Касимова М.З.*  
*студент 922 группы*  
*экономический факультет*  
*Рыжкова О.И.*  
*доцент*  
**ФГБОУ ВПО Ижевская ГСХА**  
*Россия, г. Ижевск*

## **СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

*Аннотация.* В данной статье рассматривается сущность понятия «специализация», ее особенности в сельскохозяйственном производстве. Также представлены и проанализированы данные по сельскому хозяйству Удмуртской Республики.

**Ключевые слова:** специализация, коэффициент специализации сельское хозяйство, производство, аграрный комплекс.

Возникновение понятия «специализация» неразрывно связано с общественным разделением труда. Впервые сущность разделения труда была сформулирована Адамом Смитом в 1776 году в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он писал: «Основным условием разделения труда является выгода, которая должна рассматриваться с разных точек зрения: для изготовителя – это экономия времени на производство продукта труда; для потребителя – это качество и цена продукта. Таким образом, специализация представляет собой такое разделение труда, которое позволяет получать выгоду от этого».

Так что же такое специализация? Специализация – это процесс сосредоточения выпуска определенных видов продукции в отдельных отраслях промышленности, на отдельных предприятиях и их подразделениях. Это процесс производства однородной продукции или выполнения отдельных технологических операций.

Специализируясь на производстве, например, одного вида продукции,

предприятие упрощает технологии производства, укрупняет производство данного вида продукции, повышает профессиональную подготовку специалистов, вырабатывает наиболее рациональные приемы выполнения работ, при этом сокращая время на производство данного товара и повышая его качество. Вследствие чего, предприятие извлекает большую выгоду из производства. Всё это подтверждает слова Адама Смита о специализации.

Таким образом, теоретической основой специализации является общественное разделение труда.

Специализация сельскохозяйственного производства имеет отличительные черты, обусловленные особенностями отрасли. В сельском хозяйстве разделение труда не может быть таким глубоким, как в промышленности.

Для эффективного ведения хозяйства огромное значение имеет определение направления производства сельскохозяйственного предприятия. Производственное направление определяется главной или основными отраслями, и его устанавливают по структуре товарной продукции за последние 3 года.

Специализированными являются предприятия, в котором доля главной отрасли в общей сумме выручки от реализации продукции составляет не менее 50%. Если на предприятии развиты 2 отрасли, и доля каждой составляет не менее 25%, то производство данного предприятия тоже является специализированным, а направление производства определяется по той отрасли, доля которой в общей сумме выручки наибольшая. Сельскохозяйственные предприятия, имеющие 3 и большее отрасли, являются многоотраслевыми и, соответственно, неспециализированными.

По специализации сельскохозяйственные предприятия можно разделить на:

Растениеводческие – плодородческие, овощеводческие, зерноводческие и др.

Животноводческие – мясные, молочные, свиноводческие, птицеводческие и др.

Основным показателем для определения специализации является коэффициент специализации:

$$K_c = \frac{100}{\sum y_m \times (2H - 1)}$$

где  $K_c$  - коэффициент специализации;

$U_m$  - доля отдельных отраслей в товарной продукции, %;

$N$  - порядковый номер отрасли по доле каждого вида продукции в ранжированном ряду.

Если коэффициент специализации меньше 0,2, то уровень считается низким, от 0,2 до 0,4 - средним, от 0,4 до 0,6 - высоким, выше 0,6 - очень высоким (углубленная специализация). Предприятия, производящие один вид товарной продукции, имеют коэффициент специализации, равный единице.

Специализация сельского хозяйства выполняет главную задачу – способствует повышению экономической эффективности производства.

Региональная специализация сельского хозяйства Удмуртской Республики имеет преимущественно животноводческое направление. Растениеводство ориентировано на потребности животноводства: традиционно зерно производится на фуражные цели, большая часть сельскохозяйственных угодий используется для выращивания кормовых культур.

Животноводство меньше, зависит от природно-климатических условий, чем растениеводство, сезонность производства не так ярко выражена. Также более равномерно используются основные и оборотные средства производства, равномернее поступает выручка от реализации продукции.

Животноводство является основным направлением деятельности товаропроизводителей, на его долю приходится около 60% производства валовой продукции и 85% выручки от ее реализации. Состояние отрасли, в конечном счете, определяет уровень эффективности всего агропромышленного комплекса.

Кроме того, развитие отрасли имеет социальную направленность: это круглогодичная занятость и источник стабильных доходов населения.

В республике развиты традиционные отрасли животноводства: скотоводство, свиноводство и птицеводство. Овцеводство, рыбоводство, коневодство, звероводство и пчеловодство в выпуске продукции сельского хозяйства занимают незначительный удельный вес.

Рассмотрим основные показатели по животноводству в УР.

Таблица 1

Основные показатели по животноводству (в хозяйствах всех категорий).

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г., в %
1	2	3	4	5
<b>Производство продуктов животноводства</b>				
произведено на убой скота и птицы в живом весе - всего, тыс. тонн	166,0	165,3	170	102
валовой надой молока, включая козье молоко, тыс. тонн	687,4	711,2	711,7	104
1	2	3	4	5
производство яиц, млн. штук,	893,1	898,3	905,2	101
<b>Численность скота на конец года, тыс. голов</b>				
крупный рогатый скот,	377,2	377,8	375,0	99
в том числе				
коровы	149,0	149,1	147,1	98
свиньи	289,4	290,8	257,1	89
овцы и козы	69,7	69,3	66,0	95



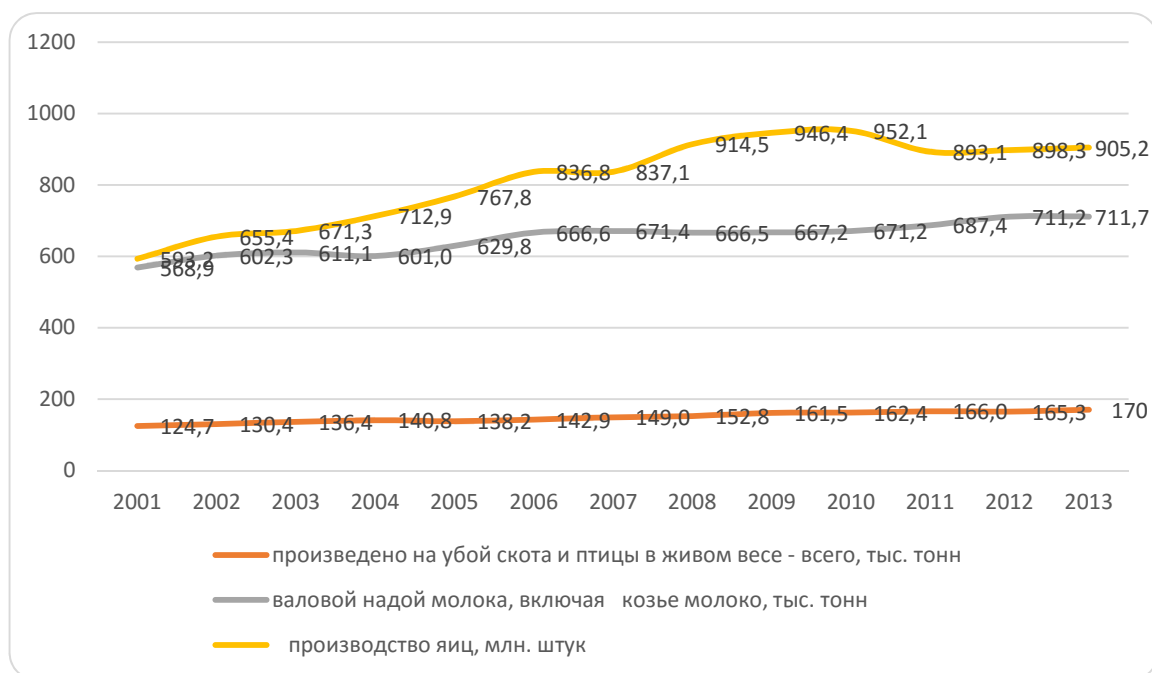


Рис. 1 Динамические ряды основных показателей по животноводству (в хозяйствах всех категорий).

Можно заметить, что производство на убой скота и птицы в живом весе с каждым годом увеличивается, хоть и незначительно. Производство молока также имеет положительную динамику. Производство яиц не отстает от других отраслей животноводства, также развивается с положительной динамикой, причем, с наибольшими темпами до 2010 года. С 2010 года производство яиц уменьшилось, но сейчас снова начинает увеличиваться. По отношению к 2011 году в 2013 году производство на убой скота и птицы выросло на 2%, производство молока выросло на 4%, производство яиц выросло на 1%.

О высокой специализации животноводства в Удмуртской Республике свидетельствует наличие несколько крупных компаний, например, ОАО «Восточный», входящий в «КОМОС ГРУПП», который занимает III место среди крупнейших свинокомплексов России. В республике самая высокая в ПФО яйценоскость кур-несушек. ОАО «Птицефабрика «Вараксино», ОАО «Удмуртская птицефабрика» входят в рейтинг 300 наиболее крупных и эффективных сельскохозяйственных предприятий Российской Федерации.

Ведущей отраслью животноводства является молочное скотоводство, стратегия развития которого основана на повышении продуктивности дойного стада. По показателю удоя молока от коровы Удмуртия занимает 3 место в Приволжском федеральном округе.

Интенсивно развивающейся отраслью является свиноводство, которое

занимает более 40 процентов в общем объеме производства мяса. В республике успешно функционируют 8 свиноводческих комплексов и специализированных хозяйств, в которых сосредоточено 80% поголовья свиней и производится 90% свинины.

Большое внимание уделяется развитию птицеводства, как одной из скороспелых отраслей животноводства, которую характеризует устойчивая динамика роста поголовья, продуктивности, производства яиц и мяса птицы. В республике действуют 5 птицефабрик яичного и одна – бройлерного направления.

Растениеводство в республике развито, по большей части, для выращивания кормовых культур и ориентировано на животноводческие потребности. Производство зерна имеет большое значение в экономике республики. Однако в связи с тем, что Удмуртия расположена в зоне рискованного земледелия, урожайность зерновых культур и объемы производства зерна по годам остаются нестабильными.

Таблица 2

Производство зерна в хозяйствах всех категорий, тыс.тонн

2000г.	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.
596,1	569,7	312,9	640,8	482,2	292,3

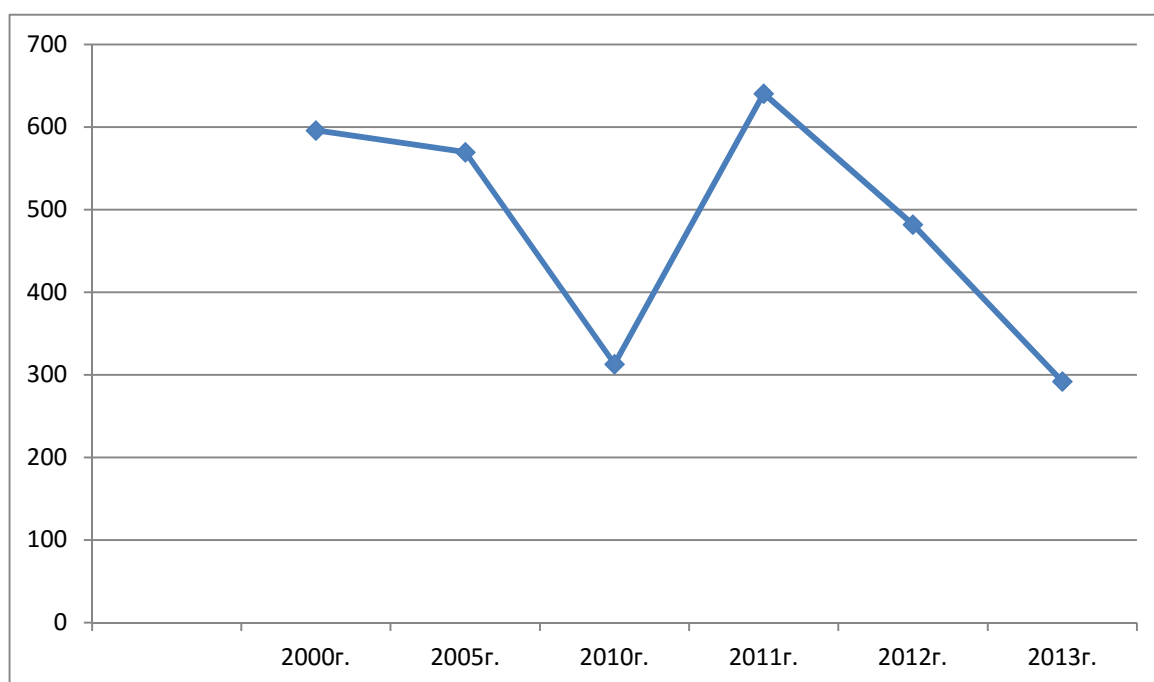


Рис. 2 Динамический ряд производства зерна в хозяйствах всех категорий.

По графику можно проследить, что объемы производства зерна очень

нестабильны и в последние годы имеют отрицательную динамику. В 2013 году по сравнению с 2011 годом объемы производства сократились на 54,4%.

Всё это подтверждает, что основным направлением специализации в Удмуртской Республике является животноводство.

Развитие специализации сельского хозяйства является важным условием развития сельского хозяйства, повышения рентабельности и эффективности производства. Также этот фактор способствует повышению конкурентоспособности аграрной продукции. А в условиях того, что в настоящее время аграрный комплекс является динамично развивающимся комплексом экономики, специализация необходима для успешного развития производства сельского хозяйства.

#### **Использованные источники:**

1. Беляева Н.А., Гоголев И.М., Хафизова Н.Ф. Проблемы инновационного регулирования отраслей региональной экономики // Вестник ИжГТУ .-2011.- №2.-с.87-89
2. Минаков И.А. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков – М.:Колос, 2000. – 328с.
3. Рыжкова О. И., Развитие социальной инфраструктуры села в Удмуртской Республике // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 2 (27). - С.48-52.

*Качалов А.А.*

*студент 1-ого курса магистратуры*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

#### **ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Все чаще в средствах массовой информации (в том числе и многих зарубежных изданиях) упоминаются проблемы этики на отечественном финансовом рынке и именно данные проблемы выходят на первый план - на сегодняшний день реже упоминаются понижения суверенного рейтинга РФ и многих российских компаний, девальвация рубля и другие потрясения, произошедшие в конце 2014 – начале 2015 года. Данное явление вызвано тем, что потрясения и волатильность носят разовый и относительно непредвиденный характер, в то время как про проблемы этики начали говорить с момента возникновения отечественного финансового рынка и несмотря на то, что наш финансовый рынок является одним из самых молодых в мире, многие проблемы даже не пытались решать за всю его

историю, хотя она насчитывает уже более 20 лет.

О каких же проблемах идет речь и каковы их предпосылки? Кажется, что многие из них на слуху и абсолютно очевидны, но для проведения анализа необходима детальная классификация, которая поможет выявить причины возникновения проблем, на основании которых можно будет найти возможное решение. Автором статьи предложена следующая классификация:

- 1) Проблемы этики взаимоотношений внутри компании
- 2) Проблемы этики возникающие при работе с контрагентами и партнерами
- 3) Проблемы этики при принятии инвестиционных решений и конфликт интересов
- 4) Проблемы этики, возникающие ввиду финансовой неграмотности сотрудников

Первая группа затрагивает проблемы, связанные с взаимоотношениями сотрудников и подразделений внутри компании. В первую очередь здесь можно выделить проблему должностных полномочий сотрудника, которые часто нарушаются ввиду отсутствия четкой и внятной должностной инструкции, а также невыработанных рекомендаций и решений на случай критической ситуации, соответственно рассматривая ее с психологической стороны можно заметить, что в условиях неопределенности и отсутствии рекомендаций и возможности получить их сотрудник, в страхе перед увольнением и дисциплинарными санкциями за отсутствие определенных действий может выработать свои решения, которые в случае его недостаточной компетентности приведут к нарушению трудовой этики и проблемам для компании. Второй проблемой данной группы можно назвать взаимоотношений сотрудников внутри компании, в связи с неравными знаниями и компетентностью возникает существенный разрыв между многими сотрудниками, что приводит к нарушению этики, так как нарушаются основные принципы взаимосоотрудничества и взаимоуважения. Третьей проблемой в данной группе можно назвать взаимоотношение подразделений: во многих инвестиционных компаниях и других финансовых организациях присутствует резкая конкуренция между подразделениями, особенно инвестиционными, идет борьба за клиентов и их ресурсы, что приводит к поступкам руководителям, которые не могут считаться этичными и также от этого страдают клиенты – нарушаются условия предоставления лучшего сервиса и комплексного обслуживания с

широким спектром финансовых инструментов.

Вторая, и наиболее важная группа проблема как раз содержит те, которые широко обсуждаются в СМИ. Не секрет, что при общении и взаимодействии с зарубежными контрагентами часто нарушаются договоренности и принимаются решения, которые приводят к конфликтам и иным недопониманиям. В первую очередь здесь можно выделить нарушение правил партнерства и установленных сроков – сроки и методика их установления часто является неадекватными, что приводит к согласованию условий, которые заведомо можно считать нарушенными. Далее следует ключевая этическая проблема: подход ориентированный на получении выгоды любыми способами, это приводит к бедной этике взаимоотношения с внешними и внутренними контрагентами, то есть не клиентоориентированный подход, а подход «получить», что приводит к затруднениям при общении и сделках. Я считаю то одним из методов решения проблем данного блока является строгий внутренний комплаенс и проверка коммуникаций, например в развитых западных странах присутствующую служащие, которые отслеживают коммуникации служащих внутри и вне компании, притом коммуникация отслеживается везде, начиная от e-mail, заканчивая чатами в системе Bloomberg.

В третьей группе проблем стоят проблемы, которые, к сожалению, стали «визитной карточкой» отечественного финансового рынка – действия, основанные на инсайдерской торговле, манипуляция рынком и конфликты интересов, вызванные не отвечающей требованиям рынка системами оценивая планов во многих финансовых учреждениях, а также чрезмерному восприятию рынка к переменчивому новостному фону. Данные проблемы являются наиболее сложными для решения, так как здесь недостаточно просто их решить, необходимо также убедить инвесторов и участников рынка в том, что они решены, следовательно решение проблем данной группы сводится к совершенствованию финансового рынка в целом и повышение уверенности инвесторов в нем. Зарубежные инвесторы не скоро забудут такие «вехи» отечественного рынка как «народное IPO» банка ВТБ [1], многочисленные сбои на Московской бирже и декабрьская девальвация рубля [2] и т.д.

Возможно, этические проблемы, описанные в предыдущих возникают по большей части из-за проблем, связанных с финансовой неграмотностью сотрудников и руководителей организаций-участников финансового рынка. Что же подразумевается под финансовой грамотностью? В первую очередь финансовая грамотность это не только знание основ работы и принципов

финансового рынка, включая подходы к его регулированию и спектра его инструментов, но и знание последствий непрофессиональных, неэтичных и запрещенных действий на нем, об этом зачастую забывают сотрудники и руководители множества компаний, зачастую они не понимают, что недостаточно знать «как работает и устроено», что еще необходимо знать последствия своих действий и, в том числе, к чему они приведут. Первая часть данной проблемы – знание основ финансового рынка решается подготовительными курсами и сертификацией, но к сертификации тоже остаются вопросы, наиболее популярный и требуемый для работы на финансовом рынке сертификат – сертификат службы Банка России по финансовому рынку (разные категории в зависимости от вида профессиональной деятельности), здесь присутствует проблема недостаточной строгости – ответы к экзамену легко учатся и забываются, так как база ответов напрямую копирует вопросы, встречающиеся на экзамене. Со второй частью проблемы бороться намного труднее – необходимо детальное объяснение последствий неэтичных действий на финансовом рынке, включая уголовные наказания. Второй проблемой данного блока является проблемы подбора персонала – зачастую встречается некомпетентный персонал, особенно в области продаж и взаимоотношений с клиентами, не знание многих инструментов рынка и правил работы с ним приводит к нарушениям принципов работы с клиентами (зачастую многие компании привлекают клиентов, обещая им перфекционизм, персонального подхода и быстрое решение проблем в области инвестиций), что является прямым нарушением этики на финансовом рынке.

Наиболее действенным методом решения описанных проблем является создание СРО, членами которой должны будут стать большинство участников финансового рынка, отвечающий за этику на финансовом рынке с разработкой принципов ведения деятельности для всех участников (в зависимости от вида профессиональной деятельности) и рекомендаций по решению проблем работы с клиентами, контрагентами и решению конфликтов.

Несмотря на обилие этических проблем финансовый рынок России остается привлекательным для множества инвесторов, предоставляя достаточно широкий спектр финансовых инструментов и инвестиционных возможностей. Решение этических проблем в первую очередь (разумеется, имеется множество других) поможет создать эффективный финансовый рынок и вернуть потерянное доверие множества инвесторов. К сожалению, решение подобных проблем зависит не только от «воли» участников, но и от



изменения менталитета самих участников, повышения финансовой грамотности населения, уменьшения вмешательства государства в экономику и развития экономики в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Финансово - экономический журнал Форбс. ВТБ и уроки «народного» IPO [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/investitsii-column/tsennye-bumagi/80507-uroki-narodnogo-ipo>
2. РосБизнесКонсалтинг. Реальные доходы населения упали вслед за декабрьской девальвацией [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/28/01/2015/54c92a899a794707c0a8e355>

*Качалов А.А.*

*студент 1-ого курса магистратуры*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **СОБСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

Собственные операции кредитной организации осуществляются с целью диверсификации рисков, расширения возможностей получения дополнительных доходов и поддержания ликвидности. Собственные операции коммерческого банка производятся от имени банка, по его инициативе и за его счет и неразрывно связаны с формированием портфеля ценных бумаг и управления ей им.

Основной областью инвестиций банков являются вложения в инструменты fixed-income, то есть облигации. Поскольку ценные бумаги представляют собой одну из форм ликвидных активов банка, необходимо уделять особое внимание их надежности. Объем инвестиций кредитных организаций в облигации зависит от объема кредитования клиентов, а также от прогнозов на рынке процентных ставок, прежде всего кредитных. Например, в случае снижения ставок на рынке кредитования, банку рациональнее увеличить портфель облигаций, и, наоборот, если ставки повышаются, банк, возможно, будет продавать имеющиеся у него ценные бумаги.

При проведении собственных операций на рынке ценных бумаг банк выступает от своего имени при приобретении или продаже тех или иных ценных бумаг для собственного портфеля. При этом у кредитной организации могут быть различные мотивы для покупки ценных бумаг: получение контроля над какой-либо организацией, покупка ценных бумаг с

целью дальнейшей перепродажи, покупка ценных бумаг для получения стабильного процентного дохода. Все эти операции отражают отдельные аспекты деятельности кредитной организации на рынке ценных бумаг.

Инвестиционная деятельность банка на финансовом рынке – операции по инвестированию в ценные бумаги направленные на получение дохода (прямого или косвенного). Прямые доходы от инвестиционной деятельности – это дивиденды, купонные платежи, прибыль от разницы в курсовой стоимости при перепродаже ценных бумаг. Косвенные доходы представляют собой выгоды, полученные банком за счет укрепления позиции на рынке, за счет владения долями в уставном капитале других юридических лиц, которые представляют собой зависимые и дочерние организации.

Основным аспектом инвестиционной деятельности банка является формирование и управление портфелем ценных бумаг, которых состоит из ценных бумаг, приобретенных с определенными целями и имеющими определенные, удовлетворяющее инвестиционной политике банка характеристики доходности, риска и ликвидности. Управление портфелем ценных бумаг - одна из важнейших составляющих процесса управления банковскими активами и пассивами, главная цель которого - извлечение прибыли.

Объектами банковских инвестиций являются различные ценные бумаги. В мировой практике существует множество различных видов ценных бумаг, по мере развития финансовых рынков и финансовой инженерии появляются все новые их разновидности. В российской банковской практике выделяют следующие инвестиционные: долговые обязательства, долевые ценные бумаги, учтенные векселя.

На сегодняшнем этапе развития отечественной банковской системы портфель ценных бумаг кредитных организаций преимущественно состоит из долговых ценных бумаг, которые в основном представлены облигациями федерального займа (ОФЗ) и долговыми обязательствами наиболее надежных эмитентов (резидентов и нерезидентов).

Существует несколько методов приобретения ценных бумаг кредитными организациями, а именно<sup>12</sup>:

1. Сделки, совершаемые непосредственно между продавцом и покупателем

---

<sup>12</sup> Банковское дело : учебник / И. О. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. - 10-е издание., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2013. - с 656.

2. Сделки, совершаемые и исполняемые через посредника
3. Сделки, совершаемые банком - непосредственным участником организованного рынка, с применением систем клиринга и взаимозачета.

В первой ситуации сторонами сделки являются непосредственно продавец и покупатель, и между ними строятся взаимоотношения по сделке. Сделка совершается в простой письменной форме, закрепляется двусторонним подписанием договора купли-продажи, в котором устанавливаются главные параметры, такие как количество ценных бумаг, их цена, порядок исполнения сделки.

Во второй ситуации появляется посредник - профессиональный участник рынка ценных бумаг, оказывающий брокерские услуги, на основании договора комиссии или поручения. Инвестор (то есть кредитная организация) выступает в качестве доверителя или комитента. При этом банк заключает с посредником договор брокерского обслуживания, который как правило носит долгосрочный характер, и в его основании лежит "рамочное" соглашение об обслуживании, которое определяет общие вопросы взаимоотношений кредитной организации и брокера.

В третьем случае банк является непосредственным участником структуры организованного рынка ценных бумаг, для этого кредитной организации необходимо получить статус дилера, то есть участника, допущенного к проведению транзакций в торговой и расчетной системах. В данной ситуации кредитная организация должна получить лицензии профессионального участника на осуществление брокерской, дилерской и депозитарной деятельности, а также отвечать требованиям организаторов торгов. Сделки, совершаемые банком как участником организованного рынка предоставляют определенные преимущества, такие как: упрощенный порядок заключения сделок, возможность использования определенных систем клиринга и взаимозачета.

Портфель ценных бумаг банка отличается от портфелей ценных бумаг инвестиционных компаний и других институциональных инвесторов, так как он коррелирован со структурой пассивов и активов банка, во многом горизонт инвестирования в некоторые инструменты определен сроками обязательств банка. Вторым принципиальным отличием является пополняемость и отзываемость портфеля: у банка имеется возможность не только размещать дополнительные ресурсы в финансовые инструменты, но и быстро продавать часть ценных бумаг, при этом реинвестируя высвободившиеся ресурсы для вложения в другие активы или для своевременного исполнения своих обязательств. Третье отличие заключается в

роли портфеля как средства управления процентным риском: финансовые инструменты, формирующие портфель, ранжируются по срокам, то есть регулируется срочное соотношение активов и пассивов, часть инвестиций кредитной организации выполняют роль резерва ликвидности и выступают объектом залога при получении краткосрочных ссуд. Еще одним немаловажным отличием является консервативность банковских портфелей: они преимущественно состоят из высоконадежных облигаций, в отличие от портфелей инвестиционных компаний и хедж-фондов, которые могут включать в себя высокорисковые инструменты и применение плеча.

Обычно формированием собственного портфеля кредитной организации занимается казначейство, а также служба дилинга. В подготовке инвестиционных решений участвуют аналитические подразделения банка, составляющие прогнозы, отражающие состояние экономики в целом и перспективы бумаг того или иного эмитента. Все инвестиционные решения должны быть одобрены департаментом риск-менеджмента, который на основе прогнозов аналитиков и структуры обязательств и активов банка определяет лимиты и сроки вложения в финансовые инструменты.

Создание портфеля ценных бумаг является сложной задачей, так как требуется большой объем статистической информации, информации об эмитентах и макроэкономических показателях, а также квалифицированный персонал, способный не только создать портфель ценных бумаг, обеспечивающий определенный уровень ликвидности и доходности при заданном уровне риска, но и оперативно изменять его в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры, а также действовать на рынке ценных бумаг с соблюдением профессиональных этических норм.

#### **Использованные источники:**

1. Банковское дело : учебник / И. О. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. - 10-е издание., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2013. - 800 с.
2. Фондовый рынок / Н. И. Берзон [и др.]. - М.: ВИТА-ПРЕСС, 2009. - 623 с.
3. Управление инвестициями. Пер с англ. / Ф. Дж. Фабоцци. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 932 с.
4. Рынок облигаций: Анализ и стратегии. Пер. с англ. / Ф. Дж. Фабоцци. – 5 изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 – 876 с
5. Финансовый информационный портал Банки.ру [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.banki.ru/>

*Каширина С. Е.  
студент 4го курса  
Самородова Л.Л., к.э.н.  
доцент*

*Кузбасский государственный технический  
университет имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

## **ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Существует множество различных факторов, влияющих на демографическую ситуацию в регионе. Одним из важнейших факторов являются сложившиеся социально-экономические условия. Социально-экономические условия жизни – это совокупность различных связанных между собой социальных и экономических институтов, а также отношений относительно распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства и потребления товаров и услуг.

Данные параметры условий жизни населения являются важнейшим фактором развития производства и социальной сферы региона. Совокупные результаты производства влияют на демографическую ситуацию. Происходит изменение численности и структуры работников, изменение эффективности использования производственных ресурсов в результате изменяющегося количественного соотношения между ними, изменение эффективности использования тех ресурсов, которые имеют качественную природу и не связаны с изменением соотношения между количеством ресурсов. Все это означает, что социально-экономическое развитие и демографическая ситуация связана, прежде всего, с численностью и структурой работников и населения в целом.

Под «демографической ситуацией» принято подразумевать сложившуюся демографическую обстановку и состояние процессов, а также существующее состояние размещения населения в конкретное время, в конкретном регионе (или стране). Анализ демографической ситуации является актуальным для определения и понимания основных параметров народонаселения, прогнозирования численности, демографической структуры, составления демографических прогнозов и т.д.

По мнению ряда авторов, демографическая ситуация включает в себя следующие группы элементов:

- статистическая оценка численности, сложившейся возрастно-половой

структуры населения и параметры его воспроизводства;

- анализ динамики демографических процессов, которые формируют численность и структуру населения в целом;

- прогноз тенденций и оценка демографических последствий данных тенденций

Для того, чтобы охарактеризовать сложившуюся демографическую ситуацию, можно использовать разнообразные наборы демографических показателей. Они, в свою очередь, будут отражать различную степень глубины и детальности сложившейся ситуации.

Многие исследователи целесообразным считают использование следующих показателей для отслеживания и анализа демографической ситуации в регионе:

1. Численность населения;
2. Состав населения, находящегося в трудоспособном возрасте;
3. Возрастно-половой состав населения;
4. Социально-демографический состав населения;
5. Численность семей и домохозяйств;
6. Брачность и стабильность брака, матримониальное поведение;
7. Рождаемость населения и его репродуктивное поведение;
8. Планирование семей;
9. Продолжительность жизни, смертность и самосохранительное поведение;
10. Воспроизводство населения и естественный прирост;
11. Здоровье и заболеваемость населения;
12. Здоровье рожениц и беременных женщин;
13. Инвалидность;
14. Медицинская помощь;
15. Жизненный уровень населения;
16. Мигранты, беженцы и вынужденные переселенцы;
17. Образовательная и трудовая мобильность.

Мы проанализируем три основных индикатора: рождаемость, смертность и миграция. Используя эту систему отбора показателей для анализа, можно получить характеристику сложившейся ситуации в виде «благоприятная», «неблагоприятная» и пр.

Существует ряд демографических явлений, который в последнее время часто упоминается при анализе демографической ситуации России и ее



регионов. К ним относятся: демографическая катастрофа, демографический кризис, депопуляция, демографический спад/подъем и т.д.

Поскольку любой демографический анализ начинается с определения исходной численности населения, рассмотрим данный показатель подробнее. При определении численности населения страны или региона важно учитывать категории населения, к которым относится данная численность. Так, по данным государственного учёта выделяется три категории населения – юридическое, постоянное и наличное.

Юридическое население – это лица, проживание которых узаконено на данной территории подданством, гражданством, разрешением на жительство и другими юридическими нормами, вне зависимости от места их фактического проживания в данный момент времени.

Постоянное население – это лица, фактически и постоянно проживающие на данной территории, независимо от их юридического оформления.

Наличное население – это лица, фактически – постоянно или временно – проживающие на данной территории, независимо от их юридического оформления.

Для демографических исследований наибольшую ценность имеют данные о наличном населении как максимально полно отражающие реальную демографическую ситуацию в стране или регионе.

Оптимальная численность населения неразрывно связана с вопросом оптимального количества ресурсов. Существуют и отрицательные и положительные последствия изменения обеих зависимых величин. При изменении, как численности населения, так и степени обеспеченности ресурсами будет существовать своя оптимальность.

Что касается структуры населения, то демографические факторы нельзя полностью отделить от той массы факторов, которая влияет на экономическую активность. Экономическая активность населения неразрывно связана с возрастнo-половой структурой населения. От данного фактора зависит также мобильность населения.

Прослеживается непосредственная взаимосвязь демографических характеристик населения с социально-экономическим развитием региона.

Так, занятость характеризуют пол, возраст, наличие и количество детей, образовательная и профессиональная структура прибывающих (убывающих) мигрантов. Воспроизводство трудовых ресурсов связано с численностью, возрастом, полом, уровнем образования и профессиональной подготовки, безработица – с полом, возрастом (среди молодых или

пожилых), уровень первичных доходов отражает связь с полом и возрастом населения, перераспределение доходов – наличие (количество) иждивенцев в семьях (размер и состав также имеют прямое отношение). Уровень бедности во многом зависит от динамики доли детей, молодежи, семей неполных и многодетных.

Кроме этого, объем и структура платежеспособного спроса, спрос на образовательные услуги и спрос на здравоохранительные услуги также являются экономическими показателями, которые напрямую связаны с демографической ситуацией. Чем больше занятого и трудоспособного населения, тем больше продукции будет им произведено.

Приведенные количественные характеристики – численность, уровень экономической активности, безработицы и занятости являются показателями трудового потенциала страны, региона. Именно это понятие напрямую связывает демографическую ситуацию и социально-экономические условия.

Основной демографической проблемой Кемеровской области в последнее время являлась депопуляция – это систематическое уменьшение численности населения. Численность населения в 2015 году отмечена 2724,9 тыс. человек. Еще пять лет назад данное значение составляло 2763,135 тыс. человек, десять лет назад – 2855,043 тыс. человек. За один год (2014-2015 гг.) население сократилось на 9085 тыс. человек. В основном сокращение численности населения происходило за счет естественной убыли – превышение числа умерших граждан над родившимися.

Данная тенденция к снижению населения Кемеровской области наблюдается с 1990 года. В 1991 году был зафиксирован последний рост численности населения до 3100,688 тыс. человек, и после этого коэффициент рождаемости снижался с каждым годом примерно на 5 %. Однако, с 2000 г. по 2009 г. включительно начался активный рост рождаемости, но после 2010 г. значение снова начало снижаться.

В настоящее время показатели рождаемости (суммарный коэффициент рождаемости 1,6) в 1,3 раза ниже, чем необходимо для обеспечения хотя бы простого воспроизводства населения. Такая ситуация ставит под вопрос развитие накопленного материального, духовного и культурного потенциала в дальнейшем. Ретроспективный анализ уровня рождаемости указывает на то, что в области превалирует тенденция малодетности.

Причины низкой рождаемости в регионе, так же как и России в целом лежат в двух плоскостях: во-первых, это изменение социальных ценностей, в том числе желаемого числа детей; во-вторых, существование барьеров, которые не позволяют семьям (домохозяйствам) реализовать их

репродуктивные планы. И то и другое – это результат влияния целого ряда социально-экономических факторов, таких как:

- тип поселения: абсолютное число рождений на одну женщину на селе выше;
- изменения в семейных отношениях и начало перехода от традиционного института официального брака к партнерскому союзу;
- не зарегистрированный брак и наличие партнера в домохозяйстве;
- трудовой статус партнера — его занятость увеличивает вероятность рождений;
- нестабильность, низкая обеспеченность жильем являются ярко выраженным барьером для роста рождаемости;
- фактор образования - у женщин с высшим образованием заметны сильные отличия в сторону более поздних рождений и меньшего числа детей;
- величина доходов.[3]

На этом фоне позитивным фактом является динамика к снижению показателей общей смертности населения. На 2014 г. отмечено 14,6 умерших на 1000 человек. В 2006 г. данное значение составляло целых 17,3 умерших на 1000 человек.

Рассматривая основные причины смертности населения, можно сделать вывод, что на первом месте выступают болезни системы кровообращения – на их долю выпадает около 48% всех умерших. На втором месте стоит такая причина, как возникновение новообразований – около 13% всех умерших, болезни органов дыхания – 4,5%, болезни органов пищеварения – 5%, внешние причины смертности составили 16% от общего числа.

За последние 5 лет наблюдается рост показателей ожидаемой продолжительности жизни населения. Сегодня данное значение составляет 67,7 лет – это на 6,1 год больше, чем в 2005 году. Кроме того, Кемеровская область характеризуется как зона миграционного притяжения населения. Число прибывших иностранных граждан за 2014 год увеличилось с 86 тысяч до 113 тысяч человек. Наибольшее количество мигрантов составили жители Узбекистана – более 25 тысяч человек.

Всего из ближнего зарубежья на территорию региона в 2014 году прибыли 86% иностранных граждан: большинство из них оказались жителями Узбекистана (25 тысяч), Таджикистана (20 тысяч) и Армении и

Казахстана (9 тысяч), сообщили в УФМС по Кемеровской области. Из стран дальнего зарубежья больше всего оказалось жителей Китая (3324 человека), Германии (2408) и Турции (1359).

В проведенном опросе среди иммигрантов 52% иностранных граждан отметили, что приехали в регион для осуществления трудовой деятельности, 32% – в целях частного визита.

Таким образом, можно сказать, что в Кемеровской области по-прежнему, наблюдается депопуляция населения в связи с естественной убылью. Тем не менее, рост миграции в некотором роде способен восполнить некоторую часть этой убыли. Позитивным фактом остается рост ожидаемой продолжительности населения. Тем не менее, такая сложная демографическая ситуация региона тесно связана с социально-экономическим развитием. В связи с существующими проблемами в области активно разрабатываются программы, способствующие улучшению демографической обстановки.

#### **Использованные источники:**

1. Григашкина, С. И. Смертность населения Кемеровской области: тенденции и причины / С. И. Григашкина, Е. И. Левина. – Вестник Кузбасского Государственного Технического Университета. – 2014. – №3 (103). – С. 168-174
2. Демография [Электронный ресурс]: официальный сайт. Администрация Кемеровской области. – URL: <http://www.ako.ru/Socsfera/demogr.asp?n=1>. Дата обращения: 17.04.2015
3. Жук, В. А. Связь демографических процессов с социально-экономическим развитием регионов России и совершенствование демографической политики / В. А. Жук, В. В. Ложко. // Проблемы современной экономики. – 2011. – №3. - URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3723>
4. Рыбаковский, Л. Оценка уровня демографического неблагополучия регионов России: социальные и экономические последствия / Л. Рыбаковский. – Международная экономика. – 2008. – №3. – С. 48-55.

*Каюмова Р. Р.  
Сираева Р.Р., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **НАКОПИТЕЛЬНАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РФ**

Любая пенсионная система - это одна из составляющих системы социальной защиты и стабильного развития общества. В любом обществе в той или иной форме действует определенная система социальной защиты населения. Она составляет необходимый и существенный параметр общественного устройства.[4]

Пенсионная система - совокупность правовых, финансово-экономических и организационных институтов и норм, имеющих своей целью предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсии; либо это совокупность мероприятий по компенсации гражданам заработка (дохода).

Актуальность данной статьи в том, что на данный момент правительство разрабатывает механизм отказа от обязательной накопительной пенсии, чтобы перевести население на добровольную модель. 5 августа решением правительства был утвержден мораторий на перечисление в ПФР накопительной части за 2015 год. Вице-премьер Ольга Голодец тогда заявила, что отказ от накопительной системы «активно обсуждается в правительстве».[2] Она также сообщила, что решение о заморозке пенсионных накоплений в 2015 году было принято в связи с неэффективностью существующей системы.[2] «Мы очень долго обсуждали тему накопительной пенсии; существуют целый ряд вопросов к ее эффективности, и первый из них — к сожалению, накопительная система не обеспечивает гражданам тех же прав, что обеспечивает современная страховая пенсионная система».[2]

Что же такое накопительная пенсионная система?

Существует две наиболее известные пенсионные системы - это распределительная и накопительная.

- Распределительная пенсионная система - пенсионная система, при которой государственные пенсии выплачиваются на основе принципа "солидарности поколений", т.е., те, кто сейчас на пенсии, получают деньги за счет налогов, уплачиваемых работающими гражданами. Собранные деньги не инвестируются, они идут на выплату текущих пенсий.[3]

- Накопительная пенсионная система - система пенсионных выплат,

при которой определенная часть пенсионных взносов, поступающих за каждого работника, не тратится на текущие пенсии, а инвестируется в ценные бумаги или финансовые активы. Данная система дает дополнительный источник для повышения размера пенсии за счет инвестирования части пенсионных отчислений и ставит в зависимость размер пенсии от размера зарплаты.[3]

Плюсы накопительной пенсионной системы:

- 1 происходит оживление фондового рынка
- 2 происходит развитие рынка страховых услуг
- 3 работники являются собственниками личных пенсионных счетов, за состоянием которых они могут следить и вкладчиками в экономику своей страны.[3]

Основные наиболее принципиальные особенности новой стратегия развития пенсионной системы РФ. Больше всего споров среди специалистов вызывают моменты, касающиеся:

- трудового стажа
- накопительного компонента пенсии. [1]

Трудовой стаж в новой стратегии развития пенсионной системы РФ

Минтруда (разработавшее новую стратегия развития пенсионной системы РФ) предлагает, в частности, увеличить трудовой стаж для получения пенсии до 40 лет (президент Владимир Путин предлагает «скинуть» пять лет, т.е. до 35 лет ).

Сама пенсия при этом должна будет составлять 40% заработка.

Авторы новой Стратегии предлагают красивую формулу (на их взгляд): 40-20-40-20. Это значит, что при 40 лет стажа и уплате страхового взноса в ПФР в размере 20% человек сможет получать пенсию в размере 40% от среднего заработка в течение 20 лет (в настоящее время 19 лет – время дожития после выхода на пенсию).

Таким образом, значительно увеличивается не только стаж необходимый для выхода на пенсию (в первоначальном варианте для мужчин до 45 лет), но и, так называемый, срок дожития, на который делится вся пенсионная сумма. В итоге она станет еще меньше.

Большинство россиян получают зарплату в пределах 12-15 тысяч (не берем Москву), так что их на пенсии составит лишь порядка 5-6 тысяч рублей (в нынешних ценах).

Другой важный момент новой стратегии развития пенсионной системы – это фактический отказ от накопительного компонента. Напрямую об этом не говорят: в стратегии речь идет о так называемом «страховом маневре».



Минтруда предлагает перевести на два года часть накопительных взносов в страховые, то есть, снизить их с 6% до 2%. Впоследствии накопительный компонент останется только у тех, кто готов лично добавлять деньги на него из зарплаты, или кому помогут работодатели.

Плохо это или хорошо?

Положительный момент. С одной стороны, появится стимул к развитию так называемых корпоративных пенсионных программ.[1]

Отрицательный момент. Для многих НПФ, сделавших «ставку» на привлечение накопительной части пенсий, и живущих практически за счет этих денег отказ от накопительной компоненты (а это 2,3 трлн. пенсионных денег, в том числе более 1.5 трлн. рублей в НПФ) явится катастрофой, которую они не переживут. Предполагается, что эти пенсионные деньги, которые граждане доверили негосударственным фондам, никуда не денутся. Но это только предполагается. Что будет на самом деле, большой вопрос.

Вместе с накопительным элементом, очевидно, уйдет в небытие и программа государственного софинансирования пенсий, которая получила в народе название «тысяча на тысячу».[1]

Авторы новой Стратегии развития пенсионной системы РФ из Минтруда декларируют, что накопительный компонент будущих пенсий граждане будут формировать в основном добровольно, за счет дополнительных взносов сверх обязательных для работодателей 30%. Основным отрицательным моментом состоит в том, что отказ от обязательного пенсионного накопительного компонента и свертывание Программы государственного софинансирования лишит человека стимула самому участвовать в формировании будущей пенсии.

Анализируя пенсионные реформы в Российской Федерации позволяет сделать ряд выводов.

Начиная с 2002 г. в России происходит постепенный переход к смешанной системе, сочетающей в себе распределительный и накопительный принципы. Трудовая пенсия состоит из трех элементов:

- пенсия по старости;
- инвалидности;
- по случаю потери кормильца

Основной смысл пенсионной реформы - повышение зависимости между зарплатой, которую человек заработал за свою трудовую жизнь, и размером его пенсии. Считается, что пенсия - это страховка от потери трудоспособности (отсюда термин «пенсионное страхование»). Чем больше человек зарабатывал, тем больше он теряет при наступлении страхового

случая (утрате трудоспособности из-за старости или из-за инвалидности). Поэтому пенсия должна больше зависеть от зарплаты, чем сейчас.

Таким образом основное содержание пенсионной реформы - переход от распределительной системы к системе распределительно-накопительной, что на мой взгляд является наиболее приемлемым вариантом.

#### **Использованные источники:**

1. Колесов Г.Б. «Новая стратегия пенсионной системы РФ»/ Виртуальная школа пенсионера – будущего и настоящего <http://WWW.YPENSIONER.RU>
2. Александр Орлов, Ольга Адамчук, Юлия Калачихина, Руستم Фаляхов./«Газета. Ру» накопительные пенсии. 2014
3. Захаров М. Л. Куценко В.В. «Понятия и виды пенсионных систем»/Пенсионный консультант, 2015
4. Сираева Р.Р. Современные пенсионные системы [Текст]: учеб. пособие /Р.Р.Сираева. - Уфа: Башкирский ГАУ, 2012-256с.
5. Сираева Р.Р. Негосударственное пенсионное обеспечение [Текст] : Учебное пособие.- Уфа, 2012. – 100 с.

*Каюмова Р. Р.  
студент 4го курса  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «УМПО» РБ)**

Антикризисное управление - это управляемый процесс предотвращения или преодоления кризиса, отвечающий целям организации и соответствующий объективным тенденциям ее развития.

В настоящее время большинство предприятий России находятся в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что предприятия оказываются неплатежеспособными. В данном случае объективная и точная оценка финансово - экономического состояния приобретает первостепенное значение.

Финансовый анализ находится на стыке таких наук, как бухгалтерский учет и финансовый менеджмент. Бухгалтерский учет предоставляет необходимую информацию для финансового анализа, а финансовый

менеджмент пользуется данными финансового анализа для принятия управленческих решений. Таким образом, финансовый анализ обрабатывает данные бухгалтерского учета для принятия управленческих решений, он определяет и текущее, и ретроспективное состояние предприятия, находит «болевые» точки предприятия. Главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее[1].

В условиях кризиса финансовый анализ (и внутренний, и внешний) приобретает еще большее значение, так как помогает заинтересованным лицам получить информацию об основных тенденциях развития предприятия, т.е. информацию о внутренних ресурсах и резервах, и возможностях их использования, а, соответственно, о возможностях развития предприятия [1].

На сегодняшний день имеется масса публикаций по вопросам финансового анализа с приведенными в них методиками финансового анализа. Их авторами являются такие российские ученые, как Ефимова О.В., Ильенкова С.Д., Ковалев А.П., Ковалев В.В., Костерина Т.М., Крейнина М.Н., Шеремет А.Д. и др.

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его платежеспособность.[4]

Платежеспособность - это готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств.

Иначе говоря, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. На текущую платежеспособность оказывает ликвидность активов, представляющая время превращения активов в денежную форму. Чем меньше требуется времени, чтобы активы приобрели денежную форму, тем выше его ликвидность. Говоря о ликвидности предприятия, имеет в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Ликвидность Баланса - соотношение активов и пассивов, обеспечивающее своевременное покрытие краткосрочных обязательств оборотными активами.

Для осуществления анализа активы и пассивы классифицируют по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив)

- по степени срочности оплаты обязательств (Рисунок 1)



Рисунок 1 Классификация статей актива и пассива баланса для анализа ликвидности [4]

На практике платежеспособность выражают через ликвидность баланса.

Выполним анализ показателей ликвидности и платежеспособности на примере баланса ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» РБ (таблица 1) [5].

Таблица 1 Анализ абсолютных показателей ликвидности и платежеспособности

Актив	На конец 2011г, тыс. руб	На конец 2013г, тыс. руб	Пассив	На конец 2011г.,тыс. руб	На конец 2013г., тыс. руб	Платежный излишек(+), недостаток(-)	
						На конец 2011г	На конец 2013г
A1	686015	3509133	П1	6913085	1646050 0	- 6227070	-12951367
A2	9322690	17425590	П2	18930038	3262745 2	- 9607348	-15201862
A3	14208481	19754789	П3	8641673	1099129 2	5566808	8763497
A4	10022518	17396838	П4	6667993	1446760 6	3354525	2929232
Баланс	34239704	58086350	Баланс	34239704	5808635 0		

Из таблицы видно, что баланс организации соответствует критериям ограничений по параметрам:  $A1 > П1$ ;  $A2 > П2$ . Платежный недостаток по 1-му параметру на конец 2013г. составил -12951367 тыс. руб, а платежный недостаток по второму параметру на конец 2013г. -15201862 тыс. руб и улучшается в динамике. Происходит снижение платежеспособности, возникает необходимость дополнительных источников финансирования так как сопоставление итогов по активу и пассиву для третьей и четвертой групп отражает соотношение платежей и поступлений в относительно отдаленном будущем. Анализ, проводимый по данной схеме, достаточно полно представляет финансовое состояние с точки зрения возможностей своевременного осуществления расчетов.

Так как главная цель анализа – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы укрепления финансового состояния предприятия и его платежеспособности можно предложить основные пути повышения платежеспособности на предприятии имеющих неустойчивое финансовое положение:

- 1 Увеличение собственного капитала
- 2 Снижение внеоборотных активов (может быть произведено за счет продаж или сдачи в аренду не использованных основных средств)
- 3 Сокращение величины материально производственных запасов до оптимального уровня (оптимизировать можно до размера текущего и

страхового запаса).[4]

Также можно застраховать предприятие, а именно страхование риска от не предвиденных потерь предприятия. В большинстве случаев страхование рисков подразумевает страхование: имущества, оборудования от поломок, гражданской ответственности, страхование от перерывов в производстве, страхование коммерческих кредитов и т.д.[2]

В зависимости от условий договора страхования могут возмещаться убытки, например, производственной компании, понесенные как в результате полной остановки деятельности, так и из-за частичного снижения оборотов, связанного с наступлением страхового случая.

Таким образом, с позиции краткосрочной перспективы финансовое состояние предприятия оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Кроме того, он позволяет определить основные причины сложившейся кризисной ситуации и, следовательно, предопределяет возможности принятия управленческих решений по выводу предприятий из кризиса.

#### **Использованные источники:**

- 1.Евграфова И.В. "Особенности финансового анализа предприятий в условиях экономического кризиса"[Текст]: Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat /И.В. Евграфова-,2011.
- 2.Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие /Ефимов О.Н. - Электронные, текстовые данные – Саратов: Вузовское образование,2014. - 116с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23083>. - (дата обращения 5.03.2015)
- 3.Ефимов О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие /Ефимов О.Н. – Электронные, текстовые данные - Саратов: Вузовское образование,2014. - 732с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23083>. - (дата обращения 5.03.2015)
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика[Текст]: учеб. пособие/ В.В. Ковалев – М.:ТК Велби, 2009.- 244с.
- 5.УМПО [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.umpro.ru/Page733.aspx/> (Дата обращения: 24.03.2015 г.)



*Каюмова Р. Р.  
студент 4го курса  
Шутько Г. Н., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Проблема повышения платежеспособности и ликвидности предприятия очень актуальна. Актуальность данной темы проявляется в том, что в настоящее время большинство предприятий России находятся в затруднительном финансовом состоянии. Взаимные неплатежи между хозяйствующими субъектами, высокие налоговые и банковские процентные ставки приводят к тому, что предприятия оказываются неплатежеспособными. В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность - это готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств.

Выделяются следующие основные признаки платежеспособности:

- 1) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- 2) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Иначе говоря, предприятие считается платежеспособным, когда оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы. На текущую платежеспособность оказывает ликвидность активов, представляющая время превращения активов в денежную форму.[1] Чем меньше требуется времени, чтобы активы приобрели денежную форму, тем выше его ликвидность. Говоря о ликвидности предприятия, имеет в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами [2].

В связи с тем, что в состав оборотных активов входят не только легко реализуемые активы, но и труднореализуемые, организация может обладать не только большей, но и меньшей ликвидностью. В составе пассивов

выделяют обязательства различной степени срочности. На основании этого основывается методика оценка ликвидности Баланса.

Ликвидность баланса - соотношение активов и пассивов, обеспечивающее своевременное покрытие краткосрочных обязательств оборотными активами.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

В практике финансового анализа существуют следующие показатели ликвидности:

- текущая ликвидность (Ктл)

Коэффициент текущей (общей) ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

- абсолютная ликвидность (Кал)

Коэффициент абсолютной ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).

- коэффициент ликвидности при мобилизации средств (Клмс)

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств - характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных запасов и затрат с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств

- коэффициент общей ликвидности (Кол)

Характеризует способность предприятия обеспечить свои краткосрочные обязательства по наиболее легко реализуемой части активов - оборотных средств.[3]

- коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)

Коэффициент собственной платежеспособности - характеризует долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, т.е. способность предприятия возместить за счет чистых оборотных активов его краткосрочные долговые обязательства.

На практике платежеспособность выражают через ликвидность баланса.

Выполним анализ коэффициентов ликвидности на примере баланса ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» РБ (таблица 1) [4].

Таблица 1 Анализ коэффициентов ликвидности

Показатели	Нормативное значение	Значение показателя			Изменения (гр 5- 3)
		На конец 2011г.	На конец 2012г.	На конец 2013г.	
Кал	0,15-0,2	0,0362	0,0419	0,1075	0,0713
Ктл	0,5-0,8	0,528	0,456	0,641	0,113
Клмс	0,5-0,7	0,621	0,583	0,526	-0,095
Кол	1-2	1,15	0,995	1,168	0,018
Ксп	-	0,279	0,16	0,247	-0,032

Из таблицы видно, что почти все показатели ликвидности предприятия находятся в пределах рекомендуемых значений, кроме коэффициента абсолютной ликвидности (Кал) - находится за пределами нормативных значений, но в динамике улучшается на конец 2013 года составил 0,1075.[4]

Основные пути повышения платежеспособности на предприятии:

- увеличение собственного капитала;
- снижение внеоборотных активов ( может быть произведено за счет продаж или сдачи в аренду не использованных основных средств);
- сокращение величины материально производственных запасов до оптимального уровня (оптимизировать можно до размера текущего и страхового запаса) [3].

Также можно дать общие рекомендации по стабилизации финансового положения предприятия:

- по возможности сокращать задолженность предприятия, как дебиторскую, так и кредиторскую: несколько ужесточить политику предприятия к крупным дебиторам, высвобождая денежные средства, искать новые источники собственных средств для погашения кредиторской задолженности, не прибегая к заемным средствам.
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ, поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей.

#### Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / Т.Б. Бердникова – М. : ИНФРА-М, 2009. – 345с.
2. Дисбиянова А.И., Сираева Р.Р. Анализ финансового состояния на примере

ООО СХП «УРАЛ-ТАУ» [Текст]: Экономика и социум/А.И. Дисбиянова, Р.Р. Сираева -, 2013.- 459с.

3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] : учеб. пособие / В.В. Ковалев – М. : ТК Велби, 2009. – 244 1016с.

4. УМПО [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.umpro.ru/Page733.aspx/> (Дата обращения: 24.03.2015 г.)

*Каюмова З.М.  
студент 6 курса  
Галимуллина Н.М., к.и.н.  
научный руководитель, доцент  
Казанский национальный исследовательский технический  
университет имени А.Н. Туполева-КАИ  
Россия, г. Казань*

## **PR-КАМПАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ**

Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает вся история экономического развития ведущих стран мира. В мировой экономике малые предприятия являются базисом.

В современных высококонкурентных рыночных условиях каждое предприятие старается сделать все возможное для победы в конкурентной борьбе за покупателя, клиента. Самый действенный инструмент для создания положительного образа предприятия, изменения отношения целевой аудитории, привлечения внимания к товарам, демонстрация общественной полезности предприятия – это эффективное проведение PR-кампании.

Для наиболее успешного проведения PR-кампании необходимо правильно разработать PR-проект, скоординировать место и время его проведения, четко выбрать целевую аудиторию, разработать сценарий, рассчитать предполагаемую эффективность.

В рамках работы была выявлена проблема функционирования малых предприятий, которая заключается в том, что в современных условиях высококонкурентной среды у малого предприятия имеется множество возможностей применения средств связей с общественностью, однако основной проблемой в данном случае является поиск и выбор наиболее эффективных, с точки зрения эффективности вложения средств, инструментов.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, исполняемая

субъектами рыночной экономики при определенно установленных критериях. Они могут быть установлены законом, государственными органами, или другими представительными организациями.

Рассмотрение проблемы работы мы провели на примере салона красоты как субъекта малого бизнеса.

Особенностью работы салонов красоты является охват ими клиентов, проживающих в близлежащих домах, поскольку, учитывая большое их количество, клиент выберет салон, наиболее близко расположенный к месту его проживания или работы.

Таким образом, в процессе деятельности салон красоты в большей степени должен обращать внимание на предприятия, расположенные в непосредственной близости к нему.

Основной целью разрабатываемого нами PR-проекта является увеличение клиентов салона.

Для достижения поставленной цели, мы выделили следующие задачи:

- Повышение узнаваемости салона;
- Формирование положительного имиджа салона.

Целевая аудитория данного проекта – женщины от 18 до 55 лет. Именно данная платежеспособная аудитория женщин является основной целевой аудиторией салонов красоты.

Принимая во внимание данные, полученные в ходе опроса, мы предлагаем выбрать для продвижения салона красоты следующие основные направления:

1) создание страницы в *instagram*, т.к. это отображает специфику деятельности данного предприятия – услуги, которые можно легко и наиболее убедительно представить именно в формате фотоизображений. Если данный ресурс будет востребован, в Интернете будет значительная часть реальных и потенциальных клиентов, имеет смысл задуматься о создании корпоративного сайта, т.к. «все больше участников рынка осознают необходимость присутствия в сети Интернет. С этим связана тенденция роста количества собственных сайтов салонов красоты и страниц салонов в социальных сетях. Для того, чтобы интернет-сайт стал действующим каналом продвижения и важным конкурентным преимуществом салона, необходимо серьезно отнестись к его информационному наполнению, предоставляя актуальную, обновляющуюся информацию, в том числе о ценах на услуги»[1].

2) Проведение акций «Скидка за отзыв» и «Приведи друга – получи скидку».

В виду важности для клиентов рекомендаций знакомых предлагаем использование социальных сетей и сервиса [irecommend.ru](http://irecommend.ru) по следующей механике: клиентка салона пишет отзыв о предыдущем посещении салона на своей страничке в социальной сети (со ссылкой на группу салона в данной социальной сети) и получает скидку 10% на следующую процедуру в салоне. Акция «Приведи друга – получи скидку» направлена на рекомендацию услуг салона знакомым и друзьям.

3) Проведение семинаров (4 раза в год) о правилах ухода за лицом и телом в данное время года с бесплатной демонстрацией услуг);

4) Проведение «партизанской акции» по примеру – ««Запуск слухов» Нанимаются девушки-промоутеры, которые ездят в маршрутных такси (маршруты – в данном спальном районе) и громко по мобильному телефону «рассказывают подругам» о новом салоне «XXX», обязательно упоминая в разговорной речи несколько раз название салона и его преимущества».[2]

5) В целях создания имиджа социально ответственной организации мы предлагаем проведение благотворительной акции – бесплатная стрижка для воспитанников детского дома. При этом, «дальнейшее успешное развитие деятельности компаний в сфере корпоративной благотворительности, укрепление доверия общества к самим благотворительным проектам бизнеса, как представляется автору, возможны при создании ряда необходимых условий, из которых мы выделим главные: рост прозрачности и информационной открытости компаний и поддержка культуры благотворительности со стороны СМИ».[3]

Иными словами недостаточно просто сделать благотворительный жест – важно и грамотно предоставить информацию о своих действиях.

б). Эффективным методом стало бы привлечение известной персоны города, которая выступает своего рода лидером мнений, стать «лицом салона». Как известно, «Celebrity-marketing становится все более распространенным и запрашиваемым методом маркетинговой политики российских коммерческих структур. Так, в США и Европе на «звездную» приходится примерно 20% от всего объема рекламы. В России эта цифра не превышает и 2 %. [4] Безусловно, данный способ может быть достаточно затратен, но в целях экономии средств, при сохранении коммуникативного эффекта, возможно приглашение в качестве данной «звезды» известной героини-ведущей видеоблога.

Приурочить PR-проект по нашему мнению целесообразно к пику отпускного сезона – июль (сезонное снижение продаж в салоне).

Для оценки эффективности предлагаемого нами PR-проекта мы



провели расчет бюджета на предлагаемые нами мероприятия, а также рассчитали предполагаемую эффективность данных мероприятий с учетом полученных в ходе опроса данных.

Также отметим, что проведение PR-проекта будет иметь долгосрочный эффект (в потенциале больше года), т.к. привлечет внимание целевой аудитории и будет способствовать созданию благоприятного имиджа салона.

#### **Использованные источники:**

1. Российский рынок услуг салонов красоты// [http://all-market.info/files/uploads/demo\\_beauty.pdf](http://all-market.info/files/uploads/demo_beauty.pdf) -С.17 (Дата обращения 20.06.2015)
2. Идеи для продвижения салона красоты// <http://adv-rostov.ru/MyGraphics/kreative/rk35.pdf>(дата обращения 15.06.2015)
3. Галимуллина Н.М. Благотворительность как PR-инструмент розничной сети .. Культура, наука, образование: проблемы и перспективы: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции (г.Нижевартовск, 7 февраля 2014 года) / Отв. ред. А.В.Коричко. —Нижевартовск: Изд-во Нижеварт. гос. ун-та, 2014. Ч. I. — С. 266
4. Галимуллина Н.М. Celebrities-маркетинг в продвижении банка // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 11-2 (18). С. 24

*Керимова И.И.  
студент 4 курса*

*Ковалева А.А.  
ассистент*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*ФБГОУ ВПО «Ульяновский государственный  
технический университет»*

*Россия, Ульяновская область, г. Ульяновск*

#### **СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ**

*Аннотация:* в данной статье рассматривается система финансового планирования за рубежом, где корпоративное финансовое планирование рассматривается как процесс, состоящий из четырех основных циклов.

*Ключевые слова:* финансовое планирование, бюджетирование.

Место финансового планирования в рыночной экономике определяется тем, что планирование есть одна из функций управления, поэтому финансовое планирование – функция управления финансами. Функция управления – планирование охватывает весь комплекс мероприятий, как по выработке плановых заданий, так и по их планомерному и целенаправленному воплощению в жизнь. План бесполезен,

если он не воплощается в конкретное дело.

В развитых зарубежных странах корпоративное финансовое планирование рассматривают как процесс, состоящий из четырех основных циклов:

1) цикла стратегического анализа инвестиционных возможностей и возможностей финансирования, которыми располагает предприятие;

2) цикла прогнозирования последствий принимаемых решений во избежание ущерба от несогласованности текущих и будущих решений;

3) операционного цикла, т.е. цикла выбора из ряда возможных и обоснования решения, отражающего стратегическую цель;

4) цикла бюджетирования, т.е. планирования, учета и контроля движения денежных средств, формирования финансовых результатов и моделирования последствий принимаемых решений.

1. Цикл стратегического анализа. Этот цикл включает в себя, по крайней мере, четыре альтернативных варианта развития на год или на более длительный период:

а) план агрессивного роста предприятия – выход на новые рынки, создание новых видов продукции, диверсификация производства, что требует в первую очередь крупных капиталовложений;

б) план сохранения сложившихся тенденций развития;

в) план реструктуризации;

г) план ликвидации или продажи.

Выбор той или иной альтернативы зависит от прогноза движения денежных потоков, планов доходов и расходов, изменения структуры капитала и, следовательно, платежеспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

2. Цикл прогнозирования последствий принимаемых решений. В рамках этого цикла оценивают возможные последствия реакции составленного плана исходя из наиболее вероятного сочетания условий, уточнений, их изменений и допущений. Необходимо, опираясь на разнообразные источники информации и методы прогнозирования (прогнозы макроэкономического и отраслевого характера, маркетинговые исследования поведения потребителей, рынков, цен и пр.), взвесить последствия финансовых решений, прежде чем план будет принят. Хотя прогнозирование предполагает оценку наиболее вероятных событий, при разработке финансового плана следует предусмотреть и те ситуации, которые кажутся наименее реалистичными. Некоторые западные специалисты трактуют финансовый план как процесс принятия решений о

том, какие риски стоит учитывать, а какие нет.

3. Операционный цикл. На этой стадии финансовые управляющие трансформируют качественные стратегические цели в конкретные планы, в частности:

- утверждают план потребности предприятия в финансовых ресурсах на поддержание и развитие материально–технической базы, продвижение на рынок новых товаров и услуг, научно–исследовательские разработки, рекламу и т.д.;

- планируют структуру источников финансирования, в частности: соотношение финансовых ресурсов, привлекаемых извне, и тех, которые будут сформированы из собственной прибыли, собственных и заемных средств, оборотных средств и краткосрочных пассивов с учетом условий покрытия обязательств;

- формируют план размещения средств и их использования на предприятии;

- разрабатывают процедуру бюджетирования или составляют плановые бюджеты (инвестиционный бюджет, бюджет продаж, бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, прогнозный баланс активов и пассивов).

На Западе бюджетирование отражает суть современной технологии финансового планирования. Его строят таким образом, чтобы в одном информационном формате планировать, контролировать исполнение плана и оперативно оценивать отклонения от него. Данный принцип оперативного принятия управленческих решений и корректировки текущих действий в соответствии со стратегическим планом выступает основным условием эффективности системы управления финансами в постоянно меняющемся мире.

Современная западная технология финансового планирования опирается на огромное разнообразие методов, процедур и моделей, позволяющих тем или иным образом выбрать оптимальный вариант развития предприятия.

Основными условиями эффективного финансового планирования, по мнению западных исследователей, являются:

- наличие на предприятии технологии, позволяющей составлять точные и обоснованные финансовые и маркетинговые прогнозы, и специалистов, способных эти технологии реализовать;

- система бюджетирования (движения денежных средств, доходов и расходов, планового баланса);

– система учета и контроля за реализацией финансового плана.

4. Цикл бюджетирования. В зарубежной специальной литературе бюджетирование рассматривается как технология планирования, учета и контроля движения денежных средств, образования и использования финансовых ресурсов. Бюджетирование, или процесс разработки бюджетов, отражает суть финансового планирования и способ организации контроля. В основе данного процесса лежит бюджет. В общем виде он представляет собой план распределения ограниченных финансовых ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, также представленных конкретными цифрами. Другими словами, бюджет – это формальный, получивший количественное выражение план действий. Он отражает ожидания менеджеров по поводу будущего состояния бизнеса, уровня продаж, затрат и прибыли, денежных потоков, состояния ликвидности и платежеспособности, структуры капитала и т.д.

Таким образом, бюджет:

- является самым высокотехнологичным средством финансового планирования;
- позволяет оперативно оценивать деятельность предприятия;
- выполняет координирующую роль, объединяя усилия всех подразделений для выполнения общих стратегических целей развития.

На предприятиях экономически развитых стран процесс планирования носит жесткий директивный характер. Составляются, в частности, планы, главная задача которых – обеспечение заданного уровня прибыли и рентабельности предприятия. В таких планах намечаются ключевые задачи: рост хозяйственного оборота, снижение издержек, повышение эффективности использования капитала и т.д. Для решения каждой подобной задачи предусматриваются перечень конкретных мероприятий, реализация которых обеспечивает зафиксированный планом уровень, указание конкретных лиц, отвечающих за решение отдельных частей поставленной задачи. В рамках общего плана составляется календарный план работы: взаимодействие подразделений осуществляется на основе сетевых графиков и моделей.

Успех внедрения плановых методов управления предприятиями в странах с развитой рыночной экономикой определяется во многом тем, что в производственное планирование вовлекается большинство работников предприятия. Стимулом для них является повышение заработка, самоутверждение, сохранение рабочего места.

Такова в общих чертах методика внутрифирменного планирования в

современных зарубежных компаниях, которая в настоящее время находит применение и на многих российских предприятиях.

*Кидяева Л.А.  
магистрант 2 курса  
экономический факультет  
Кидяева И.А.  
магистрант 2 курса  
экономический факультет*

*Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

## **АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

*В статье рассматриваются актуальные проблемы финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности в сельском хозяйстве Республики Мордовия, в частности, анализируются показатели финансирования мероприятий по энергосбережению и энергоэффективности по структуре и в динамике.*

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, финансирование, сельское хозяйство, Республика Мордовия.

Принятая в 2007 году Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы ставит задачу ускоренного перехода сельского хозяйства на использование новых высокопроизводительных и ресурсосберегающих технологий. Основой технической и технологической модернизации согласно данной программе является обновление парка сельскохозяйственной техники.

Основным организационным мероприятием по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в сельском хозяйстве является проведение добровольных и обязательных энергетических обследований сельскохозяйственных потребителей энергетических ресурсов.

Объем финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Объем финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг, в тыс.р.

	Всего, в т.ч.:	Средства, поступившие из федерального бюджета	Республиканский бюджет Республики Мордовия	Средства местных бюджетов	Внебюджетные источники	
					собственные средства	привлеченные средства
Всего:	400 518	40 000	15 000		104 018	241 500
2009 год	27 409	-	-	-	27 409	-
2010 год	27 409	-	-	-	27 409	-
2011 год	101 900	0	5 000	-	16 400	80 500
2012 год	121 900	20 000	5 000	-	16 400	80 500
2013 год	121 900	20 000	5 000	-	16 400	80 500

Из таблицы 1 видно, что основным источником финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия за весь рассматриваемый период являются привлеченные средства, в сумме за весь период составляет 241 500 тыс. рублей.

В сельском хозяйстве предусмотрена реализация мер по проведению энергетического аудита 1 раз в 5 лет на всех объектах, у которых годовые затраты на энергоснабжение превышают 10 млн. рублей, а также реализуются следующие технические мероприятия:

внедрение систем эффективного производственного освещения - повышение эффективности систем освещения за счет использования энергоэффективных ламп с электронной ПРА, введение систем контроля за освещением при активизации использования дневного света, замена неэффективных систем освещения на эффективные, установка датчиков присутствия;

повышение эффективности парка сельскохозяйственных тракторов с оптимизацией их мощности и снижением среднего расхода топлива новых сельскохозяйственных тракторов, работающих на дизельном топливе, с ускорением процессов обновления парка сельскохозяйственных тракторов;

повышение энергоэффективности тепличного хозяйства (строительство тепличного комплекса с использованием энергосберегающих технологий, автоматизация систем управления микроклиматом).

Структура источников финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлена в таблице 2.



Таблица 2 - Структура источников финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг., в %

	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Всего, в том числе:	100	100	100	100	100
Средства, поступившие из федерального бюджета	-	-	-	16,41	16,41
Республиканский бюджет Республики Мордовия	-	-	4,9	4,1	4,1
Средства местных бюджетов	-	-	-	-	-
собственные средства	100	100	16,09	13,45	13,45
Внебюджетные источники					
привлеченные средства	-	-	78,99	66,04	66,4

Таблица 2 показывает, что в 2009-2010 годах основным источником финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве являются собственные средства, что составило 100%. С 2011 года основным источником финансирования являются привлеченные средства: в 2011 году – 78,99%, в 2012 году – 66,04%, в 2013 году – 66,4%. Так же с 2011 года началось финансирование энергосбережения в сельском хозяйстве из республиканского бюджета, с 2012 года из федерального бюджета.

Динамика объёма финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика объёма финансирования энергосбережения в сельском хозяйстве в Республике Мордовия в 2009-2013 гг., в %

	Всего, в т.ч.:	Средства, поступившие из федерального бюджета	Республиканский бюджет Республики Мордовия	Средства местных бюджетов	Внебюджетные источники	
					собственные средства	привлеченные средства
2010 год к 2009 году	0	-	-	-		-
2011 год к 2010 году	271,77	-	-	-	-40,16	-
2012 год к 2011 году	19,63	0	0	-	0	0
2013 год к 2012 году	0	0	0	-	0	0

Из таблицы 3 видно, что сильное изменение в финансировании энергосбережения в сельском хозяйстве произошло в 2011 году, это изменение составило 271,77%.

В рамках реализации федеральной целевой программы "Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006 - 2010 годы и на период до 2013 года", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2006 г. № 99, для повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии предусматривается осуществление мероприятий по реализации инвестиционных проектов сооружения новых и реконструкции действующих генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии. Планируется строительство малой ГЭС на Зареченском гидроузле на р. Мокша, Краснослободский район.

За счет реализации этого комплекса мер будут обеспечены удельный расход топлива на работу тракторов в размерах 236,5 г/кВтч и 9 кг/т/1000 га пашни, снижение энергоемкости сельского хозяйства на 16% на I этапе (2011 - 2015 годы) и на 34% за весь срок реализации Программы (2011 - 2020 годы).

#### **Использованные источники:**

1. Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» [Электрон. ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 26.07.2010 г. № 305. – Режим доступа: [e-mordovia.ru](http://e-mordovia.ru) – Загл. с экрана.
2. Об утверждении республиканской целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2014 – 2020 годы» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Мордовия от 23.12.2013 г. №583– Режим доступа: [e-mordovia.ru/file/40813](http://e-mordovia.ru/file/40813) – Загл. с экрана.
- 3 Ратнер С.В. Финансирование проектов в области альтернативной энергетики и энергоэффективности: международный опыт и российские реалии/ Ратнер С.В. // Финансы и кредит . - 2013. - №24. - С.12-18.

*Ким Л.В.  
старший преподаватель  
Романченко Н.В.  
студент 3 курса  
Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса  
Россия, г. Находка*

## **ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА, ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ**

Аннотация: В статье раскрываются особенности функционирования оффшорных зон и проблемы контроля над ними в глобальной мировой экономике. Рассматриваются основные понятия и определения оффшорной зоны, схемы формирования оффшорного бизнеса на примере нескольких стран. Особенности и различия в системе учета и налогообложение прибыли, таможенном контроле

Направление. Основной раздел: «социально-экономические аспекты развития современного государства»

Для российской экономики понятия «оффшоры, оффшорные зоны, оффшорные юрисдикции» являются относительно новыми. В практике российского ведения бизнеса впервые они появились в начале 90-х годов, вместе с распадом СССР. Оффшоры, как понятие берет свои истоки от английского «off- shore», что дословно "вне берега", "в открытом море", "изолированный". Основная цель исследования проблемы является оценка влияния оффшорного бизнеса на современную мировую структуру финансового рынка. Российский оффшорный бизнес ускорил свои обороты, в связи с привлекательным предложением из Швейцарии от компании Riggs Walmet Group - об оказание помощи по созданию безналоговых лизинговых, страховых, банковских, трастовых групп, филиалов, материнских, дочерних, зависимых компаний различных договорно-правовых форм, в целях значительного развития и продвижения экономики СССР на пути интеграции в глобальную мировую экономику и либерализации налогообложения. Riggs Walmet Group показала преимущества функционирования оффшорных компаний в оффшорных зонах, иностранных резидентов-акционеров, которые достаточно очевидны, так как дают возможность им вести льготные зарубежные коммерческие операции под своим исключительно мягким контролем, и налогообложением. Предполагалось применение и

использование сложнейших коммерческих операций и сделок с ценными бумагами, недвижимостью, другими активами на международных рынках Forex. Предложение швейцарской компании по оказанию помощи в создании компаний по нулевой ставке налогообложения «под ключ» в оффшорных зонах - выглядело весьма привлекательным, поскольку организационные и регистрационные сборы при этом, не были обременительными. Так же, предлагалась поддержка их деятельности в странах базирования, путем финансирования за счет ежегодных взносов, ведения секретарских услуг и технологическую обработку конфиденциальной нерегулярной почты, организационные мероприятия по проведению ежегодных собраний акционеров, оказание услуг по составлению текущей, годовой и консолидированной финансовой отчетности, в том числе балансов, налоговых отчетов, а так же другой необходимой финансовой и юридической документации. Первоначально на момент регистрации фирмы по международным стандартам учета, стоимость данной услуги составляла \$4800, и на тот период была достаточно высока, за информационную и консультационную поддержку, а так же обновление-взносы составлял \$1100. Позже в результате дальнейшего роста конкуренции в налогообложение и агрессивной политики игроков на мировых рынках – количество аналогичных услуг заметно увеличилось, а спрос упал, вследствие чего, стоимость услуг по регистрации компании с льготным налогообложением в оффшорных зонах - снизилась до \$500. Следует учесть, что имеют место определенные факторы, влияющие на расширение бизнеса в оффшорных зонах, такие как: агрессивная фискальная политика, высокая налоговая нагрузка, не совсем благоприятный инвестиционный климат, и вместе с тем, мощная поддержка со стороны государства, банковского и страхового сектора, стимулирующая экспорт капитала и природных ресурсов за рубеж, что в конечном итоге открывает возможность использования сложных корреспонденций по международным банковским счетам в оффшорных схемах для сокрытия факта владения инвестиционными объектами в России и отмывания доходов, в том числе полученных преступным путем. Поскольку Россия является неотъемлемой частью мировой экономики, то все глобальные события в том числе, мировые экономические кризисы соответственно оказывают свое негативное влияние на развитие экономики страны. Соответственно актуальность проблемы контроля и функционирования оффшорного бизнеса

и оттока капитала из страны в период глобального экономического кризиса для России вполне очевидна. В плане детализированного изучения теории и практики мирового опыта ведения бизнеса в оффшорных зонах у России до 1991 года не имелось, и за ведение дел взялись малограмотные элементы, и дельцы, одержимые желанием: в привлечении иностранных инвестиций, обеспечения себя льготными привилегиями в первую очередь за счет других регионов, или на крайний случай хотя бы «урвать от пирога» по целевым программам из федерального бюджета денежные средства. Вместе с тем, совершенно не было принято во внимание, что целая область или край практически должны были быть исключены из единого таможенного пространства России. А как это сделать хотя бы технически, не говоря уж об негативных экономических последствиях для всей страны, полностью не были проанализированы и продуманы. Данный факт вызывает недоумение и разочарование. Распад СССР - достаточно болезненный этап экономического развития для России и стран постсоветского пространства. Именно после распада СССР резко увеличился отток капитала по сомнительным хозяйственным операциям, неоднозначным схемам корреспонденций банковских счетов, и финансовым операциям с ценными бумагами, недвижимостью в оффшорных зонах. Крупнейшие российские промышленные и финансовые корпорации и группы начали выстраивать свою организационную структуру управления оффшорным бизнесом, следующим образом: используя компании расположенные в оффшорных зонах внутри транснациональных хозяйственных системах, при этом являясь частью сетевой структуры филиалов российских компаний, начали осуществлять достаточно запутанные и сложные оффшорные схемы через несколько заграничных банков, начали проводить операции с льготным налогообложением и в отдельных операциях с полным уклонением от налогов, и сокрытия налогооблагаемой базы. Отечественные экономисты-аналитики и эксперты в основном полностью полагаясь на предварительные расчеты и радужные прогнозные оценки международных экспертов и аналитиков ОЭСР (организации экономического сотрудничества и развития) – в полной мере не проанализировали и не изучили негативные последствия влияния глобальной экономики в оффшорных зонах на отдельно взятую страну, не имея собственных фундаментальных исследований, целесообразных экономических расчетов, и элементарных знаний в области международного таможенного, налогового, уголовного,

гражданского права и ведения бухгалтерского учета по международным стандартам, - ринулись «головой в омут». По предварительным расчетам экспертов, для ввозной средневзвешенной таможенной пошлины на импортные товары была разработана более мягкая редакция Единого таможенного тарифа ЕТТ, которая предполагала снижение ставки 9,6 % до 7,5-7,8 %. Упрощение таможенных процедур в мировом товарообороте на перспективу будет взаимовыгодна по предварительным расчетам ОЭСР, для всех стран, данная процедура будет приносить экономические выгоды 900 миллиардов долларов США в рамках мировой торговли, при этом выгода для России составит 18 миллиардов долларов, позитивно повлияет на инвестиционный климат в стране. При этом приоритетным направлением в российской экономике должно быть - эффективное привлечение иностранных инвесторов и инвестиций в страну, однако в наиболее экономически благоприятном и выгодном положении окажутся те регионы России, которые с наибольшей расчетной выгодой смогут привлечь иностранный капитал и финансовые инвестиции в страну ежегодно, и в итоге экономический выигрыш получают все регионы, и такие субъекты как: Северо-запад, включая Санкт-Петербург, и Дальний Восток - окажутся в приоритетном положении. Следует иметь в виду, что прогнозные значения в конце 2012 года, заявленные ЦБРФ и МЭР (министерством экономического развития) были преждевременными в отношении планируемого привлечения инвестиций в страну со стороны иностранных партнеров в размере 10-15 млрд. долл., фактически по итогам 2012 года - явно увеличился отток капитала из страны и превысил пороговые прогнозные значения в 4-5 раз (56,8 млрд. долл.). Учитывая, фактическое состояние дел, от преждевременных положительных оценок по притоку капитала пришлось отказаться в худшую сторону. Возможно, осторожность и осмотрительность западных инвесторов оправдана, и связана с определенными рисками вложения капитала в российскую экономику, несовершенством отечественных законодательных актов, которые изменяются довольно часто по своей сути, в том числе путем поправок, дополнений, изменений, корректировок, и как следствие смысловая нагрузка таких нормативных актов в окончательном варианте искажается. К примеру, по оценкам самого Министерства экономического развития по итогам двух первых месяцев 2013года чистый вывоз капитала из России достиг порядка 8-10 млрд. долл. только за январь, и порядка 5 млрд. долл. за февраль. Что следует дальше? И надо отметить, что прогнозные значения экспертов и экономических аналитиков и их



фактические показатели по инвестициям, мягко говоря не оправдались, тогда где же реальная статистика, и качественная информация, достоверная отчетность и экономико-математические расчеты, признанные принципы международных стандартов ведения учета и отчетности? Учитывая вышеизложенное, можно предположить, что ужесточение и усиление контроля, а также конфискация депозитов банковских счетов россиян на Кипре - стимулирует их к поиску новых «налоговых гаваней», во избежание риска потери нервозности в среде российских «оффшорных дельцов», принимая во внимание, что доля российских вкладов на Кипре составляет порядка 25-27 % всех банковских вкладов. В условиях глобального финансового рынка и мирового рынка ценных бумаг, между государствами ее участниками разворачивается жестокая налоговая конкуренция, которая в свою очередь имеет цель привлечения капитала в страну на условиях льготного налогообложения и в отдельных случаях безналоговых. Возникает вопрос, как удержать деньги в стране и какими методами мониторинга и контроля бороться с оффшорами? По оценкам экспертов глобальных экономических исследований, в настоящее время Россия является мировым лидером по количеству оффшорных компаний за рубежом, зарегистрированных российскими резидентами. Эти вопросы очень болезненные и актуальные, для российской экономики, поскольку отток денежных средств и капитала из страны на сегодняшний день достаточно высок, недостаточно неуправляем и во многих случаях формально контролируемый. К примеру, в 2004 году более половины российских инвестиций были переведены в оффшорные юрисдикции, в том числе: в Великобританию-18,6%, Кипр-10,9, Нидерланды-8,8, Багамские острова-5,3, Британские Виргинские острова -5,2, США-4,6, Гибралтар- 3,9. По самым скромным оценкам, к началу 2004 гола в зарубежных оффшорных центрах зарегистрировано более 100 тысяч оффшорных компаний с российским капиталом.

Нужны ли России свободные экономические зоны? Но наиболее благоприятной и привлекательной оффшорной зоной для российских бизнесменов остается Кипр в плане инвестирования банковского сектора и страховых компаний. Развитие высоких электронных технологий, средств массовой информации, международной космической связи, телекоммуникаций - привели к тому, что некоторые фирмы стали торговать через интернет, создавая виртуальные фирмы, банки, корпорации, различные фонды, в том числе инвестиционные, страховые компании и

функционировать в оффшорных зонах. По мнению международных экспертов и аналитиков, крупнейшими оффшорными зонами, где размещаются банки, страховые компании, инвестиционные, финансовые группы, которые в наибольшей степени вовлечены в криминальную экономическую деятельность это: Сингапур, Лихтенштейн, Багамы, Монако, Гонконг, Панама Бахрейн, Нидерланды и другие. ЦБ РФ со своей стороны принимает адекватные меры ужесточения контроля над оффшорным бизнесом в России. С целью создания правовых основ контроля за нелегальным вывозом капитала из России, Указанием ЦБ №1317-У от 07.08.2003 года - был установлен перечень юрисдикций, разделенных на три группы оффшорных зон при наличие признаков понижения респектабельности и доверия в целях дифференциации порядка установления корреспондентских отношений с банками указанными в перечне стран:

- первая группа: Нормандские острова, Остров МЭН, Ирландия, Мальта, Гонконг, Швейцария, Сингапур, Черногория, и другие

-вторая группа «классических оффшоров», в частности Белиз, Британские Виргинские Острова, ОАЭ, Сейшелы, Сент-Винсент, а также США (штаты Делавер и Вайоминг) и другие.

-третьей группа по мнению Центробанка оффшорные юрисдикции: Андорра, Анжуан, Аруба, Вануату, Либерия, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Науру

Обратите внимание, что по неизвестным причинам в этом списке отсутствуют такие оффшорные зоны как Панама, Кипр, Люксембург, столь популярные у российского бизнеса. В статье 105.14 Налогового кодекса РФ, прописано, что сделки с резидентами оффшорных зон являются контролируруемыми, если сумма доходов по сделке за календарный год превышает 60 млн. рублей, в частности, на предмет соответствия цены сделки рыночному уровню. А открывать для оффшорных банков коррсчета в рублях теперь вообще запрещено.

Обобщая вышесказанное, хочется выразить надежду, что принятые законодательные меры воздействия связанные с негативным оффшорным бизнесом будут экономически эффективными, сбалансированными и взвешенными, практически целесообразными, логически грамотными, последовательными. Тем не менее, следует отметить, что основным условием «деоффшоризации» не могут быть только запретительные и карательные меры, а бизнес перестанет уходить за рубеж, в том случае, когда будут созданы эффективные меры в системе налогообложения и

созданы условия благоприятного предпринимательского климата.

Принимая во внимание мнение международных экспертов - аналитиков, отток капитала из СССР и Восточной Европы в период 90-х годов только в Швейцарию составили несколько миллиардов долларов США. Данный вопрос на сегодняшний день остается открытым в Швейцарии, и однозначного мнения по данному вопросу нет, являются ли вклады - доходами, полученными преступным путем или нет, но по своей сути данные денежные средства могут быть заблокированы, если по отдельным критериям они попадут в категорию «подозрительных». Принимая во внимание, что в Швейцарии конституционно закреплено положение о банковской секретности тайны вкладов клиентов банка, все банки обязаны это неукоснительно выполнять и строго соблюдает банковскую конфиденциальность. И в наш цифровой век глобальной всемирной паутины «интернет» Швейцария предпринимает все меры безопасности по надежной защите тайны вкладов клиентов банка, при этом для достижения данной цели используются в качестве корреспонденции - обычные конверты, письма, оформленные от руки, а также простые почтовые ящики и адреса, которые часто меняются, а пересылку почты осуществляют через Германию, Италию, Францию- своим иностранным клиентам. Законодательная и нормативно-правовая база по функционированию корпораций международного характера в оффшорных зонах постоянно модифицируется и трансформируется, проводятся более сложные экономические схемы и процедуры по переводу денежных средств и перемещению капитала через границы нескольких стран (оффшорных зон), используя корреспондентские банковские счета и межфилиальные обороты на основании британско-кипрского договора с соответствующими дополнениями и разъяснениями британской стороны. Например, компания при соблюдении определенных нормативов правовых и законодательных актов может на деле является налоговым резидентом Кипра, зарегистрированной в Великобритании, и оплачивать налог на прибыль по ставке 4,25 процентов на Кипре. По сути, внешне вполне благополучная английская фирма функционирует как кипрский оффшор, достаточно назначить условно директором киприота в реальном центре управления, и выполнив основное условие регистрации в оффшорных зонах при участии нескольких международных корпораций страховых и инвестиционных холдингов. Кроме того, ведение бизнеса в оффшорных зонах, многие крупнейшие мировые компании осуществляют методом так называемого «голландского бутерброда», в состав которого входит

нидерландский холдинг и компания Нидерландских Антильских островов, владеющая его акциями. Эта схема используется для минимизации налогов у источников дохода при получении дивидендов от компании из стран, связанных с Нидерландами соглашениями об исключении двойного налогообложения. При выплате дивидендов в Нидерланды, налоги у источника дохода ничтожно малы, к тому же нидерландский холдинг освобожден от налога на доходы в виде дивидендов (при соблюдении ряда условий, а антильская компания платит такой налог на доходы по низкой ставке. В результате суммарная ставка налогов, выплачиваемых в Нидерландах и на Антилах, составляет всего 10,2 процента.

Следовательно, ограничительные и запретные меры ужесточения контроля оффшорного бизнеса, введенные в России и других странах, не смогут в полной мере искоренить негативные влияние оффшоров, так как на сегодняшний день в условиях глобализации мировой экономики, индустрия оффшорного бизнеса переросла в самостоятельную отрасль международной экономики. Со временем возникнут и появятся новые «системы спрута» в оффшорных зонах, учитывая, предыдущий накопленный опыт в этом направлении, а новые законы и поправки по вопросу контроля и борьбы с оффшорами, лишь только активизируют дельцов искать более изощренные методы уклонения от налогов, и вывоза капитала из страны, выстраивая более сложные схемы взаиморасчетов по операциям. Вместе с тем, ограничительные меры и ужесточение условий регистрации оффшорных фирм и открытие банковских счетов, потребуют высококачественного профессионального мастерства, и соответствующей квалификации специалистов международного уровня для принятия законов в этом направлении, соответственно возрастет риск, что в конечном итоге вызовет рост цен на услуги подобного рода. Следует отметить в качестве позитивного момента, что Россия подписала Конвенцию ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) «О взаимной административной помощи по налоговым делам». 03 ноября 2011 года с учетом Протокола от 27 мая 2010 года о внесении изменений в Конвенцию. Следует отметить, что в настоящий сложный период кризиса мировой экономики, большое внимание разработке мер по контролю операций в оффшорных зонах уделяет международная группа разработки финансовых мер борьбы по отмыванию незаконно полученных денег (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering-FATF)- это межправительственная организация, созданная в соответствии с решением саммита «Большой восьмерки» в Париже в 1989 году для выработки и

реализации коллективных мер борьбы с «отмыванием» преступных доходов и незаконным финансированием терроризма. В настоящее время FATF включает в свой состав 34 участника, в том числе и Россия. Рекомендации FATF признаны в качестве международных стандартов по противодействию «отмывания денег» и финансированию терроризма.

По оценкам международных аналитиков, более 15000 компаний регистрируются с оффшорными целями в Гонконге ежегодно, и около 50000 оффшоров в других оффшорных юрисдикциях. Россия активно принимает меры по борьбе с международным терроризмом и незаконным вывозом капитала за границу. Примером тому, служит Указание ЦБРФ №500-У от 12.02.1999 года, дающее разъяснение по валютным операциям относящимся к разряду подозрительных, которые попадают под контроль, если:

- проценты по кредитному договору превысили 20% годовых
- возвраты по авансам нерезидентов РФ
- переводы денежных средств в адрес нерезидента, не являющегося стороной по договору

- экспорт, реэкспорт, импорт, реимпорт и платежи по ним в пользу нерезидентов, зарегистрированных в одном из «черных списков» ФАТФ на территории оффшорных зон. Данный регламент, в значительной степени затрудняет проводить минимизацию налоговых платежей банков с использованием оффшорных схем. Контролирующая функция ЦБРФ, закреплена в законодательном порядке над операциями связанными с переводом иностранной валюты из страны в другие оффшорные юрисдикции. Кроме того, предусмотрены ряд так называемых «карательных мер», в отношении банков, например, при неоднократном нарушении своих обязанностей по сомнительным сделкам своих клиентов – следует отзыв лицензии, тем, не менее, совершенно не предусмотрено, что электронным авизо имеется возможность мгновенного перевода своих активов в другой банке, и продолжение деятельности от имени другого управляющего, или провести перерегистрацию фирмы в оффшорной зоне. Ранее банки могли перечислять в форме безвозвратных кредитов денежные средства в оффшоры, а так же приобретали векселя.

Следует учесть, что в соответствии с новым регламентом наложен запрет на открытие корреспондентских счетов в российских рублях для оффшорных банков, что по своей сути прекращает индустрию конвертации российских рублей. Однако действие данного указания не распространяется на оффшорные банки лицензированные ЦБРФ и

зарегистрированные официально, это отличительная особенность по мониторингу оффшорных операций по сравнению с международной практикой ведения дел. Несомненно, хочется надеяться, что проводимые ЦБРФ мероприятия по предотвращению незаконного вывоза капитала и борьбе с криминалитетом в экономической сфере будут эффективны и принесут свои положительные результаты, но предстоит большая работа в изучение и анализе положительного практического опыта и теоретического материала в области макроэкономики и внешнеэкономической деятельности и особенно фундаментальный анализ в изучение международного налогового и уголовного права. Вместе с тем, реализовать проект борьбы с незаконным отмыванием денег и вывозом капитала из страны в условиях глобализации мировой экономики - становится сомнительным в силу политических разногласий, языкового барьера, различных методик законодательного и уголовного права, методики расчета основных технико-экономических показателей и системы налогообложения, а также таможенного права. Учитывая европейский практический опыт на рынке капитала, где довольно часто применяются транзакции с участием оффшорных центров, отток капитала из стран принял массовый характер, поэтому многие страны предприняли ограничительные меры по проведению транзакции со всеми нерезидентами и ужесточили валютный контроль банковских операций. В основном в оффшорных зонах регистрируются компании, осуществляющие банковскую, страховую, инвестиционную деятельность, и как правило привлекательны в плане льготного налогообложения, свободного вывоза прибыли при отсутствие валютных ограничений. Международные холдинги и корпорации, используя с большой выгодой для себя беспрошленные схемы, мягко контролируемые операции, связанные с переводом валюты для иностранных инвесторов, минимальные требования к размеру уставного капитала - извлекают из этого сверхприбыли. Принимая во внимание статью 5 Федерального закона №115 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», 07.08.01, в частности вопрос о перечне предприятий, деятельность которых связана с операциями по движению денежных средств или другого имущества, дополнительным списком внесены кредитные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензию на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию и операторы связи, имеющие право самостоятельно оказывать



услуги подвижной радиотелефонной связи. Кроме того, на сегодняшний день в список занесены индивидуальные предприниматели: организации, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, страховые брокеры, организации, вид деятельности которых связан с куплей-продажей, скупкой драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий; драгоценных металлов. Важно, что теперь нововведение предусматривает к подобным организациям без извещения применять меры блокировки валютного, транзитного, специального счета за рубежом, расчетного счета или (замораживание) до детализированного выяснения обстоятельств происхождения денежных средств или иного имущества при включении организации-клиента или физического лица в перечень лиц, причастных к экстремистской деятельности или терроризму. Концентрация капитала международного страхового и банковского бизнеса в основном наблюдается в оффшорных зонах, и такие операции как экспорт, реэкспорт, импорт реимпорт, доверительная деятельность (трастовая), финансовые операции с недвижимостью за границей, морскими судами, скрываются под сложными коммерческими сделками, применяя запутанные схемы корреспонденции счетов через банки всего мира. Проблемы контроля функционирования мирового оффшорного бизнеса весьма актуальны в мировой экономике, в том числе и для России, так как в результате слияния различных экономических систем мирового пространства в единую глобальную экономику со своими национальными особенностями и различиями в системе учета, налогообложение, таможенном контроле, правовом регулирование, законодательном регулирование, языковые барьеры - не позволяют выработать единые стандарты налогообложения, международного уголовного права, требования, принципы, ведения бизнеса в оффшорных зонах - приемлемые в полной мере ко всем странам. Нобелевские лауреаты, и современные экономисты, а вместе с ними и регулирующие финансовые органы (финансовые регуляторы), правительства крупнейших мировых держав, в том числе США - гордятся, и придерживаются теории, что капитализм – вечен и мало того, на данном этапе правительства мира научились справляться с кризисными явлениями в экономике, и кризисов быть не может в обозримом будущем. На эту тему написано множество диссертаций, научных трудов и т.д. и выдано несколько Нобелевских премий по экономике, но вот незадача, кризис таки грянул! И

как, «гром среди ясного неба»! Можно сказать, что все в шоке, но не отбирать же Нобелевские премии. Ведь хочется же какого-то позитива. Американские аналитики института глобальных экономических исследований представляют свою национальную валюту - устойчивой твердой денежной единицей, а доллары в качестве мирового стандарта денежной валюты в обращении на мировых фондовых биржах, по всем торговым операциям, финансовым сделкам с недвижимостью, ценными бумагами, мотивируя тем, что вот уже более 200 лет, номинальная стоимость 100 долларовой американской купюры - остается неизменной в торговом обороте, в отличие от других стран, где денежная масса постоянно обесценивается.

Обобщая вышесказанное, наметившиеся тенденции экономической и налоговой политики ведущих государств мирового сообщества, позволяют предположить дальнейшее ужесточение контроля за деятельностью, осуществляемой в оффшорных зонах и повышения меры ответственности и контроля за соблюдением общепринятых международных норм, правил, требований, допущений, принципов, а так же исключения двойных стандартов, введение жесткой уголовной ответственности за незаконное «отмывание денег» сокрытие и уклонение от налогов, занижение налогооблагаемой базы, и в связи с этим в настоящее время участвующими случаями незаконного финансирования международных террористических актов. Таким образом, для решения проблемы управления, контроля и мониторинга оффшорного бизнеса необходимо сформировать международный консультационный и административный совет с соответствующими правами и обязанностями, международную комиссию - компетентную, высококвалифицированную в составе экспертов-аналитиков практикующих профессиональных бухгалтеров, экономистов, аудиторов, юристов международного уровня, владеющими в совершенстве несколькими иностранными языками, компетентными во многих областях экономических исследований и научных знаний.

В статье авторы опирались на материалы: Савина В.А. «Мировая экономика и международные отношения», Бекряшева А.К., Белозерова И.П., Бекряшевой Н.С. «Теневая экономическая преступность», Яковлева А.А. «Критерии отнесения территорий и юрисдикций к оффшорам». Ваш налоговый адвокат. 2008. №11, официальный сайт [www.fatf-gafi.org](http://www.fatf-gafi.org), официальный сайт <http://base.garant.ru>

*Киналь А.В.  
студент 1го курса  
Факультет управления территориями  
Королева Л.А., д.и.н.  
профессор  
Заведующий кафедрой истории и философии  
Пензенский государственный университет архитектуры и  
строительства  
Россия, г. Пенза*

## **ИЗ ИСТОРИИ СОВЕТА ЦЕРКВЕЙ ЕВАНГЕЛЬСКИХ ХРИСТИАН- БАПТИСТОВ В СССР. 1960-Е ГГ.**

Аннотация.

В статье рассматриваются цели и задачи, формы работы Совета церквей евангельских христиан-баптистов в СССР в 1960-е гг. в плане привлечения молодежи.

Ключевые слова: СССР, религия, Совет церквей евангельских христиан-баптистов в СССР

В 1960 г. был образован Совет церквей евангельских христиан-баптистов в результате раскола в Союзе ЕХБ из-за его либеральной позиции в отношении новых «хрущевских» требований по организации церковной жизни. Против СЦЕХБ сразу же начались гонения [1].

Советское руководство пыталось контролировать деятельность СЦЕХБ. Так, в Совет по делам религий при Совете Министров СССР постоянно поступали «сигналы» о противозаконных действиях «вожаков т.н. «Совета церквей ехб», направленных на усиление религиозного влияния на молодежь и детей. Как сообщили уполномоченные Совета по Алтайскому краю, Ворошиловградской, Николаевской, Орловской, Омской, Томской, Ростовской, Восточно-Казахстанской, Талды-Курганской и некоторым другим областям, сторонники этого подпольного центра, выполняя указания своих лидеров, пытались активизировать специальную работу среди сектантской молодежи и детей: организовывали областные и межобластные «общения» юношей и девушек - «вечери любви» и концертно-театрализованные представления, привлекали молодых верующих к активной проповеди евангелия, изготовлению и распространению религиозной литературы и т.д., преследуя цель оказать свое влияние на сектантскую молодежь зарегистрированных обществ евангельских христиан-

баптистов, внушали молодым людям мысль об их особой миссии «борцов за веру отцов» и «спасение грешников».

В 1960-е гг. в Совет по делам религий поступила рукопись «Устройство и порядок Всесоюзного Света молодежи Баптистов и Доброго самарянина», которая свидетельствовала о стремлении сектантских лидеров образовать в СССР клерикальную молодежную организацию.

В предисловии к рукописи содержался призыв ко всем верующим усилить работу по укреплению церкви, воспитанию и привлечению к активной деятельности новые отряды, составленные из молодежи. Авторы этого документа призывали немедленно создавать в каждой поместной церкви отряды «Добрый самарянин», состоящие из детей и молодежи, устанавливать между ними контакты и взаимодействия, сплачивать их в единую баптистскую молодежную организацию в рамках всей страны. Причем, в рукописи указывалось, что, только пройдя воспитание и закалку в этих отрядах, молодые люди могли рассчитывать стать членами местных обществ сторонников СЦЕХБ. Если же молодой верующий не желал состоять членом «Доброго самарянина», то ему не было места и в самом обществе. Таким образом, членство молодежи до 27 лет в религиозном обществе ставилось в прямую зависимость от участия в работе молодежных отрядов.

В то же время льстя юношескому самолюбию и развивая у молодежи дух религиозного фанатизма, воспитанного с малых лет в семьях, авторы рукописи обращались непосредственно к молодым людям: «Юноши! Вы сильны, ибо слово божие пребывает в Вас... Пришел час перейти от слов к делу». И далее: «Когда дети и молодежь в опасности, не время разводить дискуссии... Господь призывает: «Не взирая ни на что, спешите на труд» [2]. Служение богу провозглашалось единственной целью жизни верующего. Сектантские «вожаки» подчеркивали, что нести его могут лишь «верные и истинные» молодые верующие, умеющие преодолевать любые трудности и способные продолжать дело отцов», а тем, кто робок, боязлив, слишком любит собственный покой и забывает близких, - этим людям нет места в рядах будущих отрядов «Доброго самарянина».

Среди обязанностей членов этой организации выделялись такие, как обязанность быть ревностным борцом за претворение в жизнь учения Христа; связывать свой труд, учение, воспитание с нуждами верующих; вести решительную борьбу и отстаивать чистоту евангельского учения; ставить интересы церкви выше личных интересов; иметь свой конкретный «фронт» работы. Особой целью объявлялось «служение ближним», включая

благотворительную деятельность («одеть, обуть,.. посетить в больнице, в темнице, принять странника»), а также обучение этому служению не только юношей и девушек, но и детей.

Таким образом, устав молодежного союза «Доброго самарянина» предполагает откровенный отказ от всего мирского, служение интересам церкви, доходящее до фанатизма.

Прием в члены баптистского союза допускался лишь после 6 месяцев проверки активности в служении отряду каждого молодого человека. Общему собранию отряда предоставлялось право решать вопрос готовности вновь принимаемого, но данное решение вступало в силу лишь после утверждения его областным (городским) «Советом молодых баптистов».

Вновь принятому выдавался нагрудный знак, который предлагался к ношению во время общения членов молодежных отрядов. Общее членское собрание каждого отряда выбирало из своей среды сроком на один год «местный совет молодежи, члены которого отвечали за определенный участок служения, а именно: руководитель разбора (т.е. изучения религии), руководитель музыки, руководитель пения, руководитель технического кружка, командир «авангарда», руководитель литературного кружка, руководитель этического воспитания, заместитель руководителей (секретарь, казначей), руководитель, он же председатель совета молодежи баптистов. Председатель местного совета одновременно являлся членом церковного «братского совета» по вопросу молодежи и членом областного «Совета молодежи баптистов». Председатели областных советов составляли республиканский совет, председатели республиканских советов - «Центральный Совет молодых баптистов».

Как следует из рукописи, вся деятельность «молодежного союза ехб» теснейшим образом должна была связана с СЦЕХБ и подчинена ему. Председатель центрального совета молодых баптистов являлся одновременно членом «Совета церквей ехб» по вопросу молодежи. Цель планируемого союза – быть посредником между руководителями «СЦЕХБ» и молодежью, организовывать и контролировать работу среди детей и молодежи во всех признающих совет церквях ехб [3]. Таким образом, основная тяжесть работы по обработке умов молодежи и направлению ее деятельности ложилась на организатора союза, что не только не исключало влияние старшего поколения сторонников «СЦЕХБ», но и должно было его усилить. Не случайно одним из основных принципов союза провозглашалось безусловное подчинение меньших по положению старшим.

Более того, в Уставе содержался ряд пунктов, которые напоминали

практику военизированных организаций. Так, если руководитель отряда отдавал распоряжение, член молодежного отряда (название «отряда» не случайно) обязан был выслушать приказание стоя и ответить короткое «Есть». В случае отказа от исполнения приказания по неудовлетворительной причине местный совет или общее собрание имели право «применять самые суровые меры». Среди мер наказания были предусмотрены предупреждение, выговор, дополнительные нагрузки (уборка помещения, разучивание на память библейских стихов, переписывание религиозных текстов и т.д.), временное «отстранение от труда» и исключение из союза с изъятием нагрудного знака. Вопрос о крайней мере наказания – исключение из союза – принималось решением 2/3 членов данного союза на общем собрании. Руководители отдельных участков служения могли применять к своим членам наказания в виде временного отстранения от труда (участие в хоре, оркестре, занятия в литературном и техническом кружках), а председатель (руководитель) отряда имел право в качестве наказания использовать даже домашний арест на 3 суток с обязательным условием письменного обоснования наказуемым вреда совершенного проступка. Любое распоряжение руководителя для каждого члена союза – приказание, предполагавшее обязательность его выполнения (обсуждение приказаний допускалось лишь после их исполнения). В уставе подчеркивалось, что каждый член отряда должен иметь конкретный «фронт» работы и отчитываться о выполнении заданий.

Четко был определен также объем каждого участка служения. Так, разбор или изучение библии, христианских догм вероучения, истории религии, истории и направлении «борьбы» баптистской церкви предлагалось проводить еженедельно со всеми членами молодежного союза по общей программе «ВСМБ». На практике это должно было означать создание специальных школ и кружков по обучению молодежи религии.

Литературный труд включал в себя поэтическое воспитание, разучивание произведений религиозного содержания, редактирование к издательству журнала местного союза, еженедельной стенной газеты, изготовление наглядных пособий, организацию и содержание библиотеки.

Среди занятий технического кружка, прежде всего, были выделены фотографирование и звукозапись, практические результаты, которые по мысли составителей устава, должны удовлетворять потребности кружков разбора, литературы, способствовать усиленному проведению молитвенных собраний, религиозных торжеств и т.д.

Особую роль в работе союзов занимал «авангард», члены которого



обязаны были оказывать помощь семьям «узников», посещать больных и одиноких. «Авангард» был призван служить посредником и выразителем постоянного внимания молодежи к старшему поколению. Руководитель «авангарда» не только направлял работу своих членов, но и следил за нуждами всех членов данного общества сторонников СЦЕХБ.

В обязанность всех членов местных советов вменялось постоянное внимание ко всем нуждам членов союза, регулярный контроль за их духовным состоянием, домашними условиями, обеспечение безопасности во время «общений» и следования после них домой. Устройство «ВСМБ» предусматривало такую систему, при которой бы «ни один участник фронта не остался без внимания и надзора» [4].

Немалое значение придавалось воспитательной работе с рядовыми членами, привитию им навыков «христианской» этики, которая, в свою очередь, в уставе подразделялась на духовную этику, имевшую отношение к богослужениям (молитвы, приветствия, христоропомления и т.д.) и общую этику, т.е. правила, регулировавшие отношения верующих с окружающим миром, личные отношения между членами «Доброго самарянина» и даже форму одежды.

В каждом обществе ответственность за этот участок работы возлагалась на воспитателя и воспитательницу (соответственно полу), подобранных из наиболее стойких, истинных членов церкви, более старшего возраста. Им, прежде всего, наряду с руководителями других участков, вменялась обязанность следить за духовным состоянием всей верующей молодежи (включая жизнь в семье).

Вся работа на указанных участках должна была проводиться регулярно (как правило, еженедельно); о ее результатах руководители составляли отчет и докладывали на общем собрании раз в месяц. Результаты проведенной советом работы за год должны были обсуждаться на отчетно-перевыборных собраниях. К таким собраниям совет союза обязан был представить планы работы на следующий год. В уставе говорилось об обязательном времени проведения таких собраний в октябре месяце каждого года.

Строгая дисциплина, система подчинения, постоянный надзор и методы наказания – все это являлось непреложным условием и средством организации молодежных союзов «Доброго самарянина».

В рукописи говорилось также о создании организационного комитета, который осуществлял бы функции будущего «Всесоюзного совета молодежи баптистов», включая редактирование подпольного журнала «Свет».

Органы безопасности делали вывод, что данный документ представлял

собой план организации клерикального молодежного союза, имевшего стройную структуру и определенное членство союза, призванного по мысли его организаторов – руководства СЦЕХБ оказывать всестороннюю помощь самому СЦЕХБ на одном из труднейших участков его работы – воспитании подрастающего поколения сектантского подполья. Подчеркивалось, что идея создания данного союза могла найти поддержку среди молодежи зарегистрированных обществ различных направлений. Отдельные факты активизации сектантской молодежи доказывали, что вожаки СЦЕХБ перешли к практическому осуществлению поставленной цели. Учитывая, что провозглашенные цели и задачи будущего союза находились в явном противоречии с нормами советского законодательства о религиозных культах и таили опасность активизации незаконных действий сторонников СЦЕХБ, отравления душ молодого поколения ядом клеветы и противодействия советской действительности, предлагалось проинформировать об этом ЦК КПСС, ЦК ВЛКСМ и Министерство высшего и среднего специального образования и подготовить необходимые рекомендации уполномоченным Совета [5].

#### **Использованные источники:**

1. Королева Л.А., Молькин А.Н. Евангельские христиане-баптисты в СССР (середина 1940-х – начало 1980-х гг.) // История и археология. 2014. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://history.snauka.ru/2014/09/1142> (дата обращения: 14.05.2015); Королева Л.А., Молькин А.Н. Политическая регламентация деятельности религиозных объединений и научно-атеистическая работа в 1960-1980-е гг. в СССР (по материалам Пензенской области) // История и археология. 2014. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://history.snauka.ru/2014/12/1310> (дата обращения: 07.01.2015).
2. РГАНИ. Ф. 5. Оп. 66. Д. 141. Л. 56-57.
3. РГАНИ. Ф. 5. Оп. 66. Д. 141. Л. 58.
4. РГАНИ. Ф. 5. Оп. 66. Д. 141. Л. 59.
5. РГАНИ. Ф. 5. Оп. 66. Д. 141. Л. 60-61.

*Киргизова Н.П., к.п.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Сунь Ш.  
студент II курса магистратуры  
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный  
университет»  
Россия, г. Москва*

## **ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В СВЕТЕ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА**

В условиях глобальных изменений в крупных МНК наблюдается формирование особой сетевой структуры, характеризующейся снятием различного рода барьеров (административных, информационных, территориальных и т.п.) и повышением производительности и конкурентоспособности компании.

Изменение организационной структуры МНК не только повышает эффективность, но и ведет ко многим переменам в самой корпорации, в отношениях между работниками, в образе мышления и в стиле жизни.<sup>13</sup>

Необходимость обеспечения и сохранения конкурентоспособности в условиях непрерывной изменчивости внешней среды определяет цели, средства и направления организационного совершенствования.

Эффективное управление, основанное на использовании прогрессивных организационных систем и структур, является едва ли не главным инструментом осуществления стабилизационных мер в переходный период. Проблемы формирования и совершенствования организационных структур управления, оценки их эффективности требуют дальнейшей проработки.

Анализ недостатков сложившейся структуры на предприятии обусловил необходимость провести следующие мероприятия по совершенствованию организационной структуры управления:

- создание культуры организации, что обеспечиваем мощный потенциал саморазвития. Это длительный, требующий больших усилий процесс, но сформированные и принятые членами организации ценности приобретают форму традиции и способствуют повышению эффективности

---

<sup>13</sup> Ясеновский А.А. Трансформация организационной структуры современных МНК//Теория и практика общественного развития (2014. № 19)

организации уже без существенных затрат;

- создание эффективного, комплексного механизма управления, который в первую очередь должен включать механизм мотивации и стимулирования труда, технологию управления по конечным результатам, человеко-машинные технологии принятия рациональных решений, повышение профессионального уровня руководителей в области управления и т.п.;

- поиск адекватной имеющимся ресурсам рыночной ниши и разработка стратегии функционирования в ней, что может дать быстрый прирост эффективности с выходом на предел, определяемый исчерпанием существующих производственно-технологических возможностей предприятия. Такой прирост эффективности может достигнуть в среднем 25-30% (от 10 до 60%);

- структурные изменения за счет снижения доли неэффективных технологий и низкорентабельных видов продукции. Это направление может дать основной прирост эффективности с выходом за предел, определяемый исчерпанием возможностей существующих технологий и экспертно-оцениваемый в 40-60%;

- устранение нерентабельных производственных структур, повышающих нагрузку на основное производство через передачу прав собственности на неиспользуемые основные фонды;

- создание новых видов продукции, услуг и технологий, что требует особого внимания к инновационному потенциалу организации;

- внедрение управленческого учета и создание системы всеобъемлющего контроля за рациональным приобретением, размещением и использованием ресурсов, что предполагает не только эффективное управление производственными издержками, но и обеспечение эффективного функционирования служб и отделов системы управления в соответствии с их целевыми установками при минимальных, но необходимых затратах на их содержание;

- введение системы менеджмента качества даст возможность продемонстрировать свою приверженность качеству и удовлетворению потребностей клиентов, а также возможность непрерывного улучшения системы с учетом особенностей интернационализации МНК.

Система управления качеством является частью системы управления предприятием, которая направлена на достижение результатов, в соответствии с целями в области качества, чтобы удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон. Цели в

области качества дополняют другие цели организации, связанные с управлением персоналом, инвестиционной и инновационной деятельностью, производственным менеджментом, окружающей средой, охраной труда и т.д. Различные части системы управления организацией могут быть интегрированы вместе с системой управления качеством в единую систему менеджмента, использующую общие элементы.

Таким образом, наиболее подходящим типом организационной структуры управления компанией Huawei является построение адаптивной проектно-матричной организационной структуры управления. Обосновано данное положение, тем, что в настоящее время это наиболее часто встречающаяся организационная структура управления МНК инновационного типа. Рис. 12 демонстрирует данную структуру управления.

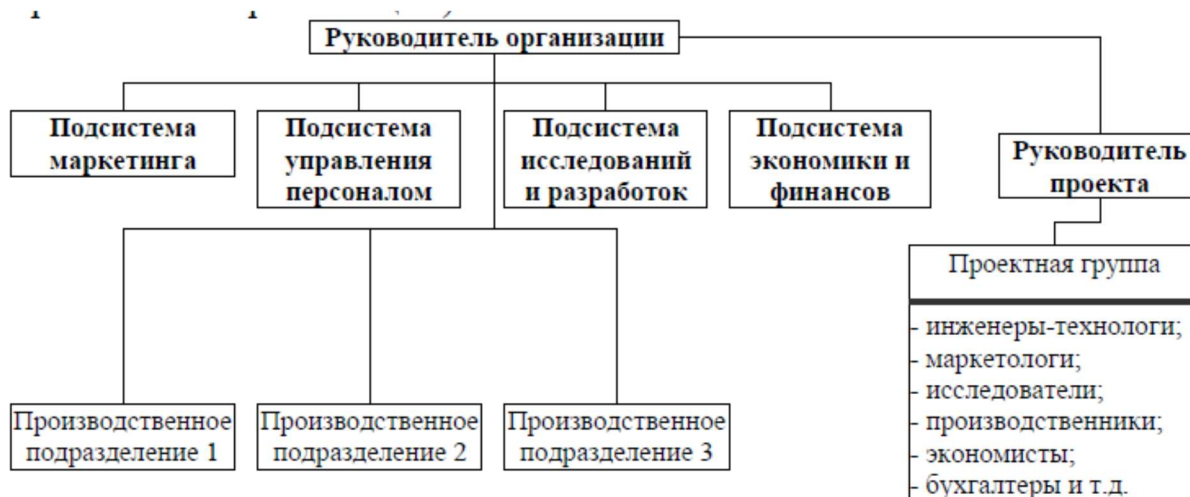


Рис. 12 Проектная структура управления

Для адаптивных (гибких, органических) организационных структур характерно:

- отсутствие бюрократической регламентации деятельности органов управления;
- отсутствие детального разделения труда по видам работ;
- размытость уровней управления и небольшое их количество;
- гибкость структуры управления;
- децентрализация принятия решений;
- индивидуальная ответственность каждого работника за общие результаты деятельности.

Признаками адаптивных структур признают:

- способность легко менять свою форму, приспосабливаться к изменяющимся условиям;
- ориентацию на ускоренную реализацию сложных проектов,

комплексных программ, решение сложных проблем;

– ограниченное действие во времени (формирование на временной основе на период решения проблемы, выполнения проекта, программы);

– создание временных органов управления.

Принята следующая типология структур адаптивного типа: проектные, матричные, программно-целевые, проблемно-целевые, структуры, основанные на групповом подходе (командные, проблемно-групповые, бригадные), сетевые организационные структуры.

*Проектная структура управления* – временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации).

Полагаю, что данные предложения не только усовершенствуют существующую организационную структуру управления корпорацией, но будут способствовать повышению ее эффективности на международном рынке ИТК.

*Киргизова Н.П., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и менеджмента*

*Сунь Ш.*

*студент II курса магистратуры*

*ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»*

*Россия, г. Москва*

## **АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МНК(МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ) (НА ПРИМЕРЕ ООО «HUAWEI»)**

Организационная структура управления МНК представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов системы управления, состав, взаиморасположение и степень устойчивости отношений которых обеспечивают целенаправленное функционирование и развитие ее как единого целого.

К свойствам организационной структуры, определяющим ее типологию, относят: степень централизации - децентрализации механизма управления, степень сложности оргструктуры, степень формализации механизма управления. Степень выраженности этих свойств в их сочетании определяет степень адаптивности конкретной структуры к внешним условиям функционирования предприятия, что позволяет, с известной степенью условности, отнести ее к механическому или органическому типу структуры управления.

Крайне редко случается, что организационная структура корпорации



строится «с нуля» или полностью перестраивается. Гораздо чаще происходит постоянная «настройка» отдельных элементов организационной структуры под меняющиеся обстоятельства.

Процедуру настройки можно представить следующим образом<sup>14</sup>:

- Прежде всего, анализируются способности корпорации по извлечению стоимости, т.е. функции внутреннего аудита и кадрового менеджмента. Эффективность выполнения функции внутреннего аудита проверяется тем, насколько отслеживаются полные издержки (т.е. издержки, отражающие цену капитала) для корпорации в целом и для отдельных бизнесов. Эффективность корпоративного кадрового менеджмента определяется тем, насколько легко удастся привлекать в корпорацию талантливых менеджеров и как долго они остаются лояльными высшему руководству корпорации.

- Следующим этапом настройки выступает проверка системы целеполагания корпорации. Способно ли высшее руководство улавливать сигналы недовольства от «ключевых акционеров» (это особенно важно, если ключевыми акционерами оказываются потребители или работники), построены ли для этого соответствующие каналы коммуникаций.

- Третьим этапом настройки выступает анализ управленческого воздействия на бизнесы-анализаторы — нет ли чрезмерного управленческого давления на данные бизнесы, приводящего не к добавлению, а к разрушению стоимости?

Если на какой-либо из вышеперечисленных вопросов получены неудовлетворительные ответы, то необходима немедленная перестройка соответствующих систем организации управления корпорацией.

Анализ соответствия организационной структуры компании целям и задачам его деятельности дал следующие результаты:

что доля занятых в НИОКР сотрудников составляет 45%, однако, средства, выделяемые на научно - технические и исследовательские разработки для такой компании достаточно скромные, не более 13%;

производство пользовательской электроники (смарт-устройств) осуществляется в основном на территории Китая, в то время, как ее реализация осуществляется за рубежом. Что в свою очередь, увеличивает издержки на их транспортировку и хранение, а также усложняет логистику в компании Huawei;

управленческая система в ООО **Huawei** характеризуется чрезмерной централизацией управленческих функций (основная часть всех управленческих решений возлагается на главу корпорации), слишком узкими задачами для подразделений, их слабой мотивацией. В результате структурные подразделения испытывают недостаток в информации, необходимой для эффективного функционирования в рамках единого

---

<sup>14</sup> <http://www.iteam-structure.ru/structure-design/structure>

целого; не обеспечены компетентной поддержкой функциональных руководителей (вследствие недостаточных полномочий последних). Следствием этого является перегрузка высшего руководства компании, приоритет частных целей над общими и снижение эффективности деятельности организации в целом;

существующая в компании корпоративная культура носит скорее декларативный характер, так как система мотивации и стимулирования сотрудников развита недостаточно. Отмечаются сложности в межкультурном взаимодействии с филиалами, данные обстоятельства затрудняют процесс координации действий различных подразделений компании, а также процесс накопления опыта в рамках всей компании;

организационная структура в ООО **Huawei** относится к глобально-продуктовому типу и так как координация деятельности различных подразделений является важной частью международной стратегии компании, предпочтение следует отдать другому типу организационной структуры.

ООО Huawei является целостным объектом управления. Направления деятельности данной компании являются соответствующими и даже неразрывными друг с другом. Каждое направление реализует не одно, а несколько линейных подразделений организации, поэтому связь между ними взаимообусловленная. Они также взаимосвязаны с функциональными подразделениями организации (девиционами).

Существующая организационная структура ООО Huawei включает наиболее актуальные направления основной деятельности, отвечает тенденциям развития ИКТ бизнеса. Анализ степени рациональности распределения задач, прав и ответственности между структурными подразделениями ООО Huawei выявил соответствие функций управления, обусловленных целями компании и фактически выполняемых функций.

Принятие решений осуществляется на высоком уровне, однако структура высшего менеджмента склонна к увеличению, что снижает их оперативность принятия решений и отвлекает руководство от стратегических задач.

Организационная структура ООО Huawei является высоко централизованной, эффективность организационной структуры управления является явно недостаточной в современных условиях.

Поэтому организационная структура управления ООО требует совершенствования. В соответствии с чем, в диссертационном исследовании были выработаны следующие предложения:

- создание культуры организации, что обеспечиваем мощный потенциал саморазвития. Это длительный, требующий больших усилий процесс, но сформированные и принятые членами организации ценности приобретают форму традиции и способствуют повышению эффективности организации уже без существенных затрат;

- создание эффективного, комплексного механизма управления, который в первую очередь должен включать механизм мотивации и стимулирования труда, технологию управления по конечным результатам, человеко-машинные технологии принятия рациональных решений, повышение профессионального уровня руководителей в области управления и т.п.;

- поиск адекватной имеющимся ресурсам рыночной ниши и разработка стратегии функционирования в ней, что может дать быстрый прирост эффективности с выходом на предел, определяемый исчерпанием существующих производственно-технологических возможностей предприятия. Такой прирост эффективности может достигнуть в среднем 25-30% (от 10 до 60%);

- структурные изменения за счет снижения доли неэффективных технологий и низкорентабельных видов продукции. Это направление может дать основной прирост эффективности с выходом за предел, определяемый исчерпанием возможностей существующих технологий и экспертно-оцениваемый в 40-60%;

- устранение нерентабельных производственных структур, повышающих нагрузку на основное производство через передачу прав собственности на неиспользуемые основные фонды;

- создание новых видов продукции, услуг и технологий, что требует особого внимания к инновационному потенциалу организации;

- внедрение управленческого учета и создание системы всеобъемлющего контроля за рациональным приобретением, размещением и использованием ресурсов, что предполагает не только эффективное управление производственными издержками, но и обеспечение эффективного функционирования служб и отделов системы управления в соответствии с их целевыми установками при минимальных, но необходимых затратах на их содержание;

- введение системы менеджмента качества даст возможность продемонстрировать свою приверженность качеству и удовлетворению потребностей клиентов, а также возможность непрерывного улучшения системы с учетом особенностей интернационализации МНК.

В качестве наиболее подходящего типа организационной структуры для компании Huawei в настоящее время предложено построение адаптивной проектно-матричной организационной структуры управления.

В работе наиболее полно и всесторонне раскрыта структуру управления предприятия МНК, роль организационной структуры в эффективности управления. Разработаны и осуществлена попытка обоснования предложений по совершенствованию сложившейся структуры.

*Киргизова Н.П., к.п.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и менеджмента  
Гао Ц.*

*студент // курса магистратуры*

**ФГБОУ ВПО «Московский педагогический государственный  
университет»**

## **ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Сегодня промышленные предприятия и ИТ-компании все в большей степени сталкиваются с быстро меняющейся внешней средой ведения бизнеса. При этом они вынуждены быстро реагировать внутренними решениями на внешние изменения в части номенклатуры продукции и услуг, организационной структуры, совершенствования бизнес-процессов, развития новых направлений деятельности, ухода со старых рынков.

Одним из главных инструментов управленцев для решения обозначенных задач выступает современная система управления затратами. Деятельность фирмы многогранна, столь же многогранны и задачи по управлению затратами. Система управления затратами должна удовлетворять потребности управленцев на каждом этапе жизненного цикла продукта, на каждом этапе производства, в области планирования, учета, анализа и принятия решений.

В научной среде уже озвучивается необходимость в изменении систем управления затратами, когда подходы конкурируют между собой, а сторонники того или иного направления формируют противоборствующие лагеря, не в последнюю очередь лоббирующие интересы определенных школ или организаций, занимающихся внедрением систем управления затратами.

Колин Друри и Чарльз Хорнгрен рассматривают различные системы управления затратами, однако не анализируют возможности по комбинированию данных систем<sup>15</sup>. Роберт Каплан аргументирует в пользу функционально-стоимостной системы управления затратами<sup>16</sup>, допуская при этом упрощение системы в ответ на критику о ее сложности<sup>17</sup>. Питер Хорват рассматривает возможности применения функционально-стоимостного учета затрат и управления в сочетании с традиционными методами управления затратами. В 2013 г. Гэри Кокинс обозначил потребность в эффективном объединении элементов разных систем управления затратами и достижении эффекта синергии<sup>18</sup>.

---

<sup>15</sup> Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник. Пер. с англ. М.: Юнити-Дана, 2012. С.378.

<sup>16</sup> Kaplan R.S., Cooper R. Cost and effect: using integrated cost systems to drive profitability and performance. Harvard Business School Press.

<sup>17</sup> Kaplan R.S., Anderson S.R. Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits Hardcover. Harvard Business School Press, 2007.

<sup>18</sup> Cokins Gary. Top 7 trends in management accounting // Strategic Finance, 2013, December, pp. 21—29.

Отечественные ученые также высказываются за интегрированную систему управления затратами. А.Д. Шеремет отмечает, что в настоящий момент «происходит объективная интеграция методов управления в единую систему управленческого учета»<sup>19</sup>. Обзор возможных комбинаций эффективных методов и инструментов управления затратами можно найти в трудах Н.Г. Данилочкиной. Интегрированного подхода в построении систем управления затратами придерживаются С.А. Николаева, В.Э. Керимов.

В своем развитии системы управления затратами шагнули от укрупненного бухгалтерского учета до инструмента эффективного управления предприятием и продолжают совершенствоваться. Управление затратами охватило всю цепочку создания ценности/стоимости — от поставщиков сырья до конечного потребителя. По ходу развития менялся фокус той или иной системы на различных областях деятельности, процессах, функциональных подразделениях и т. д. Соответственно особый интерес представляет анализ эффективности систем управления затратами в разрезе именно стадий производства: от получения заказа до осуществления финальных продаж клиенту.

Анализируя разные системы управления затратами, выявлено, что в настоящее время сформировались три основных класса данных систем:

- маржинальные системы (direct costing). Затраты делятся на переменные и постоянные. Расчет себестоимости ведется только в области переменных затрат. Постоянные затраты как затраты периода списываются на результат;
- функционально-стоимостные системы (abc costing). Затраты делятся на прямые и косвенные. Ведется расчет полной себестоимости. Затраты распределяются на продукты через процессы;
- системы управления по целевой себестоимости (target costing). Затраты и предпочтения потребителей привязываются к набору технических, потребительских и эксплуатационных характеристик продукта.

В ходе исследования выявлено, что по отношению к стадиям производства разные системы управления затратами обладают разной эффективностью.

Обозначим укрупненные стадии производства, в рамках которых происходит сравнение систем управления затратами:

- проработка договора;
- НИОКР;
- подготовка производства;
- производство;
- продажи.

Вторым аспектом для сравнения систем управления затратами выступает эффективность разных систем в разрезе следующих целей,

---

<sup>19</sup> Шеремет А.Д. Управленческий учет. Учебник для вузов, изд. 4-е. – М.: Инфра-М, 2009.

стоящих перед ними:

- сбор информации о затратах непосредственно для калькуляции себестоимости продукции;
- сбор дополнительной комплексной информации о затратах для принятия управленческих решений.

### **Решение задачи калькулирования себестоимости продукции**

Стадия производства. С нашей точки зрения, наиболее эффективной системой для целей калькуляции себестоимости продукции предприятий будет функционально-стоимостная система управления затратами. В отличие от маржинальной системы управления затратами, где постоянные (косвенные) затраты не распределяются на продукты, функционально-стоимостная система подразумевает их распределение при помощи выделения процессов и факторов затрат. Это позволит контролировать область косвенных затрат, что в последнее время становится все более актуально, так как их доля в структуре затрат предприятий постоянно растет. Соответственно, система направлена на наиболее корректное формирование полной себестоимости и на формирование аналитической информации по стоимости того или иного процесса для предприятия. Функционально-стоимостная система позволит:

- формировать информацию не только в разрезе подразделений, но и в разрезе процессов;
- оценивать эффективность процессов;
- отслеживать цепочку создания ценности и стоимости;
- избавляться от непродуктивных процессов и непроизводительных расходов.

Упрощенная схема распределения косвенных затрат в рамках функционально-стоимостной системы представлена в табл. 3.1.

Таблица 3.1. Распределение косвенных расходов в рамках функционально-стоимостной системы управления затратами

Укрупненный процесс	Отдел	Продукт процесса	Вид затрат	Отнесение на конечный продукт
Разработка	НИЦ, ЦКБ	Разработанный продукт	Инвестиционные	Амортизация через драйверы затрат
Производство	Производственные площадки	Произведенный продукт	Текущие (продукт)	Прямые - на продукт, косвенные - через драйверы затрат
Вспомогательное производство	Площадки вспомогательного производства	Услуги	Текущие (продукт)	Через драйверы затрат
Продажи	Отдел продаж	Заказы/договоры	Текущие (продукт)	Через драйверы затрат



Прочие обслуживающие процессы	Обслуживающие отделы	Прочее	Текущие (период)	
-------------------------------	----------------------	--------	------------------	--

Распределение затрат через драйверы позволит избежать применения устаревших баз распределения, таких как заработная плата основных производственных рабочих, трудоемкость и т. д., и таким образом повысить точность расчета полной себестоимости. На примере процесса производства можно показать, что затраты, относящиеся к подпроцессам производства, таким как ОТК и планирование производства, будут распределяться на конечные продукты более корректно. В случае ОТК таким драйвером может выступать одна проверка качества, а в случае с планированием — план производства.

Стоит отметить, что внедрение функционально-стоимостного модуля в систему управления затратами можно осуществлять на базе расчета затрат по местам возникновения затрат (МВЗ) — отделам, производственным площадкам и т. д. или центрам ответственности (ЦО). При наличии данных о затратах по МВЗ будет нужна проработка матричной схемы конвертации затрат по процессам.

Пример перевода учета затрат по местам возникновения в учет по процессам представлен на рисунке 3.1. Под объектами в данном случае могут пониматься заказы, продукты, крупные процессы.

**Стадия заключения договора.** Здесь наиболее оптимальной, с нашей точки зрения, будет система управления затратами по целевой себестоимости. В современных условиях ведения бизнеса себестоимость продукта диктуется потребителем через ту цену, которую он готов заплатить за определенный набор параметров у продукта. Именно target costing позволит выстроить процесс проработки договора с максимальным фокусом на рыночные условия деятельности. При этом основным инструментом будет выступать функционально-стоимостной анализ (ФСА), который позволит на основе аналогов рассчитать примерную себестоимость продукта с заданными параметрами и, с учетом заданной рынком цены и требуемого уровня рентабельности, определить, насколько определенный договор интересен компании. Только target costing изначально обеспечивает достаточный объем информации о затратах на производство нового заказа для начальной проработки договора. Данная система управления затратами обладает явным преимуществом перед традиционными системами, при которых приемлемую точность цены продукта можно определить только после его разработки. Тем более, что цена продукта, рассчитанная на основе калькуляции затрат, может сделать продукт неконкурентоспособным с не до конца выверенным набором характеристик. Принимая во внимание, что на стадии разработки закладывается до 80—90 % стоимости продукта, целесообразность применения системы управления по целевой

себестоимости на самых ранних стадиях производства становится еще более очевидна.

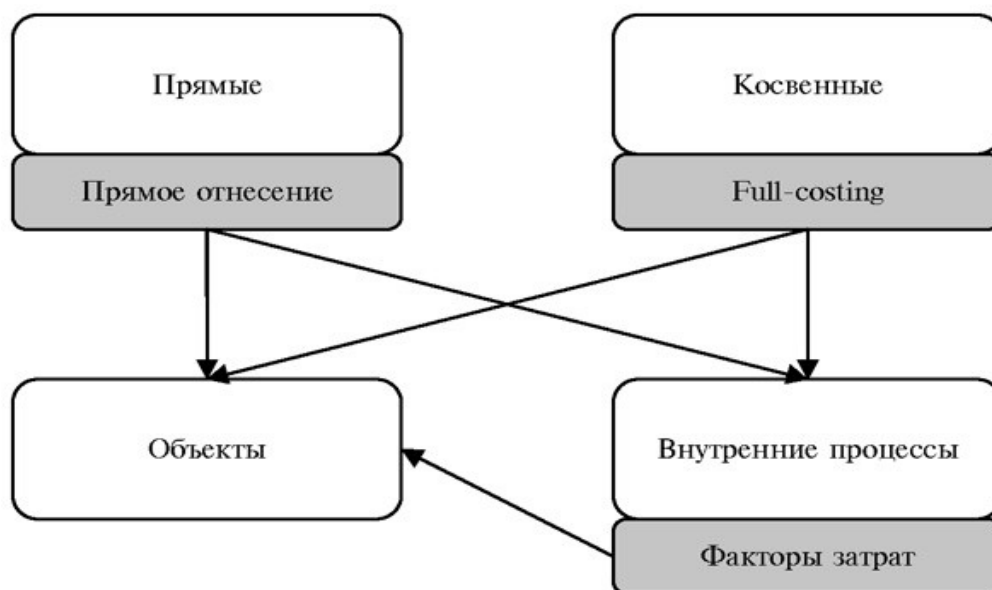


Рисунок 3.1. Схема формирования процессного учета.

**Стадия НИОКР.** Как и в случае с проработкой договора, особый интерес представляет применение методологии target costing'a. Если сравнивать с предыдущей стадией, то вопрос заключается в глубине проработки ФСА. Расчет себестоимости продукции параметрическим методом меняется на метод агрегатного расчета. Конструкция продукта разбивается на компоненты, что при должном уровне унификации должно позволить еще больше уточнить разницу между целевой себестоимостью и текущим расчетным уровнем. В дальнейшем target costing позволит применить в полной мере математический аппарат по оптимизации параметрической модели, т. е. достижение максимума прибыли при всем многообразии ограничивающих факторов в области характеристик продукта, особенностей производства и пр.

Помимо нацеленности на заданную себестоимость, метод позволяет выявить резервные области для дальнейшего снижения затрат. Это делает возможным вывод на рынок продукта при условии, что желаемый уровень затрат еще не достигнут. В таких ситуациях будет применяться инструментальный kaizen costing'a (японской производственной философии, направленной на постоянное снижение затрат и улучшения). Kaizen costing является именно инструментом принятия решений и напрямую с расчетом затрат практически не связан.

**Стадия подготовки производства.** Система управления по целевой себестоимости будет наиболее эффективна на этой стадии. Она позволяет выстраивать технологические процессы в соответствии с целями по стоимости этих процессов и невыбранной долей плановой себестоимости.

В целом, target costing представляет собой альтернативу затратному

методу, при котором цена устанавливается исходя из величины затрат и необходимого уровня рентабельности. Он позволяет провести продукт от заключения договора до начала производства и дать четкое понимание того, насколько продукт будет прибылен при выходе на рынок и какие шаги и в каких направлениях необходимо совершить для достижения целевой себестоимости. Что касается маржинальной и функционально-стоимостных систем управления затратами, то хотя эти системы охватывают значительные области деятельности промышленного предприятия, ни одна из них не позволяет в полной мере управлять затратами на этапе концептуальной и конструкторской разработки продукта.

*Киреева Н.  
Родионова К.  
гр.Рсо-31*

*Поволжский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики  
Россия, г. Самара*

### **БРЕНД НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Аннотация: в статье рассматриваются особенности создания бренда некоммерческих организаций.

Ключевые слова: некоммерческие организации, бренд ,брендинг.

Актуальность исследования роли некоммерческих организаций объясняется той ролью, которую они играют в современном российском обществе [1]. Исследователи отмечают и значимую роль некоммерческих организаций в решении социально-культурных проблем [2]. «Товар» в понимании некоммерческого сектора - это, как правило, определенный ассортимент социальных услуг, он обычно связан с узким сегментом потребителей. Немаловажным является то, что он зависит от мотиваций (убеждений, интересов и т.п.) служащих НКО. Успех организации, относящейся к некоммерческому сектору, зависит от отношения к ней общественности. Поэтому основной и наиболее распространенной проблемой таких организаций является их неизвестность среди населения. В большинстве случаев люди не знают, чем занимается та или иная социально ориентированная организация и в решении каких проблем они участвуют.

Большинство некоммерческих организаций ставят на первый план привлечение денежных средств, в то время как основной задачей должно быть привлечение внимания общества. В связи с этим нужно выращивать доверие к своей организации и соответственно к ее деятельности. Именно поэтому необходимо использовать различные PR-технологии, так как от эффективности воздействия на общество будут зависеть и количество, и качество воплощаемых компанией социальных проектов[3].

PR для социально ориентированных организаций – это способ

создания благоприятного имиджа, увеличения заинтересованности потенциальных спонсоров и, конечно же, возможность информировать население о социально значимых проектах. Как и в любом деле, самое главное правильно расставить акценты, а также очень важно правильно использовать особенности НКО в ее собственных целях. Поэтому наиболее значимым для некоммерческих организаций являются имидж и репутация.

Для создания положительного имиджа можно и нужно использовать брендинг, который принесет некоммерческой организации доверие, партнерство, активность и устойчивость[4].

Создание бренда или брендинг - это достаточно сложная творческая работа, которая предполагает формирование определенного видения торговой марки, с помощью маркетинговых, рекламных средств и Public Relations. Из-за частой зависимости НКО от политической и общественной жизни и традиций страны, продвижение социальных услуг довольно-таки специфично. Следует отметить, что особенностью создания и продвижения бренда является его целостность. Это выражается в том, что все этапы брендинга должны быть связаны логически и дополнять друг друга. Однако, проспонсировать какое-то определенное яркое событие единожды совершенно недостаточно. Так как тогда бренд получит непостоянное, а разовое освещение в прессе, не долгосрочный рост продаж и не закрепится в сознании потребителя.

Поэтому целью брендинга является единство бренда и его целевой аудитории. Лишь тогда результатом будет не просто успешный, а эффективный бренд, то есть то, что мы и ожидаем в результате.

Таким образом, для создания и последующего укрепления сильного, надежного и востребованного бренда необходимо опираться на грамотно построенную концепцию брендинга. Для формирования бренда важную роль играют разные средства и методы связей с общественностью, например, PR-исследования, публикации в СМИ, телефонные опросы и другое. Перед распространением какой-либо информации нужно ответить на следующий вопрос: не повредит ли это общей миссии организации и ее деятельности в целом? Ценность бренда для фирмы определяется в процессе его инструментального использования, так бренд не появляется, а самое главное не существует отдельно от организации, он требует устойчивого и постоянного управления[5].

Так же можно указать, что бренд является одним из инструментов управления, при помощи которого фирма или организация активно воздействует на все заинтересованные лица (покупатели, партнеры, деловая общественность), формируя при этом определенный имидж фирмы и соответственно ее деятельности, а также желаемое отношение потребителей к организации[6].

Разобравшись в ключевых аспектах данной проблемы, можно выделить некоторые особенности брендинга для некоммерческих

организаций: во-первых, бренд от начала и до самого конца должен строиться на правде. Важно быть честным как с самим собой, так и с общественностью. Бренд должен быть связан с работой организации на всех ее уровнях.

Во-вторых, основой для бренда должны являться миссия, цели и задачи организации, которые должны быть четко сформулированы. Также важен такой компонент как позиционирование бренда - важное сообщение, идея или набор ценностей, которое бренд доносит до потребителя. Оно не должно быть заурядным. Наоборот, оно должно активно отражать все особые качества бренда, имеющие связь с потребительскими ожиданиями, которые отвечают целям и задачам организации. Позиционирование бренда строится на разумных, целесообразных или эмоциональных выгодах, что очень важно при предоставлении социальных услуг. Гораздо эффективнее использовать сочетание рациональности и эмоциональности, если это возможно.

В-третьих, бренд нужен не только для того, чтобы рассказать об организации, он также может вовлечь население в ее деятельность. Можно сказать, что в нем должен звучать некий призыв к действию. Этот призыв нужно постоянно поддерживать, так сказать, не стоит останавливаться на достигнутом. При содействии населения можно не только создавать имидж, но и совершенствовать его. Корректировка бренда поможет укрепить лояльность уже существующих потребителей и привлечь совершенно новых «покупателей».

В-четвертых, важно обратить внимание на такой аспект, как этика. Именно через нее можно гармонизировать представления о бренде с ценностями и культурой организации. Также этика не только поможет в создании этичного бренда, но и обеспечит ему этичное использование.

В-пятых, необходимо закрепить в бренде понятие партнёрства, т.е. все ценности, которые существуют в партнерских отношениях, без использования партнеров в корыстных целях. Таким образом, бренд организации будет сочетаться с брендами ее партнеров.

Таким образом, брендинг – это достаточно длительный и скрупулезный процесс. Недостаточно просто придумать красивое название и «упаковку», нужно учесть все составляющие, соединить их и выгодно преподнести не только для себя, но и для своей аудитории.

#### **Использованные источники:**

1. Андропова И. В. Гражданское общество: теоретико-методологическое исследование // Вестник Оренбургского государственного университета. 2004. №7 С.9.
2. Андропова И. В. Политико-правовые и социокультурные условия становления гражданского общества в современной России. Саратов., -2004.
3. Андреев С.Н. Маркетинг некоммерческих субъектов. – М.: 2002.
4. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров. – М.: ИКФ «ЭКМОС»,



2005.

5. Аакер Д. Создание сильных брендов. 2-е изд. – М.: ИД Гребенникова, 2007.

6. Аакер Д., Йохимшталер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. – М.: ИД Гребенникова, 2003.

*Кирилова Е.И.  
научный руководитель, ассистент  
Дорожкина Е.В.*

## **КОУЧИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА**

Появляются свежие технологии, свежие продукты, рынок пребывает в постоянном движении, размер информации увеличивается каждый час, и в этих тяжелых условиях отечественным предпринимателям приходится вести собственный бизнес [6].

Если обратиться к определению «предпринимательская деятельность», то данная «работа, ведущаяся под свою ответственность, имеет цель извлечения выгоды». Именно «собственный страх и риск» побуждают управляющих отыскивать действенные решения, осваивать другие технологии, способы и подходы, вносить перемены в текстуру и деятельности.

Потребность учета человеческого фактора в работе, появилась, в связи с усложнением производства, когда цена человеческой оплошности значительно возросла, также связанным с усилением конкуренции, с другой стороны. Непосредственно, в следствии этого, в сфере управления персоналом возникло немало всевозможных технологий, позволяющих с большим успехом управлять людьми. Любые аттестации, управление по целям, события, нацеленные на становление корпоративной культуры и поддержание корпоративного духа, тренинги, коучинг, воздействия, призванные ускорить адаптацию снова поступающих работников, работа с запасом - это далеко не полный список того, что осуществляется в прогрессивной организации.

Одним из главных инструментов «выживания» организации считается инвестирование в людей, то есть привлечение профессионалов со стороны или изучение и ротация личного персонала. Связанным с большой неопределенностью человеческого фактора риск этих инвестиций очень великоват (пройдут изучение и уйдут). Но привлекательность этого расклада слишком высока: в отсутствии издержек на переоборудование, приобретения технических средств, расширения офисных, производственных либо торговых площадей можно существенно поднять производительность компании. При анализе вложений выявлено, что инвестиции в изучение и развитие персонала позволяют получать прибыль в 2 - 3 раза больше, нежели те же инвестиции в технику и технологию.

При всем при этом все события, проводимые с людьми, условно можно



поделить на 2 группы: нацеленные, как правило, на стимулирование личной активности работника и пассивное овладение работником умениями, важными для эффективной работы в организации. Второй путь наиболее легок, так как представляет работу «по образцу», при всем этом за скобками остаются личные особенности обучаемого, его мотивация. Работа с личной активностью обучаемого, формированием критериев, побуждающих его к осознанному удачному исполнению намеченных проектов, наиболее трудоемка, но интересна.

Сегодня в области управления применяются разные методы и подходы. И лидирующим среди свежих, объединяющих внутри себя разные методологии и техники, дающим свежие возможности, признан коучинг. Коучинг - это особая работа, имеющая собственной целью взрастить потенциал человека либо группы, и использующая, чтобы достичь желаемого результата особые способы. Соответственно, прогрессивное управление в стиле коучинга - это взгляд на работников как на очень большой вспомогательный ресурс компании, где любой работник считается оригинальной творческой персоной, способной лично улаживать почти все задачи, показывать инициативу, выбирать, брать на себя ответственность и принимать решения. В связи с этим было бы не только интересно, но и актуально разглядеть этот прием изучения персонала как весомый инструмент воздействия на последствия работы отдельных людей и организации в целом.

Почти все теоретики и практики психологии с начала столетия оказывали большое влияние на становление и эволюцию в сфере коучинга. Принимая указанный аспект во внимание, нужно выделить, что коучинг построен на открытиях, многое из которых были поначалу изготовлены в иных областях. Следует также отметить, что упрощенно его возможно считать сводным сборником успешных основ, техник и подходов.

Сегодня в литературе предшественниками и истоками коучинга являются гуманистический подход в психотерапии, работы Дэниела Гоулмена в области психологического интеллекта, сократовские способы разговора, и еще методологии более продвинутых спортивных тренеров. Говорят, что непосредственно Гэллвей обозначил суть коучинга, предполагая под ним выявление потенциала человека, имея цель предельного увеличения его производительности.

В настоящее время термин «коучинг» обширно распространен во всех экономически развитых государствах. Особо широко он применяется в области управления человеческими ресурсами - HR-менеджмента. Практически на любом предприятии, главы которых беспокоятся о стабильном и развивающемся бизнесе, имеется официальная должность тренера-коуча, чья технология помогает людям вырасти над собой, изучить новейшие умения и достичь наибольших удач. Личностные и корпоративные цели при всем этом становятся наиболее осознанными и согласованными.

Таким образом, следует признать, что непосредственно коучинг считается специальностью XXI века.

Значимой спецификой коучинга считается то, что для заслуги поставленных целей в нем применяют научно аргументированные способы, техники индивидуального подъема и фактический навык. Ни один иной способ обучения не учитывает индивидуальную ситуацию человека, позволяющую опереться на его наилучшие свойства.

Выделяя значение коучинга, представляется подходящим отметить следующее: коучинг не дает «значимых советов», он обеспечивает клиента настоящими способами и умениями, внедрение которых даст возможность в точной ситуации лично находить нужные, работающие решения, подходящие для человека и фирмы. Отличительной спецификой коучинга является то, что эта разработка верно адаптирует компанию и личность к высочайшей конкурентной борьбе на рынке. При всем этом учитывая мнение Дж.Уитмора непосредственно уровень производительности и продуктивности организации считается громадным ресурсом, в применении которого пока нет строгой конкурентной борьбы.

По сути своей коучинг содержит методологии исследования «открытых» задач, которые могут иметь несколько вероятных решений. При всем этом основным, учитывая мнение Э.Стак, является поиск такого решения, которое не столько станет технически верным, но и получит поддержку персонала, работающего для получения данного итога. Но, обстановка в любой отдельно взятой компании отлична от других и просит специального подхода [3].

Надлежит отметить, коучинг подразумевает, что решение принимается на базе оценки настоящих условий, а конкретно имеющегося навыка, доступных ресурсов, вероятного сопротивления людей. В соответствии с этим, принятие организацией концепции коучинга обязано следовать за кропотливым исследованием всех событий, в каких станет реализовываться этот план. При всем при этом, одна из целей коучинга - выявление оригинального личного потенциала, что, непосредственно, и приводит к инновациям, качественно иному уровню ответственности работников, увеличению производительности их труда. Все вышперечисленное означает, что и фирме необходимо прийти к своему пониманию мысли коучинга, не копировать стандартную, пускай и интересную, западную методологию, а создать свежую, идеально подходящую специально для собственной компании.

При этом надлежит отметить, что при разработке концепции системы коучинга в фирме основными моментами обязаны стать следующие:

- определение целей и задач плана, обозначение его границ в единой текстуре фирмы;
- составление понятийного аппарата и терминологии, общих для всех соучастников;

- исследование способов и административных операций управления планом;
- определение форм и способов работы, исследование операций коучинга.

Следовательно, сейчас лидерами в собственных отраслях становятся организации, в каких особенное внимание уделяется обучению и развитию работников компании. Увеличение свойства познаний работников считается одной из многообещающих задач службы управления персоналом: добиваясь наибольшей эффективности понимания учебного материала, фирма не столько получает высокопрофессиональные кадры, но и улучшает собственные издержки на обучение работников. Высокий эффект подготовки кадров сможет обеспечить лишь общая ответственность за качество всех участников данного процесса - начальника по персоналу, участников тренинга, управляющих организации. Тем не менее становление и увеличение квалификации работников разрешает выстроить изучение не на абстрактных случаях, а в зависимости от точных обстановок, которые появляются в фирмы. Прогнозирование этих обстановок на занятиях способствует решению настоящих трудностей и текущих задач бизнеса в сжатые сроки, а работники получают для этого подходящий инструментарий. Такой расклад увеличивает их внутреннюю мотивацию к приобретению новейших познаний и изучению умений.

#### **Использованные источники:**

1. Ахмадова, Ю. А. Система менеджмента качества библиотеки : учеб. - практ. пособие / Ю. А. Ахмадова. - СПб. : Профессия, 2007. - 260 с.
2. Максимов, В. Е. Коучинг от А до Я. Возможно все / В. Е. Максимов. - СПб. : Речь, 2009. - 259 с.
3. Стак Э. Коучинг на предприятии. Станьте менеджером – тренером. 2-е междунар. Изд. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2009. – 206 с.
4. Дж. Уитмор. Коучинг высокой эффективности. /Пер. с англ. - М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. - С. 168.
5. Паршиков, Ю. Коучинг и обучение дистанционное / Ю. Паршиков // Управление персоналом. - 2005. - № 8. - С. 22-23.
6. Корпоративный коучинг как инструмент повышения мотивации и эффективности труда на современных предприятиях [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.econmotion.ru/nomec-100.html>

*Кирнос А.Л.*  
*студент 5 курса*  
*Институт управления НИУ «БелГУ»*  
*Россия, г. Белгород*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Малое инновационное предпринимательство – экономический процесс, который приводит к созданию новых, улучшенных по своим свойствам товаров, а также технологий путём практического использования инноваций, реализуемых предприятиями малого предпринимательства.

Государственная поддержка малого инновационного предпринимательства – комплекс упорядоченных мер, предпринимаемых государством, направленные на поддержание, развитие и поддержку субъектов малого инновационного предпринимательства в Российской Федерации.

В условиях современной рыночной экономики развитие малого бизнеса имеет огромное значение для экономики страны и благосостояния граждан. В сфере торговли и общественного питания работает более 50% малых предприятий России. Если добавить к ним еще и индивидуальных предпринимателей, то торговый сегмент в структуре малого бизнеса вырастет почти до 80%. Тогда как производственный и строительные сектора составляют лишь 13% каждый. Менее 2% приходится на наукоемкие отрасли. Около 2% — на частное здравоохранение[1].

С каждым годом всё больше приходится говорить о недостаточном государственном вмешательстве и низком уровне государственной поддержки малого бизнеса. Основная проблема заключается в низком уровне эффективности разработанных механизмов государственной поддержки как ведущего фактора развития малого предпринимательства.

По сравнению с европейскими развивающимися странами, уровень их инновационных разработок опережает нашу страну на 45%. Инновационное развитие России проходит быстрыми темпами, но для того что бы догнать Европейскими страны, стоит проделать ещё много работы.

Действующая система государственной поддержки и развития малого бизнеса на федеральном уровне включает систему государственных органов и специализированных органов исполнительной власти, осуществляющие поддержку малого предпринимательства, действуют практически во всех субъектах Российской Федерации. В 74 регионах Российской Федерации организованы фонды поддержки малого предпринимательства, приняты и реализуются региональные программы. Продолжает создаваться сеть объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса - бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки и др. В создании объектов инфраструктуры участвуют Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Фонд содействия развитию малых

форм предприятий в научно-технической сфере, Академия менеджмента и рынка, межрегиональные ассоциации, научные центры[2].

Существуют следующие формы государственной поддержки малого инновационного предпринимательства: предоставление имущества на льготной или безвозмездной основе; информационная и экспертная поддержка; налоговые льготы; льготы по взносам в фонды; финансовая и административная поддержка; образовательные программы; таможенные льготы. Приоритетными льготами пользуются малые инновационные предприятия, созданные при высших учебных заведениях.

В последние годы за счет средств государства было значительно увеличено финансирование фундаментальной науки (в 2006-2008 гг. – в 1,6 раза) и прикладных разработок, в том числе – через механизм федеральных целевых программ и государственные фонды финансирования науки. Были созданы основные элементы системы институтов развития в сфере инноваций, включающие Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, венчурные фонды (с государственным участием через открытое акционерное общество «Российская венчурная компания»), федеральное государственное автономное учреждение «Российский фонд технологического развития», государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и открытое акционерное общество «РОСНАНО».

В настоящее время в мире существует большое множество разнообразных форм технопарковых структур. Между некоторыми из этих форм существуют принципиальные отличия, связанные с различным функциональным предназначением, спецификой организационной формы, спектром решаемых задач, в то время как между другими технопарковыми структурами отличие носит скорее терминологический характер, иногда связанный с особенностями развития инновационной инфраструктуры в определенной стране.

Можно выделить три основные группы технопарковых структур:

- 1) инкубаторы;
- 2) технопарки;
- 3) технополисы [4].

Поводя итоги, отметим, что инновационное развитие нашей страны происходит быстрыми темпами. В большинстве своём государство перенимает европейский опыт поддержки и регулирования малого инновационного предпринимательства. Существует на сегодняшний день подготовленная нормативно-правовая база государственной поддержки, механизмы и органы, оказывающие финансовую и имущественную поддержку. Однако предпринимаемых мер, по мнению экспертов, недостаточно. Существующая нормативно-правовая база требует доработки, так как в законах на федеральном и региональном уровне не прописаны

конкретные механизмы государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. Созданная инновационная инфраструктура не представляет собой единую инновационную систему, а действует отдельно, несистемно, что затрудняет развитие инновационной среды.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьев, Ю. Л. Инновационное совершенствование региона, как фактор развития экономики [Текст] / Ю. Л. Воробьев. – М. : Деловой экспресс, 2011. – 245 с.
2. Глуховенко, Ю. М. Государственное регулирование малого инновационного предпринимательства. – М. : Флайст, 2012. – 183 с.
3. Иванюков, М. И. Основы государственной политики в области инновационного развития регионов [Текст] / М. И. Иванюков, В. С. Алексеев. – М. : Дашков и К, 2012. – 240 с.
4. Матвеев, А. В. Инновационная поддержка предприятий [Текст] / А. В. Матвеев, А. И. Коваленко. – СПб. : ГУАП, 2012. – 300 с.

*Киселева А.А.  
студент  
Рудаков А.М., к.ф.н.  
доцент  
ФГБОУ ПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Правовые основы – это система общеобязательных норм, установленных или санкционированных государством.

Государственная корпорация – это некоммерческая организация не имеющая членства, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 N 7-ФЗ [1].

<b>Законы о создании государственных корпораций, принятые в 2007 году</b>	<b>Инициатор законопроекта</b>	<b>Дата принятия Государственной Думой в окончательной редакции</b>	<b>Одобрено Советом Федерации</b>	<b>Дата подписания закона Президентом РФ</b>
Федеральный закон №82-ФЗ «О Банке развития»	Правительство РФ	20.04.2007	04.05.2007	17.05.2007
Федеральный закон №139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий»	Депутаты	04.07.2007	06.07.2007	19.07.2007
Федеральный закон №185-ФЗ «О Фонде содействия	Депутаты	06.07.2007	11.07.2007	21.07.2007



Законы о создании государственных корпораций, принятые в 2007 году	Инициатор законопроекта	Дата принятия Государственной Думой в окончательной редакции	Одобрено Советом Федерации	Дата подписания закона Президентом РФ
реформированию жилищно-коммунального хозяйства»				
Федеральный закон №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»	Депутаты	28.11.2003	10.12.2003	27.12.2003
Федеральный закон №270-ФЗ «О государственной корпорации «Ростехнологии»	Президент РФ	09.11.2007	16.11.2007	23.11.2007
Федеральный закон №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»	Президент РФ	13.11.2007	23.11.2007	01.12.2007

Особенности правового положения государственной корпорации устанавливаются специальным законом, на основании которого она создается. В специальном законе должны определяться наименование государственной корпорации, цели ее деятельности, место ее нахождения, порядок управления ее деятельностью (в том числе органы управления государственной корпорации и порядок их формирования, порядок назначения должностных лиц государственной корпорации и их освобождения), порядок реорганизации и ликвидации государственной корпорации и порядок использования имущества государственной корпорации в случае ее ликвидации. В науке высказана точка зрения, что нормативное регулирование в случае государственной корпорации в силу принятия специального закона для ее создания подменяется индивидуально-правовым, а порядок создания юридического лица склоняется к распорядительному.

На основании Федерального Закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» в 2003 г. была создана государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», которая долгое время оставалась единственной реально действующей государственной корпорацией и работает по настоящее время. Целью закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации. Он так же регулирует отношения по созданию и функционированию системы страхования вкладов, формированию и использованию ее денежного фонда, выплатам возмещения по вкладам при

наступлении страховых случаев и отношения, возникающие в связи с осуществлением государственного контроля за функционированием системы страхования вкладов [5].

В мае 2007 г. появился Федеральный Закон «О банке развития», регулирующий правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности, порядок реорганизации и ликвидации банка развития – государственной корпорации “Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)”. Внешэкономбанк действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной деятельности путем осуществления инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной деятельности по реализации проектов в Российской Федерации и за рубежом, в том числе с участием иностранного капитала, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, защиту окружающей среды, на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а также на поддержку малого и среднего предпринимательства [2].

Федеральный Закон «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» в целях создания безопасных и благоприятных условий проживания граждан, повышения качества реформирования жилищно-коммунального хозяйства, формирования эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрения ресурсосберегающих технологий устанавливает правовые и организационные основы предоставления финансовой поддержки субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на проведение капитального ремонта многоквартирных домов, переселение граждан из аварийного жилищного фонда путем создания некоммерческой организации, осуществляющей функции по предоставлению такой финансовой поддержки, определяет компетенцию, порядок создания некоммерческой организации и ее деятельности, регулирует отношения между указанной некоммерческой организацией, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления [4].

Федеральный Закон «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» устанавливает цели проведения государственной политики, осуществления нормативно-правового регулирования, оказания государственных услуг и управления государственным имуществом в области использования атомной энергии, развития и безопасного функционирования организаций атомного энергопромышленного и ядерного оружейного комплексов Российской Федерации, развития атомной науки, техники и профессионального образования, осуществления международного сотрудничества в этой области [7].

В Федеральном законе «О Государственной корпорации «Ростехнологии». Целью деятельности Корпорации является содействие

разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций - разработчиков и производителей высокотехнологичной промышленной продукции, организаций, в которых Корпорация в силу преобладающего участия в их уставных капиталах в соответствии с заключенными между ними договорами или иным образом имеет возможность влиять на принимаемые этими организациями решения, путем привлечения инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс, а также участия в социальных и иных общественно значимых проектах в интересах государства и общества в соответствии с настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, решениями Президента Российской Федерации [6].

Федеральный Закон «О Российской корпорации «Нанотехнологии» целях содействия реализации государственной политики в сфере нанотехнологий, развития инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии. Корпорация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей [3].

Исходя из специальных законов можно сделать выводы об основных чертах государственной корпорации как организационно-правовой формы. Являясь некоммерческим юридическим лицом, государственные корпорации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, установленных специальным законом, и соответствует этим целям. Прибыль корпорации, полученная по результатам ее деятельности, подлежит направлению исключительно на достижение целей, указанных в специальном законе. Имущество корпорации формируется за счет имущественного вноса Российской Федерации, доходов, получаемых от деятельности корпорации, добровольных имущественных взносов и пожертвований, а также за счет других законных поступлений и является собственностью Корпорации. Органы государственной власти не вправе вмешиваться в деятельность корпорации, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. Органами управления государственных корпораций являются чаще всего наблюдательный совет корпорации, правление корпорации и генеральный директор корпорации. В некоторых корпорациях образуется также консультативный орган (например, научно-технический совет ГК «Роснанотех»), действуют ревизионные комиссии. Корпорация реорганизуется или ликвидируется на основании федерального закона, определяющего порядок ее реорганизации или ликвидации.

#### **Использованные источники:**

1. О некоммерческих организациях: федеральный закон от 12 января 1996 г.

№ 7-ФЗ

2. О банке развития: федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ

3. О российской корпорации нанотехнологии: федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 139-ФЗ

4. О Фонде содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства: федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ

5. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федеральный закон от 27 декабря 2003 г. № 177-ФЗ

6. О государственной корпорации «Ростехнологии»: федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ

7. О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»: федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ.

*Кисленко А.В.  
старший преподаватель  
Стецюк Е.Р.  
студент 3го курса  
Институт управления  
Россия, г. Белгород*

### **ЗДОРОВЬЕ В ЦЕННОСТНОМ МИРЕ МОЛОДЕЖИ**

Аннотация. Рассматриваются понятия ценности, ценностного отношения молодежи к здоровью, посредством сравнительно-статистического анализа дается оценка здоровья в ценностном мире молодых людей.

Ключевые слова: ценность, здоровье, молодежь.

Ценности представляют собой социально одобряемые и разделяемые большинством людей представления о целях, к достижению которых следует стремиться. Совокупность ценностей формирует ценностный мир человека, который выступает как цементирующее основание личности человека, определяет ориентации и поведение людей, обеспечивает их взаимодействие и определяет социальные и культурные интересы личности [1, с. 56].

Одной из основополагающих общечеловеческих и индивидуальных ценностей является ценность здоровья. При этом под здоровьем следует понимать состояние полного физического, духовного и социального благополучия.

Здоровье является качественной предпосылкой будущей самореализации молодых людей, способности к созданию семьи и деторождению, к сложному учебному и профессиональному труду, общественно-политической и творческой активности. В современных условиях здоровье перестает быть только личным делом молодого человека, оно становится фактором выживания социума в целом. Отношение молодежи к здоровью представляет собой систему индивидуальных, избирательных связей личности с различными явлениями социальной среды,

способствующими, или наоборот, угрожающими состоянию здоровья, а также определенную оценку индивидом своего физического состояния.

Изучение ценностных ориентаций здоровья в среде молодых людей актуально, поскольку молодежь является наиболее активной, мобильной и, в определенной мере, более уязвимой социальной группой. Зачастую молодые люди пренебрегают здоровьесберегающим поведением, – не придерживаются правильного режима сна и отдыха, несбалансированно питаются, страдают от дефицита двигательной активности и психоэмоциональных перегрузок, а также сильнее подвержены пагубным для здоровья привычкам – употребление алкоголя, наркосодержащих веществ, табакокурение.

Кроме того, в последнее время усиливается рост количества рисков для здоровья в современном обществе, ухудшается состояние экологии. Все это актуализирует проблему формирования здоровьесберегающего поведения у молодежи.

Эмпирической основой исследования здоровья в системе ценностей молодежи являются социологические данные Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) [2].

В 2002 году фондом был проведен опрос «Здоровье и болезни». В ходе анкетирования на вопрос: «Как бы Вы оценили свое здоровье?» (рис. 1) 50% молодых людей от 18 до 30 лет выбрали ответ: «Здоровье хорошее (никогда не болею или болею очень редко, всегда хорошо себя чувствую)». Этот процент оказался самым высоким среди других возрастных групп.



Рис. 1 Самооценка состояния здоровья (2002)

На другой важный вопрос: «Уделяете ли вы своему здоровью особое внимание, заботитесь о нем, причем не только тогда, когда болеете, а в повседневной жизни?» (рис. 2) утвердительно ответили 36% молодых

людей, и, соответственно, 64% молодых респондентов признались, что в повседневной жизни, когда не болеют, они не уделяют своему здоровью особого внимания. При этом интересно, что молодежь заботится о своем здоровье чаще, чем среднее поколение (25%), хотя здоровье подводит молодых людей гораздо реже. Очевидно, это объясняется тем, что для младшего поколения россиян здоровый образ жизни становится значимой ценностью.

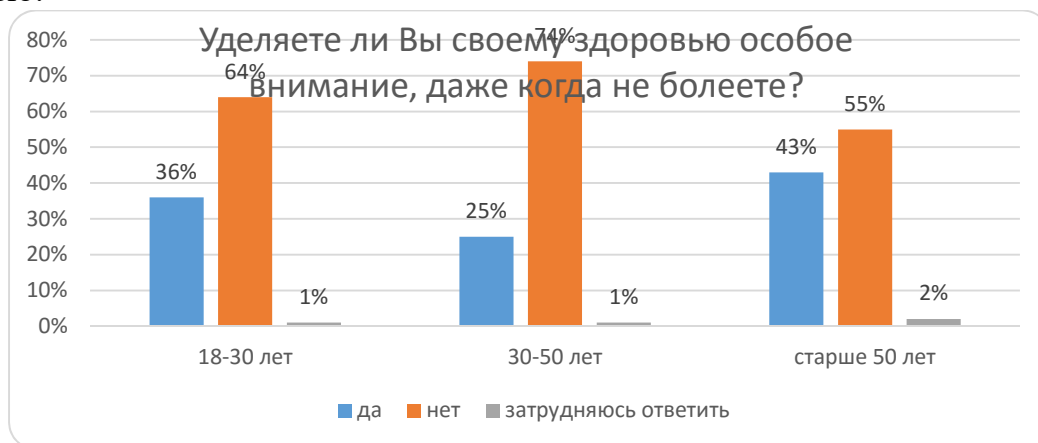


Рис. 2. Внимание к здоровью

Подобный, но уже расширенный, опрос под названием «Забота о здоровье» ФОМ провел в 2008 году. По самооценке респондентов состояние своего здоровья 58% молодых людей оценили как хорошее, 39% – как среднее (рис. 3).



Рис. 3. Самооценка состояния собственного здоровья (2008)

По сравнению с данными 2002 года, процент молодежи, оценивающей состояние своего здоровья как хорошее, увеличился.

Также высокий процент молодежи (64%) ответили, что состояние здоровья зависит, прежде всего, от самого человека, его заботы о своем здоровье. То есть, можно говорить о сознательном отношении молодежи к здоровью, о понимании ею важности роли самого человека для поддержания хорошего состояния здоровья (рис. 4).



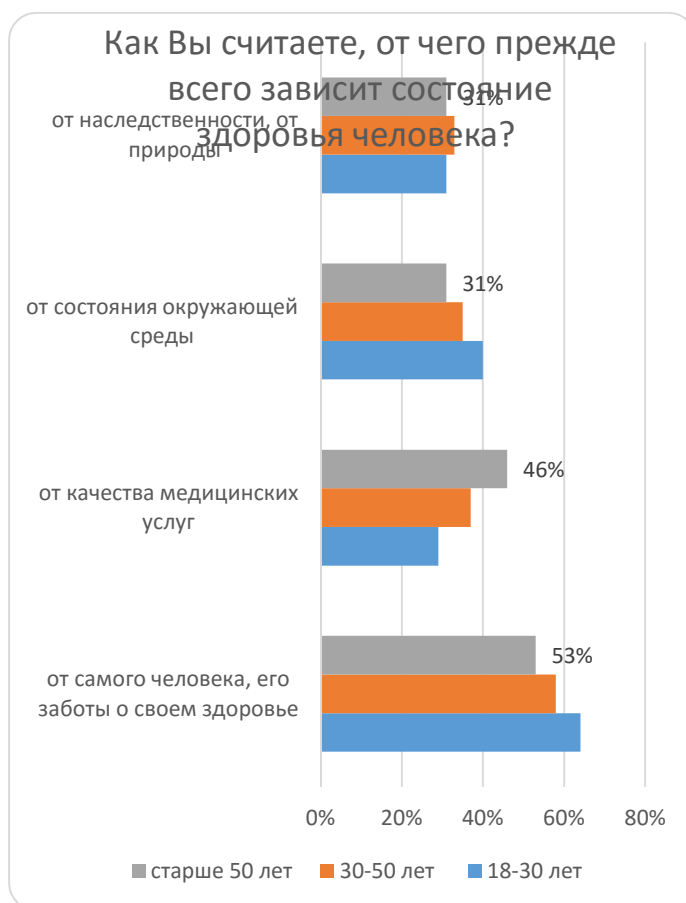


Рис. 4. Факторы, влияющие на состояние здоровья

В рамках данного опроса респонденты отвечали на вопрос: «Как Вы считаете, сегодня в России среди людей примерно вашего возраста больше тех, кто заботится о своем здоровье, или тех, кто не заботится о своем здоровье?» (рис. 5). По мнению половины опрошенных молодых людей, в России больше их ровесников, которые не заботятся о своем здоровье.

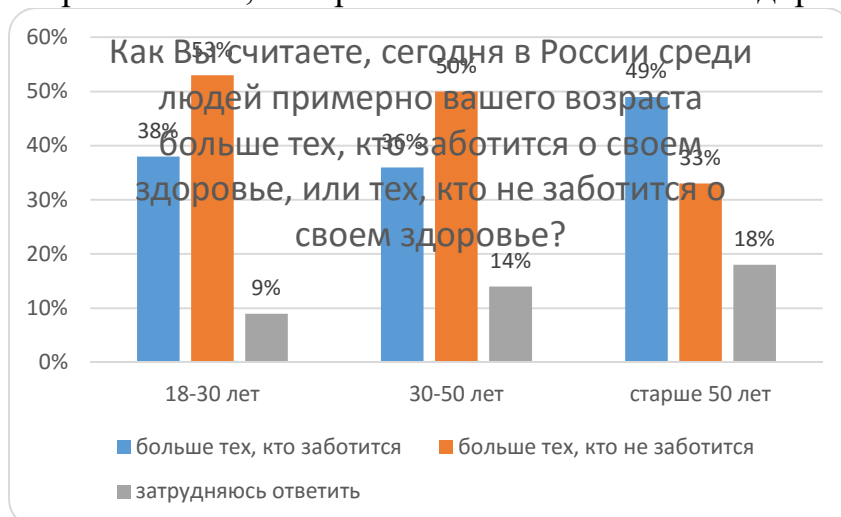


Рис. 5. Оценка сверстников с точки зрения заботы о здоровье

При этом на вопрос: «Большинство Ваших близких и друзей заботятся или не заботятся о своем здоровье?» (рис. 6) более половины молодых респондентов (53%) ответили, что большинство их близких и друзей все-

таки заботятся о своем здоровье. Данное противоречие, на наш взгляд, можно объяснить тем, что в рамках первого вопроса молодые люди выражали свое мнение по поводу отношения к здоровью именно среди молодежи, а во втором вопросе фигурировали близкие люди. Из этого можно сделать вывод, что молодые люди считают своих ровесников недостаточно ответственными в вопросах заботы о собственном здоровье.

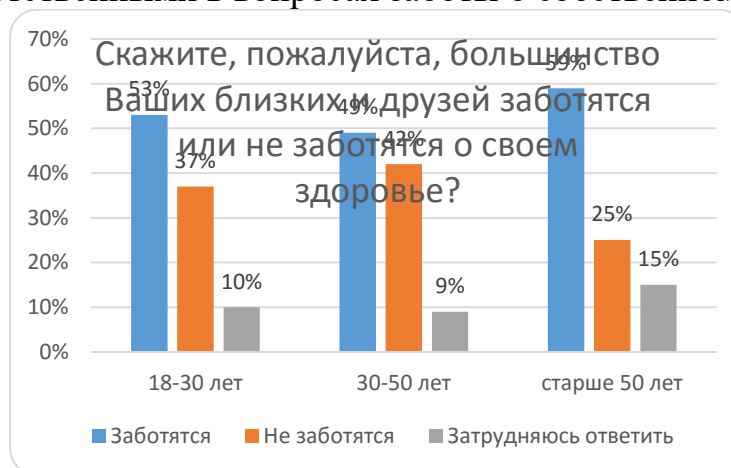


Рис. 6 Оценка близких и друзей с точки зрения заботы о здоровье

Большая часть молодых респондентов на вопрос: «Можете ли Вы сказать о себе, что заботитесь о своем здоровье?» (рис. 7) ответила утвердительно (56%), более высокий процент (63%) аналогично ответивших был только среди пожилых людей.

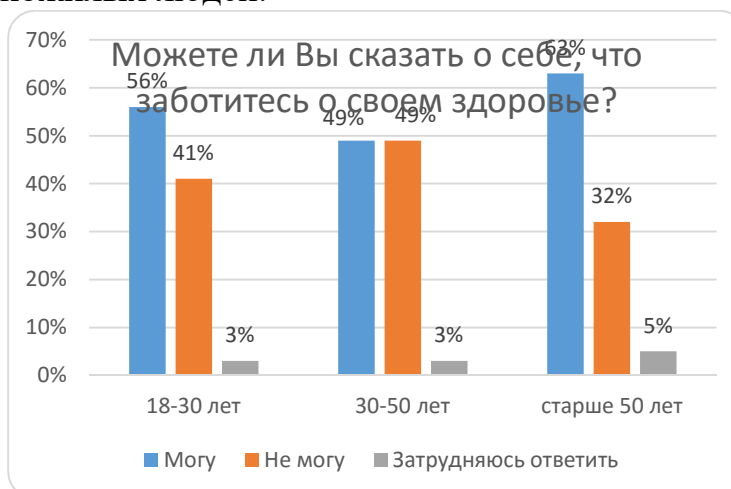


Рис.7 Забота о собственном здоровье (2008)

Молодежь считает, что «сейчас люди в нашей стране заботятся о своем здоровье больше, чем двадцать лет назад» (40%) (рис. 8). Это говорит о том, что молодое поколение с оптимизмом оценивает динамику, происходящую в отношении изменения ценности здоровья среди населения России.

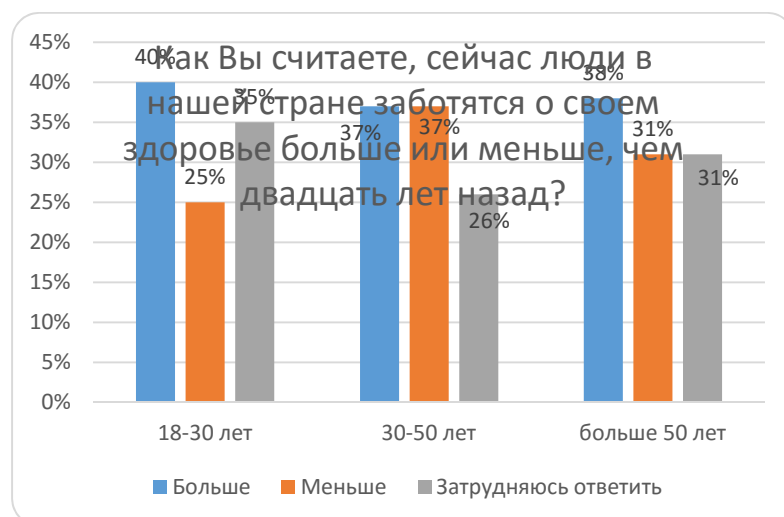


Рис. 8. Оценка сограждан с точки зрения заботы о здоровье

Наконец, респондентам было предложено оценить, требует ли больших затрат времени и денег забота о своем здоровье. К сожалению, все группы населения России считают, что забота о здоровье требует серьезных финансовых и временных затрат. Среди молодых людей процент ответивших подобным образом составил 51% (рис. 9).

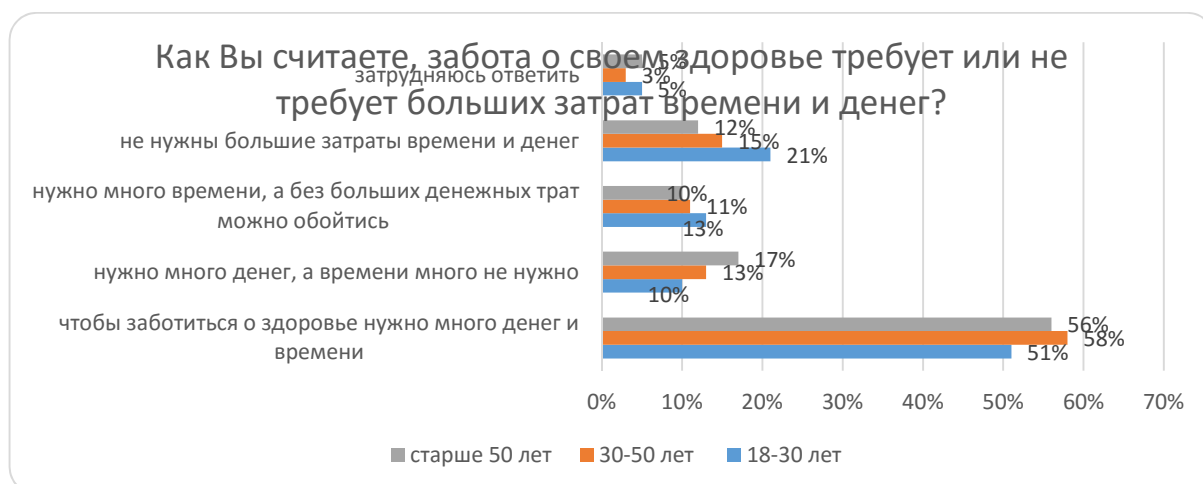


Рис. 9. Оценка заботы о здоровье с точки зрения затраты ресурсов

Опрос с аналогичным названием («Забота о здоровье») ФОМ провел в июле 2013 года. Респондентов спросили: «Можете ли вы сказать о себе, что заботитесь о своем здоровье?», на что 60% молодых людей ответили утвердительно (против 56% в 2008 году) (рис. 10). На основании этого можно судить о том, что молодежь стала более внимательно относиться к своему здоровью, а, следовательно, его ценность в молодежной среде повысилась.

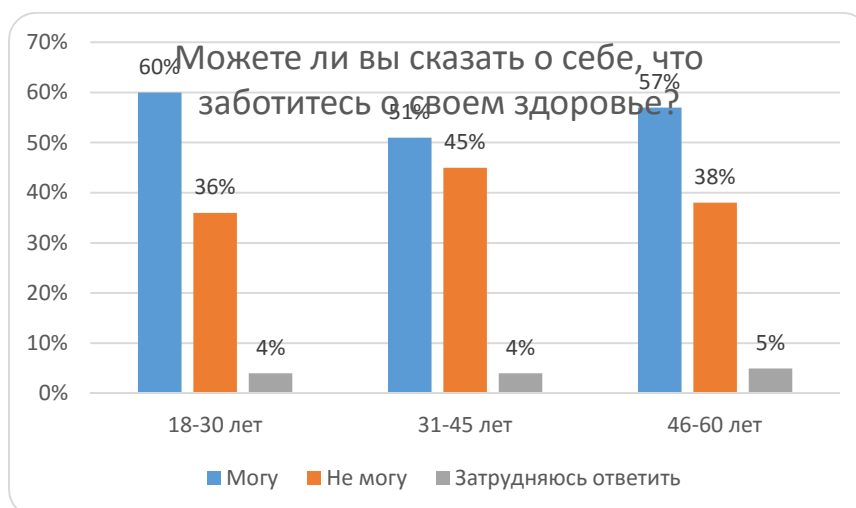


Рис. 10. Забота о собственном здоровье (2013)

Респондентов спросили, в чем именно проявляется их забота о своем здоровье. На этот вопрос самым популярным ответом оказался следующий: «Принимаю витамины, лекарства, лечусь, регулярно прохожу медицинский осмотр» (рис. 11).



Рис. 11. Проявления заботы о здоровье

Опрос 2013 года показал, что большинство людей всех возрастных групп по-прежнему считают, что забота о здоровье требует серьезных вложений финансов и времени. Но, в сравнении с исследованием 2008 года, процент ответившей подобным образом молодежи оказался значительно ниже – 39% против 51%. Это может говорить о позитивных тенденциях в отношении молодежи к заботе о здоровье, а также об улучшении услуг по оказанию медицинской помощи.

Итак, по итогам сравнительно-статистического анализа здоровья в ценностном мире молодых людей, можно сказать, что здоровье занимает важное место в ценностной иерархии молодежи, – молодые люди ценят здоровье и осознают необходимость заботы о нем. Молодые люди считают, что состояние здоровья зависит от самого человека, от его сознательности и усилий. При этом большинство молодых людей признались, что в бытовой жизни, когда они чувствуют себя хорошо, то не обращают особого внимания на здоровье, хотя, зачастую, легче и полезнее для здоровья болезнь

предупредить, чем лечить. Из этого вытекает еще одна негативная характеристика отношения молодежи к заботе о своем здоровье, – большинство молодых людей уверены в том, что забота о здоровье требует обязательного соблюдения двух условий, – наличия большого количества свободного времени и денежных средств.

#### **Использованные источники:**

1. Кравченко А.И. Культурология Учебное пособие для вузов – 4-е изд. – М.: Академический Проект, 2003. – 496 с.
2. База данных Фонда «Общественное мнение» [Электронный ресурс] // Режим доступа к изд.: <http://fom.ru/TSennosti>. – Систем. требования: IBM PC, Internet Explorer.

*Китикова А.Р.  
студент 5 курса  
Хабиров Г.А., д.э.н.  
профессор  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ ПО ХОЗЯЙСТВУ В ЦЕЛОМ В ГУСП МТС «ЗАУРАЛЬЕ-АГРО»**

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли (убытка) и окупаемостью затрат. Прибыль предприятия получают от реализации продукции, а также от других видов деятельности.

На величину прибыли влияют как объем выпускаемой продукции, так и ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь прибыль воздействует на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если происходит увеличение объема продаж рентабельной продукции, то это приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно

пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменения уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

В условиях рыночных отношений целью деятельности любого хозяйственного субъекта является получение прибыли. Прибыль обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия. На основе налога на прибыль формируются бюджетные доходы. Поэтому одна из важнейших составных частей экономического анализа - это анализ формирования прибыли.

Основными задачами анализа финансовых результатов продажи продукции является:

- оценка выполнения плана выпуска и реализации продукции и получение прибыли;
- определение влияния факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения объема реализации рентабельной продукции и суммы прибыли.

Анализ влияния основных факторов на сумму прибыли приведен в таблице

Таблица Анализ влияния основных факторов на сумму прибыли в ГУСП МТС «Зауралье-Агро»

Показатели	2013 г.		Объем реализации 2014 г в оценке по значениям 2013 г		2014 г.	
	тыс. руб	обозначения	тыс. руб	обозначения	тыс. руб	обозначения
Выручка от продажи	98679	$\sum q_0 p_0$	119971,8	$\sum q_1 p_0$	113650	$\sum q_1 p_1$
Себестоимость реализованной продукции	86629	$\sum q_0 c_0$	104975,3	$\sum q_1 c_0$	156124	$\sum q_1 c_1$
Прибыль от продаж продукции	12050	$\Pi_0$	14996,8	$\Pi_y$	-42474	$\Pi_1$

Общее изменение суммы прибыли:

$$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = -42474 - 12050 = -54524 \text{ тыс. руб}$$

В том числе за счет изменения:



1) цен на продукцию:

$$\Delta P_p = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0 = 113650 - 119971,8 = -6321,8 \text{ тыс. руб}$$

2) объема продаж:

$$\Delta P_v = P_0 * (k_1 - 1) = P_0 * [(\sum q_1 p_0 : \sum q_0 p_0) - 1] = 12050 * (119971,8/98679) - 1 = 14459 \text{ тыс. руб}$$

где  $k_1 = \sum q_1 p_0 : \sum q_0 p_0$  - коэффициент изменения объема проданной продукции в оценке цен предыдущего года.

3) структуры проданной продукции:

$$\Delta P_s = P_y - P_0 - \Delta P = 14996,8 - 12050 - 14459 = -11512,2 \text{ тыс. руб}$$

где  $\Delta P_s$  - изменение прибыли за счет структурных сдвигов.

4) себестоимости продукции:

$$\Delta P_c = \sum q_1 c_0 - \sum q_1 c_1 = 104975,3 - 156124 = -51148,7 \text{ тыс. руб}$$

5) проверка правильности расчетов:

$$\Delta \Pi = \Delta P_p + \Delta P_v + \Delta P_s + \Delta P_c = -6321,8 + 14459 - 11512,2 - 51148,7 = -54524 \text{ тыс. руб}$$

На основании данных таблицы можно сделать следующие выводы:

- общее влияние факторов на результат от продажи составляет -54524 тыс. руб.

В том числе за счет изменений:

- цен на продукцию - уменьшился на - 6321,8 тыс. руб;
- объема продаж - увеличился на 14459 тыс. руб;
- структуры проданной продукции - уменьшилась на - 11512,2 тыс. руб;
- себестоимости - уменьшилась на - 51148,7 руб.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, то есть основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли предприятия.

Таким образом резервами роста прибыли предприятия является рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации и снижение себестоимости товаров, работ, услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Басовский Л.Е. Экономический анализ: учеб. пособие. Л.Е. Басовский и др.- М.: ИНФР
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий [ Текст ] / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002. С. 150-153.

*Китикова А.Р.  
студент 5 курса  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДАЖИ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ ГУСП МТС «ЗАУРАЛЬЕ-АГРО»**

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Изменения суммы прибыли в целом по организации определяется изменением результатов продукции отдельных видов продукции.

Рассмотрим влияние основных факторов на результаты от продажи продукции по основным видам продукции.

По данным таблицы можно сделать следующие выводы о продаже продукции:

- по яровой пшенице причинами увеличения убытка от продажи являются повышение себестоимости производства и уменьшения объема продаж;

- по озимой ржи – рост себестоимости производства и снижение цен и увеличение объема продаж;

- по гречихе – повышение себестоимости производства;

- по ячменю – повышение себестоимости производства;

- по овсу – повышение себестоимости производства и уменьшением объема продаж;

- по подсолнечнику – повышение себестоимости производства.

Предприятие в 2014 г по сравнению с 2013 г получило прибыль только по гречихе и подсолнечнику, а по остальным же видам продукции получен убыток.

Таблица 1 Влияние основных факторов на результаты от продажи продукции по основным видам продукции в  
ГУСП МТС «Зауралье-Агро»

Виды продукции	Объем продажи, ц		Цена 1 ц, руб.		Себестоимость 1 ц, руб.		Результат от продажи 1 ц продукции, руб.		Отклонения результата от продажи, тыс. руб.			
	2013 г	2014 г	2013 г	2014 г	2013 г	2014 г	2013 г	2014 г	всего	в том числе за счет изменения		
										объема	цен	с/сть
	1	2	3	4	5	6	7=3-5	8=4-6	9=(8x2)-(7x1)	10=(2-1)x (3-5)	11=(4-3)x2	12=(6-5)x2
Яровая пшеница	79721	70700	703	750	597	940	106	-190	-21883426	-956226	3322900	- 24250100
Озимая рожь	14287	31171	427	362	366	535	61	-173	-6264090	1029927	-2026115	- 5267899
Гречиха	2008	10722	765	944	600	937	165	7	-256266	1437810	1919238	-3613314
Ячмень	30030	44549	676	570	647	874	29	-304	-14413766	421051	-4722194	- 10112623
Овес	27954	27661	525	461	469	800	56	-339	-10942503	-16408	-1770304	- 9155791
Подсолнечник	11866	4697	832	1179	770	1104	62	75	-383417	-444478	1629859	- 1568798

При анализе хозяйственной деятельности важное значение имеет анализ уровня рентабельности производства.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Рентабельность отдельных видов продукции - это отношение прибыли на единицу отдельных видов продукции к себестоимости этих видов продукции. Прибыль по отдельным видам продукции равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

Рентабельным называют такое предприятие, которое имеет прибыль, а значит, имеет положительные показатели рентабельности. Если предприятие убыточно, то его называют нерентабельным. Продукцию называют рентабельной, если она приносит прибыль. Предприятие рентабельно, если возмещает все свои затраты на производство и реализацию продукции за счет выручки от ее реализации и получает прибыль.

В таблице выполнен анализ влияния факторов на рентабельность отдельных видов продукции.

Таблица 2 Анализ влияния факторов на рентабельность отдельных видов продукции в ГУСП МТС «Зауралье-Агро»

Вид продукции	Цена 1 ц, руб.		Себестоимость 1 ц, руб.		Рентабельность, %			Изменение рентабельности, %		
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	усл.	2014 г.	всего	в том числе за счет изменений	
									цен	себест.
Яровая пшеница	703	750	597	940	17,7	25,6	-20,2	-37,9	7,9	-45,8
Озимая рожь	427	362	366	535	16,6	-1,09	-32,3	-48,9	-17,69	-31,21
Гречиха	765	944	600	937	27,5	57,3	0,74	-26,76	29,8	-56,56
Ячмень	676	570	647	874	4,5	-11,9	-34,8	-39,3	-16,4	-22,9
Овес	525	461	469	800	11,9	-1,7	-42,3	-54,2	-13,6	-40,6
Подсолнечник	832	1179	770	1104	8,05	53,1	6,8	-1,25	45,05	-46,3

Анализируя таблицу 2 можно сделать следующие выводы:

- рентабельность яровой пшеницы уменьшилась, так как увеличилась себестоимость;
- рентабельность озимой ржи также уменьшилась за счет увеличения

себестоимости и уменьшения цены;

- рентабельность гречихи увеличилась в связи с увеличением цены, но при этом себестоимость тоже увеличилась;

- рентабельность ячменя уменьшилась, так как себестоимость увеличилась, а цена уменьшилась;

- рентабельность овеса уменьшилась, так как себестоимость увеличилась, а цена уменьшилась;

- рентабельность подсолнечника увеличилась за счет изменения цены, но и себестоимость тоже увеличилась.

Наибольшая рентабельность имеет место от производства и реализации гречихи и подсолнечника. Следовательно, производство и реализация этих культур эффективно, и их производство можно увеличить. От производства других культур предприятие получило убыток.

*Клочковский Я.Л.  
магистрант 2 курса  
Северный Арктический Федеральный Университет  
Россия, г. Архангельск*

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СРЕДНЮЮ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА АРХАНГЕЛЬСКА**

Аннотация:

В статье ставится задача рассмотреть факторы, влияющие на среднюю стоимость квадратного метра готового жилья на примере города Архангельска. Были рассмотрены динамика изменения средней стоимости кв.м в зависимости от района и количества комнат и динамика изменения предложения на рынке жилой недвижимости, с помощью чего были определены следующие факторы, влияющие на среднюю стоимость квадратного метра готового жилья: соотношение спроса и предложения на рынке готового жилья и зависимость стоимости кв.м готового жилья от ипотечных продуктов. Также в ходе исследования была выявлена некорректность термина «средняя стоимость кв.м по городу».

Ключевые слова: недвижимость; стоимость квадратного метра; ипотека; ипотечные продукты; рынок готового жилья.

В конце 2014 года цены на рынке недвижимости в очередной раз достигли пиковых значений. Произошло это неожиданно, вопреки ожиданиям специалистов. Вся страна в ожидании того, что будет происходить с ценами на жилье дальше. Люди запуганы и не знают что им делать с их жилищными вопросами.

Чтобы разобраться с нынешней ситуацией на рынке, определить тенденции и понять, что стоит ожидать, была исследована ситуация на рынке недвижимости за последние 4 года на примере Архангельска. Цель исследования – определить факторы, влияющие на среднюю стоимость квадратного метра готового жилья.

Для исследования использовались данные по всем квартирам, рекламируемым через агентства недвижимости. В данном анализе отдельно рассматриваются 1-комнатные, 2-комнатные и 3-4-комнатные квартиры, но не учитываются деревянные дома и комнаты.

Прежде всего стоит разобраться с тем, насколько корректен популярный термин «Средняя стоимость кв.м по городу».

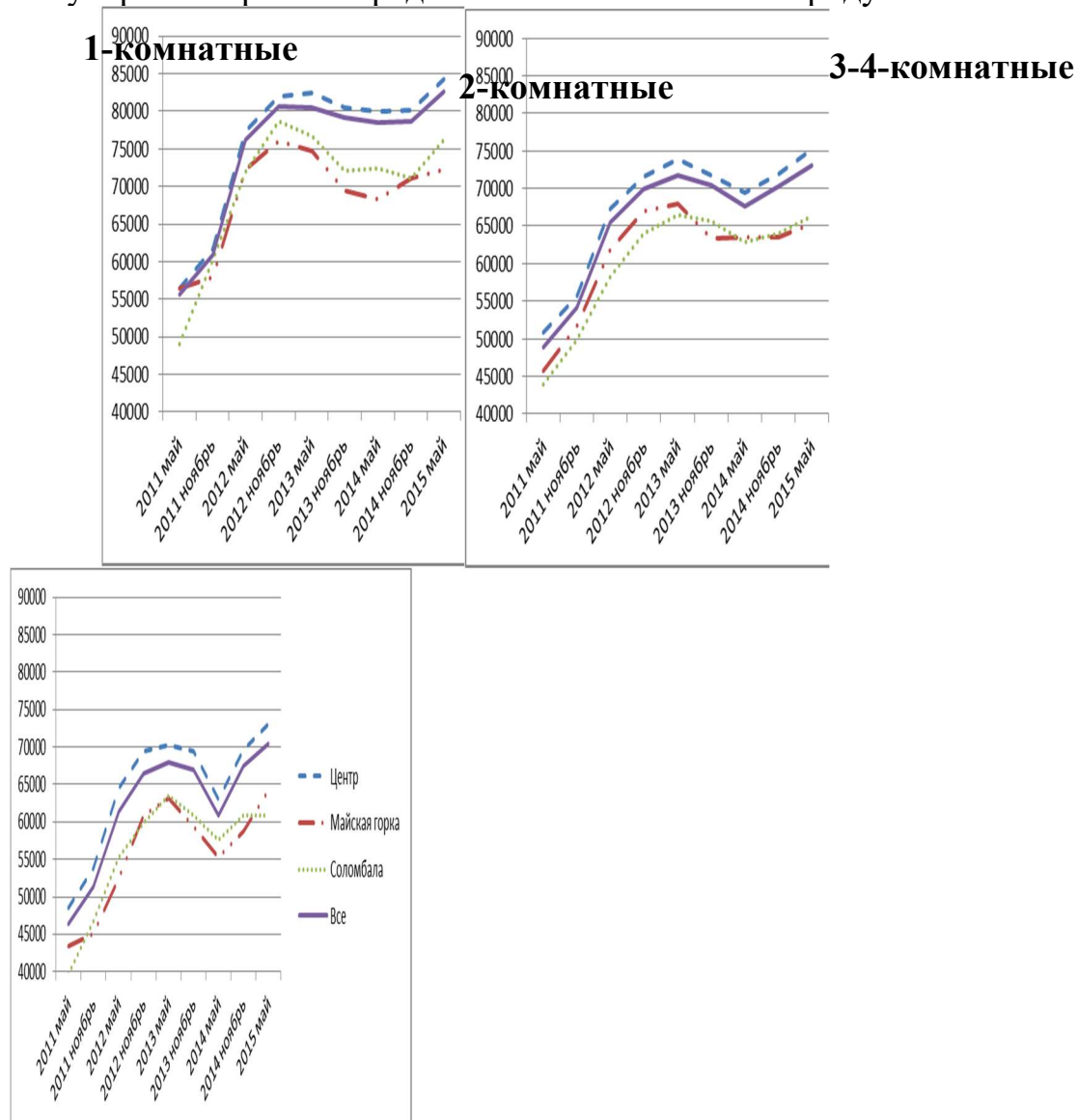


Рисунок 1 – Динамика изменения средней стоимости кв.м в зависимости от района и количества комнат

Информация показывает, что средние стоимости кв.м готового жилья зависят от количества комнат и от районов, в которых находится жилье. Это подтверждает, что показатель «средняя стоимость кв.м жилья по городу», который часто используется в аналитических статьях в СМИ, некорректен.

Стоит отметить, что несмотря на то, что в последнем рассматриваемом периоде продолжается рост средней стоимости кв.м, фактически с января цены пошли на убыль. Это не отражается в представленных таблицах по той причине, что в декабре был небывалый спрос на недвижимость и цены



поднялись до пиковых показателей. В работе рассматриваются май и ноябрь каждого года, поэтому в таблицы данный «скачок» цен не попал.

#### Соотношение спроса и предложения

Для рыночной экономики характерно ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения. Исследуем, распространяется ли это на рынок недвижимости.

Ведущие специалисты риэлторских компаний считают что спрос на рынке готового жилья находится примерно на одном и том же уровне (за исключением резких непродолжительных скачков, вызванных быстрыми изменениями экономической ситуации в стране). Поэтому необходимо исследовать изменения предложения на рынке готового жилья.

В ходе исследования было предположено, что соотношение спроса и предложения непосредственно влияют на среднюю стоимость кв.м. Тогда, учитывая что спрос находится примерно на одном и том же уровне (как было сказано выше), уменьшение предложения объектов готового жилья будет вызывать увеличение средней стоимости кв.м готового жилья, а увеличение предложения объектов готового жилья будет вызывать уменьшение стоимости кв.м готового жилья.

Таблица 1 – Результат исследования влияния соотношения спроса и предложения готового жилья на среднюю стоимость кв.м готового жилья

№ периода	Количество объектов	на	Среднюю стоимость кв.м объектов	Не подтвердилось	Подтвердилось	Всего	Процент правильных	Процент скорректированных
1	2011 ноябрь	на	2012 май	1	11	12	0,92	0,92
2	2012 май	на	2012 ноябрь	4	8	12	0,67	0,67
3	2012 ноябрь	на	2013 май	9	3	12	0,25	-
4	2013 май	на	2013 ноябрь	1	11	12	0,92	0,92
5	2013 ноябрь	на	2014 май	3	9	12	0,75	0,75
6	2014 май	на	2014 ноябрь	2	10	12	0,83	0,83
7	2014 ноябрь	на	2015 май	8	4	12	0,33	-
			Всего	28	56	84	0,67	0,82

В 67% рассмотренных случаев утверждение подтвердилось. Если не считать периоды №3 и №7 (в эти периоды средняя стоимость кв.м достигала пиковых значений вопреки здравому смыслу), то утверждение подтверждается в 82% случаев.

На основании этого можно сделать вывод о том, что влияния соотношения спроса и предложения готового жилья на среднюю стоимость

кв.м готового жилья является очень высоким.

Зависимость стоимости кв.м готового жилья от ипотечных продуктов.

За годы существования в РФ ипотека прошла путь от чего-то очень страшного и непонятного до необходимого. Ипотека влияет как на спрос, так и на предложение объектов на рынке недвижимости. Очевидно, что чем доступнее ипотека, тем большее количество людей могут себе позволить приобрести жилье, следовательно динамика средней ипотечной ставки непосредственно влияет на спрос на объекты недвижимости. В свою очередь, количество людей, имеющих возможность купить новое жилье влияет на количество людей, собирающихся его продавать, ведь значительное количество людей в качестве первоначального взноса по ипотеке используют средства, которые планируют получить с продажи собственного жилья. Исходя из вышесказанного, доступность ипотеки непосредственно влияет на спрос на объекты недвижимости и косвенно влияет на предложение на рынке недвижимости.

В ходе исследования была рассмотрена взаимозависимость ипотеки и стоимости кв.м готового жилья. Были проанализированы средняя процентная ставка, количество выданных кредитов, общая сумма выделенных кредитов, доля сделок по покупке жилья по ипотеке и рассчитан средний размер кредита по России. Данные представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Данные по ипотечному кредитованию

Год	Средняя процентная ставка	Динамика, %	Количество выданных кредитов	Динамика, %	Общая сумма выданных кредитов, млн руб	Динамика, %	доля сделок по покупке жилья по ипотеке	Средний размер кредита	Динамика, %
2010	-	-	341 650	-	377 368	-	-	1104547	-
2011	11,9	-	580 805	70	717 000	90	15	1234494	11,76
2012	12,6	5,88	546 154	-5,97	1 032 000	43,93	20,5	1889577	53,06
2013	12,6	0,00	639 000	17,00	1 354 000	31,20	24,6	2118936	12,14
2014	12,5	-0,79	1 012 000	58,37	1 763 000	30,21	26,7	1742095	17,78

Данные по 1 кварталу 2015 года:

- количество выданных кредитов: 135 184 (на 32% меньше, чем годом ранее);

- объем выданных ипотечных кредитов в денежном выражении: 218,3 млрд руб (сократился на 35% в годовом исчислении)



Рисунок 2 – Динамика средней ставки по ипотеке в топ-30 банках, кредитующих население и Динамика доли сделок по покупке жилья по ипотеке

Основываясь на этих данных, можно заметить следующие тенденции:

- Незначительные изменения средней процентной ставки не влияют на среднюю стоимость кв.м (сравнивая с данными в Таблице 2)

- Резкие изменения средней процентной ставки сильно влияют на спрос, что сказывается на средней стоимости кв.м жилья. В 4 квартале 2014 года ставки резко выросли, что сразу сказалось на доле сделок по покупке жилья по ипотеке (показатель упал на рекордные 1,4% по сравнению с предыдущим кварталом). Это, в свою очередь, повлияло на уменьшение спроса на ипотеку (значительно уменьшилось и количество выданных кредитов, и общая сумма выданных кредитов; средний размер кредита также уменьшился примерно на 7,3%). В связи с этим спрос на объекты недвижимости уменьшился, соответственно и средняя стоимость кв.м тоже начала уменьшаться.

- Средний размер кредита взаимосвязан со средней стоимостью кв.м жилья: с 2011 г. по 2013 г. показатели средняя стоимость кредита и средней стоимости кв.м росли, а в 2014 г. синхронно начали снижаться.

#### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключении стоит отметить, что термин «средняя стоимость кв.м по городу» является некорректной, так как средние стоимости кв.м готового жилья зависит от количества комнат и от районов, в которых находится жилье. Единственным фактором, непосредственно влияющим на среднюю стоимость кв.м готового жилья, является соотношение спроса и предложения.

Незначительные изменения средней процентной ставки по ипотеке не влияют на среднюю стоимость кв.м. Резкие изменения средней процентной ставки сильно влияют на спрос, что сказывается на средней стоимости кв.м жилья. Средний размер кредита взаимосвязан со средней стоимостью кв.м жилья.

*Князева В.М.  
студент 3 курса  
Калимуллина З.Р.  
студент 3 курса  
кафедра ГМУ и права  
Шапошникова Р.Р.  
ассистент  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

#### **СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ВИДЫ**

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются проблемы социального управления и их виды.

**Ключевые слова:** Социальные проблемы, информационная функция, объяснительная функция, прогнозная и инженерная функция.

Под социальными проблемами понимают вопросы или ситуации, которые прямо или косвенно влияют на человека и общества в целом.

С точки зрения большого числа населения или сообщества, являются достаточно серьёзными проблемами, требующие коллективных усилий по их преодолению.

Социальные проблемы можно условно разделить на группы:

Социальные проблемы труда (производства) непроизводственной сферы.

К социальным проблемам, возникающим в процессе управления производством, можно отнести проблемы, связанные с составом управленческих кадров, их положением в иерархии управления, дефектами их подбора, расстановки и обновления, распределением между ними управленческой власти, качеством управленческого труда. Нерешенность этих и многих других социальных проблем управления производством

делает изучение социального менеджмента важным и актуальным [3].

Главной для управления производством впервые становится необходимость социального заказа, изучение социальных проблем управления экономикой.

В этих условиях социальный менеджмент должен выполнять функции:

- объяснительную, то есть объяснение причин негативных явлений;
- информационную, обеспечение надежных данных о ходе изменений, о том, где они происходят, какие стороны общественного устройства затрагивают, каково отношение ко всему этому разных социальных групп, какова стратегия их поведения;

- прогнозную и инженерную, разработку проектов решения актуальных проблем [2].

К социальным проблемам управления, возникающим в разных звеньях системы социального управления производством относятся:

- излишняя концентрация власти на верхних уровнях иерархии управления в руках центральных органов управления производством;

- некачественный состав управленческих кадров, обладающих такими социальными чертами, как аморализм, пассивность, бездумная исполнительность, некомпетентность;

- номенклатурный способ формирования и обновления управленческих кадров, т.е. отбор на основе аппаратных игр, осуществляемых за спиной тех коллективов, которыми они должны руководить, а также аналогично осуществляемое их высвобождение [1].

Поведение коллектива порождает определенное поведение руководителя. Внутри социального механизма управления образуется порочный круг, из которого не так легко выйти.

От того, кто решает производственные проблемы, зависит, действует ли главная движущая сила экономического поведения — чувство хозяина. Здесь немалое значение имеет стиль руководства производством, но он зависит от устройства власти хозяйственных систем, управленческих групп; готовности управленческих групп к принятию тех или иных моделей, к работе в соответствующих условиях, от динамики самих управленческих групп как субъектов перестройки, изменения их социальных качеств, отношения к труду.

Таким образом, социальные проблемы управления влияют на общество прямым путем или косвенным путем, поменять, изменить общество, если данные проблемы не решать при помощи управления в производственной (непроизводственной) сферы.

Например, некачественный состав управленческих кадров или руководитель, который не умеет руководить или подчинять себе работников, может сильно повлиять на производительность в производстве.

#### **Использованные источники:**

1. Башмаков, В.И. Социология управления [Текст]: учебник / В.И. Башмаков, В.Ф. Бондаренко, С.А. Гришаева. – М.: Юрайт, 2014. – 368 с.

2. Гостенина, В.И. Социология управления [Текст]: учебник / В.И. Гостенина. – СПб: Питер, 2013. – 368 с.

3. Социальные проблемы управления. URL: <http://www.webarhimed.ru/page-573.html>.

*Коба А.В., к.э.н.  
ст. преподаватель  
Институт экономики, управления и права  
Россия, г. Набережные Челны*

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ, ПРИНЦИПЫ**

Промышленная политика – это совокупность действий государства как института, предпринимаемых для оказания влияния на деятельность хозяйствующих субъектов (предприятий, корпораций, предпринимателей и т.д.), а также на отдельные аспекты этой деятельности, относящиеся к приобретению факторов производства, организации производства, распределению и реализации товаров и услуг во всех фазах жизненного цикла хозяйствующего субъекта и жизненного цикла его продукции.

В данной концепции промышленной политики ее объектом является производитель товаров и услуг (производственное предприятие, корпорация, отдельный предприниматель и т.д.). Этот подход отличается от традиционного понимания промышленной политики, в соответствии с которым ее объектом обычно считаются крупные производственно-технологические комплексы, гигантские корпорации или отрасли, обычно состоящие из крупных, капиталоемких производств. Однако произошедшие в последние десятилетия структурные перемены – развитие новых производственных технологий, финансовых инструментов, организационных структур, глобализация производства, торговли и финансов, повышение роли знаний, информации и технологии в производственных процессах и др. – все это делает традиционное представление об объекте промышленной политики ограниченным и неадекватным.

Субъектом промышленной политики является государство, причем не любая политическая власть, а государство современного типа – абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, отличным от личности правителей, включающая в себя правительственный аппарат и совокупность граждан (подданных), но не совпадающая ни с тем, ни с другим, имеющая четко определенные границы и существующая только на основании признания другими государствами. Промышленная политика – атрибут именно государства современного типа и как таковая не свойственна иным типам политической организации (таким, как племена, феодальные иерархии, доиндустриальные империи, «несостоявшиеся государства» (failed states) и т.д.).

Возможные инструменты промышленной политики определяются теми ролями, в которых государство может выступать в отношениях с



конкретным производителем:

- собственник (или совладелец);
- поставщик (продавец) факторов производства;
- потребитель произведенной продукции;
- получатель налоговых платежей;
- регулятор рынков факторов производства и конечной продукции;
- регулятор деятельности производителя;
- арбитр в хозяйственных спорах;
- политический субъект в рамках международных отношений,

влияющих на деятельность производителя или на рынки, в которых он участвует.

В качестве получателя налоговых платежей, регулятора и арбитра государство реализует властные полномочия, т.е. может осуществлять принуждение или угрозу принуждения. В других ролях оно выступает равноправным субъектом по отношению к другим участникам рынка и/или иностранным государствам.

Все перечисленные роли государства в отношении производителя предоставляют в его руки разнообразные инструменты (средства), которые могут быть использованы для проведения промышленной политики.

Представляется, что роль Российского государства в возникающем мире корпораций должна состоять в том, что это государство будет представлять права и интересы граждан и жителей Российской Федерации в качестве корпоративной общности в их отношениях с другими корпорациями (государствами и негосударственными образованиями) и частными лицами.

Эта роль характеризуется следующими составляющими:

1. Контроль над ядерным оружием на территории Российской Федерации и, в сотрудничестве с другими государствами и международными организациями – в мире в целом.

2. Обеспечение безопасности населения Российской Федерации путем защиты его от угроз, не носящих локального характера (таких как крупномасштабная организованная преступность, негосударственные военные организации разного рода, масштабные стихийные бедствия и техногенные катастрофы и т.д.);

3. Обеспечение судебной функции (как в рамках как судебной власти, так и квазисудебных функций исполнительной власти) на территории Российской Федерации в соответствии с собственными законами (приведенными к состоянию адекватности) и международным правом. (Обеспечение санкцией может в перспективе осуществляться как государственными, так и негосударственными субъектами, действующими на основании судебных или квазисудебных государственных решений).

4. Представление и защита интересов граждан и жителей, Российской Федерации а также их корпоративных объединения, в отношениях с иными государствами и внешними по отношению к России

корпоративными образованиями и общностями.

Данная формулировка роли Российского государства в меняющемся мире позволяет сформулировать цели его промышленной политики на долгосрочную перспективу.

Целью промышленной политики РФ является обеспечение динамичного развития страны, роста благосостояния ее граждан и конкурентоспособности отечественных производителей.

Эта цель достигается путем выполнения следующих задач (подцелей):

- эффективное производство товаров и услуг российскими производителями в нужном количестве и должного качества для удовлетворения потребности жителей РФ и российского государства в этих товарах и услугах по приемлемым ценам;

- занятие российскими производителями существенных позиций на внешних рынках.

Принципы промышленной политики:

1. Свобода производственной деятельности.

Свобода производственной деятельности является главным условием достижения сформулированной цели и задач промышленной политики.

Данный принцип подразумевает поэтапную отмену правовых норм, направленных на ограничение свободы экономической деятельности по тем или иным основаниям (в частности, на основании технико-экономических особенностей производственных процессов, как в случае правового закрепления понятия «естественная монополия»). В частности, целью промышленной политики является полный отказ от лицензирования, прямо нарушающего принцип свободы экономической деятельности, и переход к альтернативным методам регулирования. В соответствии с данным принципом также недопустимо введение государственной монополии на ту или иную деятельность, выделение специально уполномоченных компаний и т.д..

2. Равноправие форм собственности.

Промышленная политика не должна предоставлять льготы и преференции на основе формы собственности на производственные предприятия.

В частности, промышленная политика должна полностью исключать предоставление государственных льгот и преференций тем или иным хозяйствующим субъектам на основании их формы собственности или иных особенностей, в ущерб остальным участникам рынка (как это имеет место, например, в случае государственных и муниципальных унитарных предприятий, получающих дотации из бюджетов различных уровней).

Законодательство не должно устанавливать перечни объектов, используемых в целях производства товаров и услуг, не могущих находиться в частной или муниципальной собственности. Муниципалитеты, физические и юридические лица должны иметь право иметь в собственности недра и имущественные права на пользование ими, крупные водные объекты и иные

виды природных ресурсов. Ограничения такого рода должны касаться только объектов, могущих быть использованы только для реализации властных полномочий государства.

3. Снижение уровня обязательств государства, выходящих за пределы его роли в меняющемся мире, при сохранении исключительной ответственности государства за исполнение своих обязательств.

Промышленная политика не является частью социальной политики. Но она может внести свой вклад в преодоление кризиса социального государства. В частности, промышленная политика в целом должна вести к сокращению обязательств государства, выходящих за пределы его роли в целевом состоянии; она не должна вести к нарастанию нагрузки на государственный бюджет и бюджеты всех уровней, приводящему к выходу за пределы существующего объема обязательств.

В то же время социальная защита граждан, предусмотренная Конституцией в настоящее время и те ее аспекты, которые могут сохраниться в будущем, является обязанностью государства, а не частных лиц, акционерных компаний или иных негосударственных организаций. Целью промышленной политики является поэтапный отказ от обременения производителей товаров и услуг социальными обязательствами (в виде предоставления льгот или иным образом) и переход к адресной поддержке целевых групп населения за счет средств бюджетной системы. При этом в процессе перехода возможно временное обременение при приватизации объектов, выполняющих социальные функции.

4. Защита интересов российских производителей на международной арене без ущемления интересов российских потребителей.

В долгосрочном плане государство современного типа, когда речь идет о его деятельности в сфере международных отношений, лучше всего приспособлено для взаимодействия (в том числе конфликтного взаимодействия) с корпоративными образованиями того же типа, т.е. с другими государствами. В рамках промышленной политики Российское государство должно вступать в игру на международной арене в тех случаях, когда действия других государств ущемляют или дискриминируют российских производителей.

Из этого вытекает, что вступление (или невступление) в двух- и многосторонние внешнеэкономические договоры и соглашения, а также в международные организации должно рассматриваться как инструмент защиты интересов российских производителей товаров и услуг. Эта же цель должна играть существенную роль во внешней политике Российской Федерации в целом. Недопустимо проведение внешнеэкономической политики на основе исключительно идеологических мотивов, а также в ущерб интересам российских потребителей.

5. Равноправие граждан России и иностранных государств.

Российское законодательство должно предоставлять гражданам России в России и за рубежом не меньше прав, чем имеют граждане иных стран.

Если кому-то в России или за рубежом разрешено осуществление каких-либо видов хозяйственной деятельности, российское законодательство не должно препятствовать в этом российским предпринимателям. Этот принцип является наилучшей защитой национальных интересов в международной конкуренции и тесно связан с принципом защиты российского производителя. Одним из его следствий является свобода для граждан России осуществлять любые операции, связанные с перетоком капиталов через границу: инвестиции за рубежом, открытие счетов в иностранных банках, страхование и перестрахование.

#### 6. Приоритет актов прямого действия.

При создании нового законодательства несомненный приоритет должен отдаваться актам прямого действия, не допускающим выпуска инструкций, разъяснений, методических материалов и иных ведомственных подзаконных актов. Законы и кодексы могут содержать подробные инструкции, учётные и отчётные формы, нормативы и пр. Такие объёмные документы при любых условиях предпочтительнее отсылочных норм, дающих исполнительной власти право самостоятельно вмешиваться в хозяйственную деятельность без контроля законодателя.

7. Приоритет косвенных методов поддержки промышленности перед прямыми.

Прямые методы промышленной политики связаны с распределением или перераспределением ресурсов для производственной деятельности, осуществляемым непосредственно государством с целью стимулирования или дестимулирования тех или иных направлений деятельности. К числу прямых методов относится субсидирование отраслей, предприятий или регионов, прямые государственные инвестиции и создание государственных предприятий, субсидирование процентных ставок и т.д.

Косвенные методы, минимизируя перераспределение ресурсов как таковое, изменяют ожидания производителей и, в первую очередь, оценку ими рисков, связанных с теми или иными видами производственной деятельности.

Российский и международный опыт показывает, что в современной быстро меняющейся постиндустриальной экономической среде традиционные средства прямой финансовой поддержки отдельных отраслей и/или производственных комплексов оказываются неэффективными и расточительными.

Основными средствами современной промышленной политики должны быть т.н. косвенные методы, такие как:

- принятие нормативных актов, регулирующих деятельность отраслей либо промышленности в целом, но не предусматривающих прямой поддержки конкретных отраслей (например, техническое регулирование, поддержка экспортеров, стимулирование инновационной деятельности и т.д.);
- принятие и реализация законодательных норм, изменяющих риски,

связанные с тем или иным видом производственной деятельности (техническое регулирование, замена лицензирования альтернативным страхованием и т.д.);

- создание условий для развития финансовой инфраструктуры производственной и, в особенности, инновационной деятельности;

- снятие ограничений на производственную деятельность и снижение ее институциональных издержек;

- реализация совместных проектов с негосударственными хозяйствующими субъектами;

- введение в хозяйственный оборот ресурсов, ранее из него исключенных;

- политика закупок и т.д.

#### 8. Одновременное действие разных режимов регулирования.

На протяжении переходного периода государство допускало существование альтернативных режимов регулирования с правом регулируемого хозяйствующего субъекта (субъектов) на выбор между различными режимами. Такой подход целесообразен в том случае, если дерегулирование или резкая смена режима регулирования какой-либо деятельности затруднены из-за предполагаемых социальных последствий, предположений о недостаточном уровне конкуренции или даже из-за противодействия отраслевого лобби. Налоговая система представляет пример успешного сосуществования двух режимов регулирования. Так малый бизнес имеет возможность выбора между стандартной процедурой уплатой всех налогов и переходом к упрощенной системе налогообложения, когда большинство налогов заменяется одним налогом. Формирование конкурентных типов регулирования на практике позволяет выявить тот тип, который связан с наименьшими издержками для потребителей, предпринимателей и государства.

*Коба А.В., к.э.н.  
ст. преподаватель  
Харитонова Ю.М.  
ст. преподаватель*

*Институт экономики, управления и права  
Россия, г. Набережные Челны*

### **СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Финансовое оздоровление – относительно новое и спорное для экономической науки понятие. В современной ситуации получили определенность два подхода к пониманию сущности категории «финансовое оздоровление»: правовой и финансово-экономический.

С позиций права финансовое оздоровление рассматривается однозначно, то есть в рамках института банкротства, когда арбитражным судом уже признана несостоятельность должника.



Так, ст. 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» определяет финансовое оздоровление как процедуру банкротства, применяемую к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с утвержденным графиком. Условиям осуществления и организационным механизмам этой процедуры, неизвестной российскому дореволюционному конкурсному праву, отсутствующей в законах о банкротстве 1992 и 1998 гг., посвящена пятая глава ГК РФ.

В комментариях к ней М.В. Телюкина неоднократно подчеркивает «пассивный» характер этой второй судебной стадии развития конкурсных отношений, которая является не обязательной, а возможной при наличии определенных предпосылок (как правило, это ожидаемое удовлетворение всех требований кредиторов в течение достаточно длительного срока без осуществления активных экономических и юридических мероприятий).

Однако с характеристикой финансового оздоровления как пассивной оздоровительной процедуры трудно согласиться, поскольку цель ее введения – укрепление платежеспособности должника путем напряженной, в сжатые сроки, мобилизации его внутренних ресурсов, поскольку в соответствии с п. 2 ст. 92 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления не может превышать два года.

Финансово-экономический подход, сторонниками которого являются такие известные экономисты как А.А. Беляев, Л.С. Бляхман, А.П. Градов, А.Г. Грязнова, В.И. Гусев, С.В. Ильдеменов, В.А. Ириков, Э.М. Коротков, В.И. Кошкин, Б.И. Кузин, Г.М. Курошева, Э.С. Минаев, В.П. Панагушин, Э.А. Уткин и др., преодолевает односторонность правовой позиции в отношении финансового оздоровления, рассматривая его комплексно.

При этом финансовое оздоровление понимается как:

- завершающая стадия антикризисного управления;
- основной этап антикризисного управления;
- выход из банкротства на основе долгосрочных программ, бизнес-планов финансового оздоровления;
- восстановление платежеспособности и установление финансового равновесия между доходами и расходами путем устранения причин, вызвавших финансовый кризис;
- выявление и быстрое использование имеющихся резервов, чтобы как можно скорее выйти из кризисной ситуации;
- сочетание кардинальных перемен в деятельности предприятия и решения проблем накопленных долговых обязательств и т.д.

Многоаспектная характеристика категории «финансовое оздоровление» представлена в Словаре по антикризисному управлению. Его составители, известные специалисты в данной области Г.Б. Юн, Г.К. Таль и В.В. Григорьев, определяют финансовое оздоровление и как процедуру банкротства, применяемую к организации-должнику в целях восстановления



его платежеспособности, без прекращения полномочий собственника должника, в том числе в части управления делами должника, и как процесс реализации мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия.

Далее, автором, финансовое оздоровление будет рассматриваться с точки зрения финансово-экономического подхода, то есть как добровольная или принудительная процедура, проводимая на микроуровне предприятия, с целью восполнения регулярного недостатка денежных средств для осуществления его текущей деятельности, восстановления платежеспособности предприятия и погашения обязательств.

Политика финансового оздоровления представляет собой часть общей стратегии развития предприятия, заключающаяся в обеспечении наиболее эффективных форм и методов улучшения финансового состояния предприятия.

Эффективность механизма финансового оздоровления должна базироваться на адекватной информационной поддержке, целенаправленном аналитическом инструментарии, учитывающем определенные правила взаимодействия организации с внешней средой, специфику ее организационной структуры и условий деятельности.

Сложившийся уровень информационно-аналитического обеспечения в сфере услуг не соответствует требованиям финансового оздоровления. Отсутствуют внутриведомственная статистика банкротств, обоснованная система показателей экономической устойчивости, последовательная методика их анализа, не развито внутреннее нормирование. Как правило, в организациях формируется значительный информационный массив, однако уровень его производительного использования крайне низок. Низка аналитическая культура, не уделяется внимание глубокой интерпретации финансовой отчетности. Информационные ресурсы используются недостаточно эффективно, преобладают рутинные расчеты. Слаба профессиональная эрудиция специалистов в области современных направлений бизнес-анализа, узок спектр применяемых на практике методов и методик. Аналитический процесс ограничивается элементарной диагностикой, а его резервопоисковый этап остается незавершенным.

Цель антикризисного анализа в сфере услуг – обеспечить своевременную и объективную оценку экономической устойчивости каждой организации и системы в целом для обоснования комплекса мер по прогнозированию кризисных ситуаций и выходу из них. Антикризисный анализ необходим для предупреждения массовых банкротств и выбора конкретных рычагов управления.

Антикризисный анализ требует:

- определения текущей стадии жизненного цикла организации, для чего необходимо проанализировать ее финансово-экономическое состояние за период с момента последней крупной реструктуризации либо с момента образования;

- заблаговременного улавливания признаков приближающейся

критической ситуации (неустойчивости, банкротства);

- ранжирования кризисных областей (стадия воспроизводственного цикла, сегмент деятельности или организация в целом);

- идентификации типа, скорости, масштаба и тенденций кризисного процесса, определения риска банкротства;

- оценки влияния наиболее существенных факторов на развитие кризисных процессов, а также условий возникновения несостоятельности;

- формирования достаточной информационной базы для генерирования и оценки вариантов программ финансового оздоровления;

- разработки нормативно-ориентирующих значений аналитических показателей для компании и ее структурных подразделений;

- решения специфических аналитических задач в связи с введением процедур банкротства (оценка перспектив достижения платежеспособности; объема затрат и финансовых вливаний, необходимых для поддержки предприятия; внутренних резервов, способных обеспечить успешное внешнее управление; заинтересованности кредиторов в иницировании процедуры банкротства; наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства и др.);

- оценки эффективности реализуемой программы финансового оздоровления;

- организации оперативного (ежедневного) анализа-контроля ключевых показателей и факторов на период кризиса или до момента выхода организации из предбанкротной ситуации с использованием готовых к применению или адаптируемых экспертных систем антикризисного управления.

При обобщении зарубежной практики прогнозирования несостоятельности и отечественной технологии финансового анализа выяснилось, что существующие методики не полностью удовлетворяют обозначенным выше критериям по ряду признаков. Прежде всего, их недостатком является нечеткость или неоднозначность оценки степени несостоятельности. Слабые стороны присутствуют во всех существующих подходах к формированию методики диагностики несостоятельности, а наиболее проблематичным остается обоснование выбора финансовой стратегии и тактики на базе проведенного анализа.

По результатам диагностики финансового состояния организации составляется бизнес-план финансового оздоровления. Меры финансового оздоровления должны предусматривать следующие направления:

1. Анализ материальных активов с целью выявления возможностей их дальнейшего использования. По каждому элементу основных, фондов, незавершенному капитальному строительству, материалам и иным запасам необходимо принять одно из следующих решений: оставить в производстве в неизменном виде; отремонтировать, модернизировать для собственного использования; сдать в аренду; продать; обменять; утилизировать. В процессе оздоровления предприятия необходимо учитывать и наличие

непроизводственных основных фондов. Эти фонды отягощают расходы предприятия, но могут послужить зародышем новых видов деятельности;

2. Анализ нематериальных активов может стать базой формирования новой номенклатуры или источником ресурсов при их реализации;

3. Анализ видов выпускаемой продукции с целью принятия решения об увеличении производства, сохранении объемов, модернизации, свертывании производства;

4. Анализ финансовых активов (долгосрочных и краткосрочных) должен дать ответ на вопрос, что более выгодно с точки зрения доходов предприятия – их сохранение или продажа;

5. Анализ товаропроводящей сети. Посреднические структуры могут служить источником полезной информации и дополнительного финансирования для предприятия-банкрота;

6. Реорганизация предприятия – изменение производственной структуры и структуры управления предприятием – может стать главным условием финансовой стабильности;

7. Анализ дебиторов и кредиторов, источников целевого финансирования. Постоянные поставщики и покупатели, банки и различные федеральные ведомства входят в технологическую цепочку и стремятся к стабильности производственной системы в целом, могут оказать консультационную и финансовую помощь;

8. Квалификация кадров, прежде всего менеджеров высшего и среднего уровня, требует своего повышения. К разработке путей выхода из кризиса следует привлечь как можно больше специалистов;

9. Формирование разумной маркетинговой политики, которая должна включать ассортиментную политику, обновление номенклатуры, ассортимента, оптимальную ценовую политику, политику продвижения товара и стимулирования сбыта;

10. Система управления предприятием, система учета и контроля, внутренние хозяйственные отношения, методы и формы принятия управленческих решений. В ряду первоочередных мер принято централизовывать управленческие функции на предприятии, установить жесткую систему контроля затрат;

11. Наиболее результативным способом финансового оздоровления, применяемым в совокупности с обозначенными выше, служит реализация антикризисных инвестиционных проектов и программ. При выборе проектов наряду с оценкой окупаемости в расчет принимается ряд условий, обеспечивающих надежность реализации бизнес-плана, его социальную правомерность, экологическую чистоту и вероятные приоритеты предприятия, его инвесторов, региональных и федеральных органов власти.

Таким образом, финансовое оздоровление организации можно рассматривать как правовую и финансово-экономическую категорию. С позиций права финансовое оздоровление рассматривается однозначно, то есть в рамках института банкротства. Согласно финансово-экономическому

подходу, финансовое оздоровление – это добровольная или принудительная процедура, проводимая на микроуровне предприятия, с целью восполнения регулярного недостатка денежных средств для осуществления его текущей деятельности, восстановления платежеспособности предприятия и погашения обязательств. Меры финансового оздоровления должны предусматривать ряд направлений, касающихся всех аспектов деятельности организации.

*Коба А.В., к.э.н.  
ст. преподаватель  
Харитонова Ю.М.  
ст. преподаватель*

*Институт экономики, управления и права  
Россия, г. Набережные Челны*

## **ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Законченную денежную оценку различные стороны производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятия получают через систему показателей, характеризующих финансовый результат. Основные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в бухгалтерской отчетности, а именно в отчете о финансовых результатах.

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования фирмы по всем направлениям ее деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития фирмы и укрепления ее финансовых отношений со всеми участниками предпринимательской деятельности.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу, основными задачами которого являются:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей

увеличения прибыли и рентабельности;

- разработка мероприятий по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;

- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Прибыль – конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Получение прибыли – цель деятельности любой коммерческой организации.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это прибыль (убыток) отчетного года (бухгалтерская или прибыль до налогообложения), рассчитанная с учетом всех доходов и расходов (кроме налогов) предприятия. Этот показатель определяется как сальдо по всем доходам и расходам по обычным видам деятельности, а также операционным и внереализационным доходам и расходам.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. В условиях рыночной экономики прибыль формирует основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального характера. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Показатели прибыли характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяются уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данного предприятия.

Основными задачами анализа финансовых результатов являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснование образования и распределения их фактической величины, выявление и изменение воздействия различных факторов на прибыль, оценка возможностей ее дальнейшего роста на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия является принятая для всех предприятий, независимо от формы их собственности, единая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли. Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка в качестве независимых товаропроизводителей, единство: целей деятельности, показателей финансовых результатов деятельности, процессов формирования и распределения прибыли, системы налогообложения.

Прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства.

На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным



финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки.

Прибыль производственного предприятия представляет собой разницу между выручкой от продаж и себестоимостью проданной продукции.

Прибыль торгового предприятия определяется как разность между суммой доходов (торговых надбавок) от продажи товаров и суммой издержек в обращении.

Прибыль неразрывно связана с эффективным использованием основных и оборотных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Прибыль играет важную роль в конкурентной борьбе предприятий. Она влияет на их финансовую устойчивость, возможности обеспечить развитие хозяйственной деятельности за счет собственных накоплений, на способности гибко маневрировать ценами на конкурентном рынке.

Прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

- прибыль характеризует экономический эффект, полученный предпринимателем в результате его хозяйственной деятельности. Прибыль производственного предприятия говорит о том, что выручка от продажи его продукции превышает себестоимость. Если при продаже товаров по розничным ценам возмещаются их покупная стоимость и сумма издержек обращения, торговое предприятие получает прибыль. Следовательно, прибыль отражает финансовые результаты, конкурентоспособность продукции (товаров), деловую активность предприятия на рынке;

- прибыль является составной частью формирования финансовых ресурсов предприятия и играет стимулирующую роль в его развитии. С помощью прибыли обеспечивается принцип самофинансирования – расширенное воспроизводство и социальное развитие организации. В увеличении прибыли материально заинтересованы и трудовые коллективы, так как за счет части прибыли образуются различные фонды, осуществляются поощрительные и социальные выплаты. Сумма дивидендов акционерных и иных обществ непосредственно зависит от суммы прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Итак, прибыль – движущая сила и источник социально-экономического развития предприятия, проведения обоснованной инвестиционной и дивидендной политики, материального поощрения и социальных выплат работникам;

- прибыль хозяйствующих субъектов через налоговую систему является одним из источников формирования бюджетов страны, что позволяет органам государственной власти решать важнейшие народнохозяйственные и социально-экономические задачи общества, национальной безопасности страны. Прибыль служит рычагом умелого сочетания социально-экономических интересов хозяйствующих субъектов, трудовых коллективов и общества в целом.

Прибыль наряду с суммой амортизационных отчислений является



основным источником финансирования капитальных вложений, осуществления воспроизводства основных средств, пополнения собственных оборотных средств, материального стимулирования работников, затрат на социальное развитие. Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие функции. Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов различных уровней.

Прибыль обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия. Прибыль является также основным источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности деятельности предприятия, степени его надежности и финансового благополучия.

В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- главный источник возрастания рыночной стоимости организации;
- индикатор кредитоспособности организации;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед

государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает:

- обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации;
- обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Результатом и конечной целью хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. После налоговых выплат образуется прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, из которой формируются: резервный капитал и другие аналогичные резервы, а также фонд накопления и фонд потребления.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия вместе с тем не означает его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения «незаработанной» прибыли, то есть образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Тем не менее, постепенный рост объема производства в промышленности и других отраслях экономики способствует улучшению экономических показателей деятельности предприятий и организаций, а следовательно, позитивным изменениям в динамике прибыли.

Однако различных пользователей бухгалтерской отчетности

интересуют только определенные показатели финансовых результатов. Например, администрацию предприятия интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину; налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых налогооблагаемой базы прибыли, то есть устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы анализируемого предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя в качестве обязательных элементов:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;
- изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Анализ может вестись как по абсолютным показателям прибыли, так и по относительным показателям, так, например, отношение прибыли к выручке от продажи – рентабельность продаж.

Прибыль и рентабельность продаж являются важными показателями эффективности производства. Прибыль – это с одной стороны, цель коммерческой организации, а с другой – источник доходов федеральных и местных бюджетов.

Для оценки эффективности работы коммерческого предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает хорошо. Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия, сделки, идеи. Многие коммерческие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель - уровень рентабельности. Прибыль и рентабельность - тесно взаимосвязанные понятия, но не тождественные по своим аналитическим возможностям. Рентабельность целесообразно рассматривать с двух позиций - как объективную экономическую категорию и как количественный и качественный показатель.

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (фирмы, компании).

Рентабельность - синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности торговых предприятий за определенный период.

В экономической теории применяется несколько определений

категорий рентабельности: 1) прибыльность, 2) отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение; 3) сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме; 4) интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности.

Значимость коэффициента рентабельности в условиях ориентации на рыночные отношения определяется интересом к нему не только работников данного предприятия, но и интересом государства, контрагентов, собственников, кредиторов и заемщиков. Повышение уровня рентабельности для коллектива предприятия означает укрепление финансового положения, а следовательно, увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование их труда, для управленцев - это информация о результатах применяемой тактики и стратегии и о целесообразности ее корректировки.

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия – это прибыль и рентабельность предприятия. Главной целью предпринимательской организации является получение прибыли, поэтому управление финансовыми результатами является важнейшей задачей. Качественное и эффективное управление финансовыми результатами позволяет получать максимальную прибыль на длительном промежутке времени и увеличивать свою рентабельность.

*Коба А.В., к.э.н.  
ст. преподаватель  
Муртазина Г.Ф., к.э.н.  
доцент  
Харитонова Ю.М.  
ст. преподаватель*

*Институт экономики, управления и права  
Россия, г. Набережные Челны*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Под сбытовой деятельностью следует понимать процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли.

Цели сбыта, производны от целей предприятия, среди которых в настоящее время преобладают цели максимизации прибыли. Достижение данной цели возможно при успешной реализации следующих задач в области сбытовой деятельности:

- 1) оптимальная загрузка производственных мощностей заказами потребителей;
- 2) выбор рациональных каналов распределения товародвижения;
- 3) минимизация совокупных затрат в хозяйственном цикле товара, включая расходы по послепродажному обслуживанию и потребительскому

сервису.

Сбытовая ориентация предприятия предполагает определенным образом организованную работу всех его подразделений и служб, что может быть успешно достигнуто на основе логистического моделирования.

Исследование теории и практики как отечественной, так и зарубежной сбытовой деятельности показывает, что логистическое моделирование сбыта обеспечивает необходимое повышение эффективности сбытовой деятельности при соблюдении определенных принципов, которое называют принципами логистического моделирования сбыта.

Важнейшим принципом, позволяющим смоделировать процесс сбыта, является принцип системности. Система сбыта, это не произвольное объединение элементов, а сопряжение взаимосвязанных и взаимообусловленных частей целого. Поэтому любая модель сбыта должна включать в себя всю совокупность элементов, ориентированных на достижение общесистемных целей.

Принцип целостности предполагает наличие в системе сбыта свойств, которых нет ни у одного из составляющих ее элементов. Необходимо определенная иерархия элементов в системе, что достигается на основе принципа иерархичности. Этот принцип дает возможность осуществить многоуровневую организацию системы сбыта, снять возможные противоречия и конфликты в распределении полномочий между элементами.

Принцип функциональности обуславливает существование системы сбыта и каждого из ее элементов своего функционального назначения. Именно распределение функций предопределяет организационную структуру службы сбыта, а не наоборот.

Принцип целенаправленности означает, что как процесс моделирования, так и процесс функционирования логистических моделей сбыта должны быть подчинены определенным целям.

Вся совокупность сбытовых целей должна иметь, по крайней мере, четыре измерения:

1. Экономические цели;
2. Количественные цели;
3. Качественные цели;
4. Цели развития.

Экономические цели сбытовой деятельности обычно совпадают с целями фирмы и направлены на максимизацию прибыли. Данные цели в логистических моделях должны быть конкретизированы для каждого подразделения службы сбыта.

Количественные цели сбытовой деятельности могут выступать в виде роста объема продаж, увеличения доли фирмы на определенном сегменте рынка, повышения скорости оборота средств, вложенных в запасы готовой продукции и т.д. Количественные цели закрепляются в планах службы сбыта и ее подразделений, что позволяет довести целевые установки в форме индивидуальных заданий.



Под качественными целями сбыта понимают качество обслуживания, для чего необходима надежная обратная связь фирмы с потребителями, достаточно точная интерпретация требований потребителей сбытовым аппаратом фирмы, количественное описание этих требований и превращение их в цели всей фирмы.

Цели развития можно рассматривать как внутрисистемные цели службы сбыта. Неразвивающийся сбыт, включая и постоянное повышение квалификации сбытовых работников – это сбыт, обреченный на отставание. Если сбыт не имеет целей развития (внедрение информационных технологий сбыта, стимулирование сбыта и т.п.), то и фирма обречена на застой, а как следствие и потерю рынков сбыта.

Кроме всего вышперечисленного, необходимо учитывать такие факторы как, например, численность и интенсивность каналов распределения, характер и формы организации каналов товародвижения и т. д.

Выбор каналов распределения является важным этапом работы, однако, поскольку маркетинг предполагает интерпретацию всей деятельности фирмы, необходимо соответствующим образом планировать и организовывать систему продвижения продукции от предприятия-изготовителя к получателю.

Канал распределения – это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю.

Использование каналов распределения приносит производителям определенные выгоды:

1. Экономия финансовых средств на распределение продукции;
2. Возможность вложения сэкономленных средств в основное производство;
3. Продажу продукции более эффективными способами;
4. Высокую эффективность обеспечения широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков;
5. Сокращение объема работ по распределению продукции.

Выбранные каналы непосредственно влияют на скорость, время, эффективность движения и сохранность продукции при ее доставке от производителя к конечному потребителю. Одним из ключевых вопросов товародвижения является выбор структуры и типа каналов распределения, которые мы рассмотрим подробнее дальше.

Каналы распределения могут быть трех видов: прямые, косвенные, комбинированные.

Прямые каналы распределения. К этому виду относятся каналы распределения, обеспечивающие доведение производителем своих товаров и услуг до потребителей без участия посредников. Они чаще всего устанавливаются между изготовителями и потребителями, которые сами



контролируют свою маркетинговую программу и располагают ограниченными целевыми рынками. Три основных способа прямой продажи – торговля вразнос, посылочная торговля и торговля через принадлежащие производителю магазины.

Характерными особенностями прямых каналов распределения являются:

- сравнительно небольшой объем сбыта;
- тесный контакт изготовителя с потребителем;
- гибкая ценовая политика;
- отличное знание продавцом свойств продаваемого товара;
- устойчивое финансовое положение производителя (у производителя хватает средств для организации собственной системы сбыта);
- широкие возможности технического обслуживания продаваемых изделий;
- высокая прибыль (по сравнению с прибылью при использовании других каналов распределения);
- высокое качество и информативность обратной связи с потребителями.

Косвенные каналы распределения предусматривают сначала перемещение товаров от производителя к посреднику, а потом от посредника к потребителю (непосредственно или через более мелких посредников). Количество посредников в цепочке движения товара от производителя к потребителю определяет количество уровней в канале распределения.

Одноуровневый канал включает в себя одного посредника. На потребительских рынках этим посредником обычно бывает розничный торговец, а на рынках товаров промышленного назначения им нередко оказывается агент по сбыту или брокер.

Двухуровневый канал включает в себя двух посредников. На потребительских рынках такими посредниками обычно становится оптовый и розничный торговцы, на рынках товаров промышленного назначения это могут быть промышленный дистрибьютор и дилеры.

Трехуровневый канал включает в себя трех посредников. Например, в мясоперерабатывающей промышленности между оптовым и розничным торговцами обычно стоит мелкий оптовик. Мелкие оптовики покупают товары у крупных оптовых торговцев и перепродают их небольшим предприятиям розничной торговли, которые крупные оптовики, как правило, не обслуживают.

Среди особенностей косвенных каналов распределения можно выделить:

- относительно высокий объем сбыта;
- сравнительно низкий уровень контактов производителя с потребителями;
- несколько менее гибкая, чем в прямых каналах распределения ценовая политика (обычно требует согласования действий посредников с

производителем);

- наличие недостатков в знании продавцом свойств продаваемого товара;

- в некоторых случаях относительно слабое финансовое состояние производителя или недостаточное знание им рынка сбыта своей продукции;

- низкие или средние возможности технического обслуживания продаваемых изделий;

- сравнительно низкая прибыль производителя (на единицу проданного товара).

Смешанные каналы распределения объединяют свойства прямых и косвенных каналов. Несмотря на все выгоды, которые получает компания, привлекая посредников, прямые продажи обычно приносят больше прибыли, чем продажи через посредников. Поэтому компании стремятся продать через прямые каналы распределения как можно больше товаров и услуг.

Выбор каналов и методов сбыта на рынке практически полностью зависит от характера товара. Механизм принятия решений о каналах распределения основывается на экономической и технологической целесообразности движения товара по такому пути, чтобы принести выгоду производителю, посредникам и конечному потребителю. Если любой элемент цепочки не получит рассчитываемую выгоду, канал распределения будет неэффективен.

Существует четыре класса посредников, которые могут быть включены в канал сбыта:

1. Оптовые торговцы;
2. Розничные торговцы;
3. Агенты и брокеры;
4. Коммерческие компании по обслуживанию.

Основные потребители оптовой торговли – промышленные, коммерческие и государственные организации. Значительная величина продаж оптовой торговли связана с тем, что покупателями являются организации.

Издержки и прибыли оптовой торговли зависят от скорости оборота, стоимости товаров, выполняемых функций, эффективности и конкуренции.

Важнейшими функциями оптовой торговли являются следующие:

- сбыт товара на месте, т.е. оптовая торговля позволяет производителям сбывать свои товары на местах, сводя к минимуму их контакты с потребителями;

- обеспечение торговым персоналом;

- маркетинговая поддержка фирмы.

Розничная торговля включает всю предпринимательскую деятельность, связанную с продажей товаров и услуг конечным потребителям для личного использования.

В целом розничная торговля выполняет пять различных функций:

- а) сортировка товаров. Розничная торговля участвует в процессе

сортировки, собирая ассортимент товаров и услуг от большого числа поставщиков, и предлагает их для продажи; разнообразие ассортимента зависит от стратегии конкретного розничного торговца;

б) информирование потребителей через рекламу, витрины и надписи, а также персонал; другим участникам каналов сбыта оказывается содействие в маркетинговых исследованиях;

в) размещение товаров. Розничная торговля хранит товары, устанавливает на них цену, располагает в торговых помещениях и осуществляет прочие операции с товарами;

г) оплата товаров - обычно продукция оплачивается поставщикам до ее продажи конечным потребителям;

д) завершение сделки купли-продажи. При этом используют соответствующее расположение магазинов и время их работы, кредитную политику и предоставление других услуг (например, по доставке).

Агенты и брокеры выполняют различные оптовые функции, однако не берут право собственности на товары. В отличие от коммерческих оптовых организаций, которые получают прибыль от продажи принадлежащих им товаров, агенты и брокеры работают за комиссионное вознаграждение или платежи за их услуги. Главное различие между агентами и брокерами заключается в том, что первые используются на постоянной основе, а последние – временно.

Использование агентов и брокеров дает три основных преимущества:

- позволяет производителю или поставщику увеличить сбыт;
- издержки сбыта определяются заранее в процентах от сбыта;
- обеспечивается наличие квалифицированного торгового персонала.

Агенты включают агентов производителей, сбытовых агентов и торговцев на комиссии. Агенты производителей работают на нескольких производителей и имеют дело с неконкурирующими товарами с исключительным правом сбыта на определенной территории.

Сбытовые агенты отвечают за маркетинг всей продукции производителей. По существу они превращаются в маркетинговые подразделения производителей и имеют полномочия вести переговоры по ценам и другим условиям реализации, таким как кредит и поставка. Они выполняют все оптовые функции, только не получают права собственности на продукцию.

Торговцы на комиссии получают товары под реализацию от производителей, собирают их с местных рынков и организуют сбыт. Иногда они предлагают кредит, обеспечивают хранение и доставку товаров, торговый персонал и предлагают содействие в исследовании и планировании, но обычно не помогают в реализации и продвижении.

Брокеры сводят покупателей и продавцов. Они хорошо информированы о состоянии рынка, об условиях продаж, источниках кредита, потенциальных покупателях и искусстве ведения переговоров. Брокеры обычно представляют покупателя, который выплачивает им

комиссионное вознаграждение.

Компании по обслуживанию – эти коммерческие компании оказывают предприятиям услуги в сфере сбыта, не связанные с покупкой и продажей. Для предприятия они являются субподрядчиками, способными выполнять определенные функции благодаря своей специализации и опыту. Сюда входят фирмы, обеспечивающие товародвижение (транспортировку и хранение), рекламу, исследование рынка, финансовое посредничество, страхование и т.д. Такие посредники участвуют в рабочем канале сбыта по мере необходимости и вознаграждаются путем комиссии или фиксированных платежей.

Хотя сбыт – завершающая стадия хозяйственной деятельности товаропроизводителя, в рыночных условиях планирование сбыта предшествует производственной стадии и состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию и в составлении планов продаж, на основе которых должны формироваться планы снабжения и производства. Грамотно построенная система организации и контроля сбытовой деятельности способна обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Организация сбыта в системе предприятия и его управления играет весьма важную роль в том смысле, что осуществляет обратную связь производства с рынком, является источником информации о спросе и потребностях потребителей. Поэтому разработка сбытовой политики кладется в основу программы маркетинга как по каждому конкретному продукту, так и по производственному отделению в целом.

В процессе деятельности предприятия проблема управления сбытом решается уже на стадии разработки политики фирмы. Речь о выборе наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта применительно к конкретно определенным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия. Поэтому разработка сбытовой политики имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара.

Так как основная задача фирмы состоит в сбыте продукции, то естественно, что результативность деятельности такого предприятия во многом зависит от эффективности ее сбытовой системы. При этом важными моментами являются затраты на создание и эксплуатацию системы сбыта, универсальность и уникальность системы сбыта, ее действенность в определенных условиях.

Основные функции в управлении сбытовой деятельностью на предприятии:

1) Прогнозирование, разработка научно обоснованной гипотезы о вероятном будущем состоянии определенных параметров и их окружения

(так называемых неуправляемых факторов);

2) Планирование, процесс формирования плана определяющего будущее состояние сбыта, а также путей, способов и средств его реализации (отличительной особенностью функции планирования является то, что оно направлено на управляемые или зависимые от предприятия фактора с учетом прогнозных факторов);

3) Организация, определение и распределение объема работ между участниками по реализации поставленной цели;

4) Регулирование, приведение и устранение возможных отклонений параметров в ходе реализации сбыта;

5) Мотивация и стимулирование, побуждение участников к активной деятельности по достижению целей с помощью системы мотивов и стимулов.

6) Координация, согласование действий в работе участников с целью достижения непрерывности реализации сбыта;

7) Контроль, проверка количественного и качественного соответствия доступных параметров с запланированными;

8) Учет и анализ, накопление и анализ итоговых данных по реализации сбыта за определенный временной период.

Система сбыта предприятия может быть построена различным образом. Классификация систем сбыта:

Традиционная система сбыта – состоит из независимого производителя, одного или нескольких оптовых торговцев и одного или нескольких розничных торговцев. Все участники системы самостоятельны и неподконтрольны друг другу, преследуют цель максимизации прибыли только на своем участке сбытовой системы.

Вертикальная система сбыта – действует как единая система, включает производителя, одного или нескольких оптовых и розничных торговцев, преследующих общие цели. Как правило, один из участников выступает в главенствующей роли. Вертикальные системы могут быть корпоративными, договорными или административными.

Горизонтальная система сбыта – объединение двух или более фирм в совместном освоении открывающихся маркетинговых возможностей на конкретном рынке.

Важным этапом при создании сбытовой системы является планирование сбытовой системы и сбытовой политики. Алгоритм процесса планирование сбытовой политики:

- анализ рыночной конъюнктуры. Конъюнктура – это сложившаяся на рынке экономическая ситуация, характеризующаяся определенным соотношением спроса и предложения, уровнем цен и товарных запасов. Анализ конъюнктуры предполагает исследование факторов, которые имеют особое значение в прошлом, настоящем и будущем.

- определение видов продукции для сбыта. При определении товарных групп для сбыта торгово-посредническая фирма должна решить следующие



задачи: удовлетворение запросов потребителей; оптимальное использование потенциала предприятия; оптимизация финансовых результатов предприятия; завоевание новых покупателей.

- составление сметы затрат на сбыт. Смета затрат на сбыт представляет собой документ, в котором фиксируются объемы продаж, торговых расходов и прибыли от реализации. На основе индивидуальных смет для каждого вида товара составляется сводная смета сбыта продукции.

- селекция каналов сбыта. Селекция каналов сбыта является стратегическим решением предприятия. Канал сбыта - это совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому субъекту право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к конечному потребителю.

- организация торговых коммуникаций. Организация торговых коммуникаций включает организацию отношений с существующими и перспективными заказчиками, разработку и проведение мероприятий по стимулированию торговых посредников, public relations и т.д.

- планирование и анализ хода и динамики продаж;

- планирование и оценка деятельности персонала службы сбыта;

- координация деятельности системы сбыта.

Планирование сбыта завершается составлением прогноза объемов продаж с учетом планируемых ограничений. Прогноз сбыта необходим для планирования торговых операций предприятия в краткосрочном и среднесрочном периоде, составления сметы затрат, управления запасами, планирования прибыли. Данному вопросу следует уделить особое внимание в виду его важности при оценке эффективности сбытовой деятельности.

Единого и универсального метода прогнозирования сбыта не существует. Вся совокупность методов может быть разделена на три группы:

- формализованные;

- экспертные;

- комбинированные.

К формализованным методам относятся:

1. Экстраполяция по скользящей средней (применяется для краткосрочного прогнозирования). Суть метода состоит в замене фактических уровней динамического ряда расчетными уровнями, имеющих значительно меньшую колеблемость, чем исходные данные. Средняя рассчитывается по группам данных за определенный интервал времени, причем каждая последующая группа образуется со сдвигом на один расчетный период.

2. Экстраполяция по экспоненциальной средней (для краткосрочного прогнозирования). Суть метода – использование для прогноза линейной комбинации прошлых и текущих наблюдений.

3. Прогнозирование на основе сезонных колебаний. Под сезонными колебаниями понимаются такие изменения уровней динамического ряда, которые вызываются влиянием времени года. Сезонные колебания строго



циклически, они повторяются через каждый год. Методика статистического прогноза по сезонным колебаниям основана на предположении, что параметры колебания сохраняются до прогнозируемого периода.

4. Прогнозирование методом линейной регрессии - является одним из наиболее широко применяемых формализованных методов прогнозирования. Метод базируется на взаимосвязи (линейной зависимости) факторного и результативного показателя.

Экспертные методы прогнозирования применяются, как правило, когда отсутствуют какие-либо статистические данные (например, при прогнозировании сбыта нового продукта). Кроме того, применение экспертных методов оправдано в целях долгосрочного прогнозирования. Сущность всех методов экспертных оценок заключается в проведении экспертами интуитивно-логического анализа с количественной оценкой суждений и формальной дальнейшей обработкой результатов. Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы (прогноз). Приведем некоторые разновидности экспертных методов оценки:

- а) метод интервью;
- б) метод аналитических докладных записок;
- в) метод «мозговой атаки»;
- г) метод «мозговой атаки наоборот» (когда целью становится критический анализ высказываемых идей);
- д) метод составления сценариев;
- е) составление дерева целей;
- ж) матричный метод (например, при выборе маркетинговой стратегии);
- з) метод Дельфи.

К комбинированным методам прогнозирования сбыта можно отнести:

- Метод мнений жюри – объединяются и усредняются взгляды высших руководителей фирмы.

- Метод совокупных мнений работников сбыта – объединяются и усредняются мнения работников сбытовой системы. Этот метод позволяет детализировать прогноз по видам продукции, клиентов и территорий.

- Метод ожидаемых запросов потребителей – прогноз основывается на результатах опроса клиентов.

- Метод дедукции – выясняется существующая ситуация, выявляются факторы, оказывающие существенное влияние на сбыт, прогнозируется влияние этих факторов в будущем.

Одним из важных элементов в управлении сбытовой деятельностью является стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта – это система мер, направленных на стимулирование покупательского спроса, ускорение и интенсификацию процесса реализации услуг. Перед стимулированием сбыта всегда ставилась задача активировать процесс продаж услуг. Необходимость в организации мероприятий по стимулированию сбыта возникает в случаях, если компании

необходимо:

- 1) быстро увеличить объем продаж;
- 2) вывести на рынок новую услугу (или компанию/бренд и т. д.);
- 3) увеличить эффективность рекламных коммуникаций при фиксированном объеме рекламного бюджета;
- 4) «освежить» покупательский интерес к своим услугам/компании/бренду (актуально реализовывать такие мероприятия при усилении рекламной активности конкурентов).

В зависимости от техники проведения акций (мероприятий) по стимулированию сбыта преимуществами могут быть:

- 1) осуществление личного контакта с потенциальными потребителями;
- 2) разнообразие средств стимулирования, их сочетаемость с компонентами рекламных коммуникаций;
- 3) формирование дополнительной мотивации к сделке у потребителей;
- 4) увеличение вероятности импульсных сделок;
- 5) сокращение времени на поиск информации и принятие решения у потенциальных потребителей, вследствие чего ускоряется оборачиваемость инвестиций в рекламу и т. д.

С другой стороны, следует понимать, что стимулирование имеет и ряд недостатков:

1. результат стимулирования краткосрочен;
2. оно может быть неэффективно (или даже невозможно) без рекламной поддержки;
3. ошибки в выборе средств стимулирования могут негативно сказаться на имидже компании, причем этот результат краткосрочным не будет;
4. стимулирование, использующее ценовые методы, может быть неверно просчитано исполнителями, забывшими о недополученной прибыли.

Основные средства стимулирования сбыта.

1. Образцы продукта – предложение продукта потребителям бесплатно или «на пробу». Образцы могут разносить по принципу «в каждую дверь», рассылать по почте, раздавать в магазине, прилагать к другому товару. Считается самым эффективным и дорогим способом представления продукта.

2. Купоны – это сертификаты, дающие потребителю право на оговоренную скидку при покупке конкретного товара. Могут быть эффективными для стимулирования сбыта:

- уже зрелого марочного продукта;
- для поощрения потребителей опробовать новинку.

3. Упаковка по льготной цене – предложение потребителю определенной экономии против обычной цены товара. Информацию о них

помещают на этикетке или на упаковке товара. Эффективный способ стимулировать кратковременный рост сбыта товара.

4. Премия – это продукт, предлагаемый по довольно низкой цене или бесплатно в качестве поощрения за покупку другого товара. Данный способ эффективен для фирм, которые расширяют свой ассортимент и предлагают новый товар. Кроме того, потребитель любит получать подарки.

5. Сувениры – небольшие подарки клиентам: ручки, календари, блокноты и т. п. Призваны напоминать клиенту о фирме, ее товарах. Применим полностью, рекомендован всем без исключения. К сожалению, эффективность проследить крайне трудно, приходится полагаться на чужой опыт.

6. Экспозиции и демонстрации товара в местах продажи – представление товара, фирменных знаков на месте продажи: на окнах магазина, на прилавках, на стендах. Стимулируют импульсивные покупки.

7. Конкурсы. Потребители должны что-то представить на конкурс, например рекламный слоган, прогноз, предложение и т. п. Представленные материалы оценивает специальное жюри и отбирает лучшее из них. Конкурс позволяет получить денежный приз, путевку и др. Развлечение в процессе потребления. При грамотной организации может быть полезен и эффективен.

8. Лотерея требует, чтобы потребители заявили о своем участии в розыгрыше. Победитель определяется случаем из множества, от участника не требуется специальных знаний. Лотереи скомпрометировали себя низкой результативностью, негативное отношение к лотерее может быть перенесено на компанию и негативно сказаться на имидже

Средств стимулирования сбыта очень много. Необходимо выбирать средства под имидж организации и исходя из целей проведения.

Таким образом, сущность управления сбытовой деятельностью раскрывается в таких основных управленческих функциях, как планирование, организация, мотивация и контроль. Объектами приложения этих функций выступают, например, ресурсы, задействованные, в процессе сбыта, персонал, клиенты компании, каналы продвижения продукции, организационные формы управления продажами.

Планирование – это осознанный систематический процесс принятия решений относительно целей и задач в области сбыта продукции, которым должен следовать сбытовой персонал.

Организация сбытовой деятельности – формализация и регулирование взаимодействий между подразделениями и сотрудниками в процессе управления. Ключевыми моментами данного процесса являются разграничения функций при формировании целей и плана сбыта.

Мотивация – это побуждение участников процесса купли-продажи товара к действиям, обеспечивающим взаимовыгодное заключение сделки. Сотрудники компании должны иметь возможность на должном уровне обслуживать покупателей, а покупатели – удовлетворять свои потребности

посредством данного товара.

Контроль сбытовой деятельности – это функция, посредством которой обеспечивается достижение целей сбыта.

*Кобылина О.В.*

*магистрант*

*Санкт-Петербургский Национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

Аннотация: в данной статье раскрываются особенности развития инновационной деятельности в банковской сфере, рассматривается необходимость внедрения инновационных технологий в систему банковских продуктов, менеджмента и клиентского обслуживания. В статье проанализирована специфика инновационных банковских продуктов, технологий и управленческих процессов, а также охарактеризованы проблемные аспекты внедрения инноваций в коммерческих банках России.

Ключевые слова: инновации, кредитная организация, банковская сфера, конкуренция.

В настоящее время в России наблюдается повышение уровня конкуренции в банковской сфере, что приводит к необходимости развития кредитных организаций, повышения их конкурентоспособности на финансовых рынках, изменению функционирования основных сфер деятельности, увеличению предлагаемых услуг и развитию путей решения возникающих финансовых рисков.

Всё больше внимания кредитные организации акцентируют на нововведениях. Осознается важность внедрения в сферу услуг новейших достижений научно-технического прогресса.

Понятие «инновация» современная экономическая наука трактует как «конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта или технологического процесса, внедренного на рынке, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам» [5].

К инновациям в банковской сфере, учитывая специфику деятельности кредитных организаций следует отнести [2]:

- предложение банковских продуктов, которые в большей степени удовлетворяют потребности конечных покупателей, чем те продукты, которые кредитные организации предлагали ранее;

- освоение новых рынков предоставления услуг за счет расширения как географии деятельности банка, так и за счет наращивания потребительской линейки продуктов;

- развитие программного обеспечения и, как следствие, ускорение

процессов проведения банковских операций, повышение производительности банковской деятельности;

-спектр инновационных инвестиционных услуг и инновационных систем управления кредитной организацией, мониторинга кредитного риска и качества обслуживания ;

-создание новых организационных структур, обеспечивающих рост и экономическую эффективность деятельности банков с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских структур, исходя из объемов рынка потребления.

Современные научные исследования все более направлены на изучение методов и формирование механизмов и инструментов проведения инновационной политики в различных сферах общественного воспроизводства. Но, несмотря на это, на сегодняшний день нет четко сформированной концепции управления инновационной деятельностью коммерческих банков.

Одним из препятствий на пути формирования эффективной политики банков в области инноваций является то, что инновационный потенциал различных вариантов организационного развития банков достаточно трудно поддается оценке. Необходимость внедрения инновационных технологий в деятельность коммерческих банков обусловлена наличием ряда проблем, к которым относят, прежде всего, применение интуитивных методов работы с клиентами, недостаточные маркетинговые исследования предпочтений потребителей, недостаточный уровень квалификации персонала. [6]

Инновационная деятельность играет важную роль в развитии банковской деятельности, приносящая организации финансовые выгоды. Но следует отметить, что инновации приносят выгоду не только в виде прибыли, но и в упрощение проведения банковских операций сотрудниками, что так же положительно влияет и на репутацию, и на внутреннюю среду организации. Так, например, ОАО «Сбербанк России» в городе Санкт-Петербург в 2014 году на рынок услуг предложил новый способ оплаты коммунальных платежей «Автоплатеж ЖКУ». Суть услуги заключается в том, что в определенное число месяца с банковской карты клиента происходит списание в счет организации, предоставляющей жилищно-коммунальные услуги. Комиссия за платеж в 3 раза меньше, чем у операциониста в отделении банка. Организации, предоставляющие жилищно-коммунальные услуги, подписали договор с ОАО «Сбербанк России», что принесло банку выгоду в виде прибыли, так же сократился клиентопоток в отделении банка – сотрудники стали менее загружены. С начала 2015 года ОАО «Сбербанк России» внедряет инновационное программное обеспечение, что позволяет ускорить процесс проведения банковских операций, что положительно влияет на сокращение очередей в отделении банка, количество негативных отзывов клиентов сократилось в 3 раза. С середины 2015 года ОАО «Сбербанк России» в городе Санкт-Петербург планирует объединить базы всех регионов России в одну, что позволит клиентам обслуживаться в любой



точке России без каких-либо сложностей. В ОАО «Сбербанк России» инновационная деятельность развивается, привлекаются сотрудники, для упрощения процессов проведения операций, также учитываются пожелания клиентов и тем самым банк занимает лидирующие места в банковской сфере.

Установление взаимодействия с клиентом в процессе продажи банковского продукта, маркетинговый анализ предпочтений потребителей, внедрение принципиально новых клиентоориентированных технологий - это основные элементы инновационного развития банковской сферы в условиях усиления конкуренции.

*Разработка новых банковских услуг и продуктов требует значительного изменения или корректировки стратегий многих российских коммерческих банков. Они должны быть строго целевыми, то есть направленными на обслуживание физических, юридических лиц, индивидуальное или корпоративное. В зависимости от этого создаются уникальные инновации, максимально отвечающие потребностям клиента и требованиям банка. [3]*

Эффективность работы банка и его конкурентоспособность на рынке во многом зависят от внедрения новых банковских продуктов и технологических процессов. Новые продукты и технологии, которые реализуются на рынке, представляют на рынке инновацию. [1, с. 23] Таким образом, разработка и исследование инновационной продукции в банковской сфере повышает производительность труда и обеспечивает приток дополнительных клиентов.

#### **Использованные источники:**

1. Ануреев С. В. «Новые явления в организации и технологиях безналичных расчетов, их влияние на конкуренцию в денежном обороте различных форм денег». Финансы и кредит, 2003, № 6, стр. 23.
2. Иванкина Н.В. Инновации в банковской сфере и особенности их реализации в России [Электронный ресурс] / Н.В. Иванкина // Сибирский Федеральный Университет : официальный сайт URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-161.pdf>
3. Охлопков, А.В. Банковские инновации и особенности их реализации в современном банковском секторе России [Текст] / А.В. Охлопков // Инициативы XXI века. – М., 2011. - № 1-2. - С. 78-82
4. Салимьянова И.Г. инновационный менеджмент. Учебное пособие. – СПб., СПб ГИЭУ, 2011
5. Словарь современных экономических терминов /Под. ред. Б.А. Райзберга. – М.: Айрис-пресс, 2006.
6. Теренина А.С., Тоньшева Л.Л. Инновационные технологии в банковской деятельности. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rae.ru/forum2012/21/654>



*Ковалева А.А.*  
*ассистент*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*Низяметдинова А.Ф.*  
*студент 4 курса*  
*«Финансы и кредит»*  
*УЛГТУ*  
*Россия, г. Ульяновск*

## ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация:** В статье раскрыты содержание и роль планирования денежных потоков предприятия ОАО «Промстройкомплект». Выявлены проблемы планирования денежных потоков в ОАО «Промстройкомплект» и обоснованы основные направления совершенствования механизма планирования денежных потоков предприятия.

**Ключевые слова:** планирование, платежный календарь, план движения денежных средств.

Одним из этапов управления денежными потоками является этап планирования. Планирование денежных потоков помогает специалисту определить источники денежных средств и оценить их использование, а также выявить ожидаемые денежные потоки, а значит, перспективы роста организации и ее будущие финансовые потребности.

Основная задача составления плана движения денежных средств – проверить реальность источников поступления средств и обоснованность расходов, синхронность их возникновения, определить возможную

Таблица 1- План движения денежных средств

ПРИТОКИ	ОТТОКИ
<b>Основная деятельность</b>	
Выручка от реализации продукции	Платежи поставщикам
Поступление дебиторской задолженности	Выплата зарплаты
Поступления от продажи материальных ценностей, бартера	Платежи в бюджет и внебюджетные фонды
Авансы покупателей	Платежи % за кредит
	Выплаты по фонду потребления
	Погашение кредиторской задолженности
<b>Инвестиционная деятельность</b>	
Продажа ОС, НМА, незавершенного строительства	Капитальные вложения на развитие производства
Поступления средств от продажи долгосрочных финансовых вложений	Долгосрочные финансовые вложения
Дивиденды, % от финансовых вложений	
<b>Финансовая деятельность</b>	
Краткосрочные кредиты и займы	Погашение краткосрочных кредитов, займов

Долгосрочные кредиты и займы	Погашение долгосрочных кредитов, займов
Поступления от продажи и оплаты векселей	Выплата дивидендов
Поступления от эмиссии акций	Оплата векселей
Целевое финансирование	

Необходимость деления денежных потоков три вида объясняется ролью каждого и их взаимосвязью. Если основная деятельность призвана обеспечивать необходимыми денежными средствами все три вида, и является основным источником прибыли, тогда как инвестиционная и финансовая призваны способствовать развитию основной деятельности и обеспечению ее дополнительными денежными средствами.

План движения денежных средств составляется на различные временные интервалы (год, квартал, месяц, декада), на краткосрочную перспективу он составляется в форме платежного календаря.

Платежный календарь - это план рациональной организации оперативной финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, в котором календарно взаимосвязаны все источники поступлений денежных средств (выручка от реализации, кредиты и займы, прочие поступления) с расходами на осуществление финансово-коммерческой деятельности. Платежный календарь отражает доходы, поступления средств, отношения с бюджетом по налогам, кредитные отношения.

Потребность в заемных средствах. План движения денежных средств может быть составлен прямым либо косвенным способом.

Основным источником и направлением получения и расходования средств является текущая деятельность предприятия. Объемы инвестиционной деятельности значительно увеличились за 2 года, в основном за счет операций с ценными бумагами и по предоставленным займам, а объемы финансовой деятельности снизились, и результат по ней стал отрицательным. В результате на предприятии более чем в два раза снизился чистый денежный поток, что свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия в рассмотренном периоде.

В процессе составления платежного календаря решаются следующие задачи:

- организация учета временной стыковки денежных поступлений и предстоящих расходов организации;
- формирование информационной базы о движении денежных притоков и оттоков;
- ежедневный учет изменений в информационной базе;
- анализ неплатежей и организация мероприятий по устранению их причин;
- расчет потребности в краткосрочном финансировании;
- расчет временно свободных денежных средств организации;
- анализ финансового рынка с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств.

Платежный календарь составляется на основе реальной информационной базы о денежных потоках, в состав которой входят: договоры с контрагентами; акты сверки расчетов с контрагентами; счета на оплату продукции; счета-фактуры; банковские документы о поступлении средств на счета; платежные поручения; графики отгрузки продукции; графики выплаты заработной платы; состояние расчетов с дебиторами и кредиторами; законодательно установленные сроки платежей по финансовым обязательствам перед бюджетом и внебюджетными фондами; внутренние приказы.

Для эффективного составления платежного календаря необходимо контролировать информацию об остатках денежных средств на банковских счетах, израсходованных средствах, средних остатках за день, состоянии рыночных ценных бумаг организации, планируемых поступлениях и выплатах на предстоящий период.

Анализ длительности операционного цикла составил за 2011г. – 72 дня, за 2012г. – 110,03 дней, и за 2013г.- 74,58 дней. Длительность финансового цикла, отражающая цикл обращения денежной наличности, предприятия составляет в 2011г.. –65,83 дней, в 2012г. –89,05 дней, в 2013 г.- 67,23 дней. У предприятия повышается операционный и финансовый цикл к 2013 год. Что показывает наличие платежного календаря и эффективное его использование

Денежные средства как вид оборотных активов характеризуются некоторыми признаками:

1. рутинностью – денежные средства используются для погашения текущих финансовых обязательств, поэтому между входящими и исходящими денежными потоками всегда существует разрыв во времени. В результате предприятие вынуждено постоянно накапливать свободные денежные средства на расчетном счете в банке;

2. предосторожностью – деятельность предприятия не носит жестко регламентированного характера, поэтому денежная наличность необходима для покрытия непредвиденных платежей. В этих целях целесообразно создавать страховой запас денежной наличности;

3. спекулятивностью – денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, так как постоянно существует малая вероятность того, что неожиданно появится возможность для выгодного инвестирования.

Однако сами по себе денежные средства являются бесприбыльным активом, поэтому главная цель политики управления денежными потоками – поддержание их на минимально необходимом уровне, достаточном для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности организации, в том числе:

- своевременной оплаты счетов поставщиков, позволяющей воспользоваться предоставляемыми ими скидками с цены товара;
- поддержания постоянной кредитоспособности;

- оплаты непредвиденных расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

При наличии на расчетном счете большой денежной массы у предприятия ОАО «Промстройкомплект» возникают издержки упущенных возможностей (отказ от участия в каком-либо инвестиционном проекте). При минимальном запасе денежных средств возникают издержки по пополнению этого запаса, так называемые издержки содержания (коммерческие расходы, обусловленные куплей-продажей ценных бумаг, или проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа для пополнения остатка денежных средств). Поэтому, решая проблему оптимизации остатка денег на расчетном счете, целесообразно учитывать два взаимоисключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств.

Существует несколько основных методов расчета оптимального остатка денежных средств: математические модели Баумоля-Тобина, Миллера-Орра, Стоуна и др.

Важным этапом управления денежными потоками является анализ коэффициентов, рассчитанных на основе показателей движения денежных средств. Аналитиками предложено достаточно много коэффициентов, раскрывающих связь денежных потоков со статьями баланса и отчета о прибылях и убытках и характеризующих финансовую устойчивость, платежеспособность и рентабельность компаний. Многие из этих коэффициентов аналогичны показателям, рассчитываемым с использованием показателей прибыли или выручки.

Эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Важность и значение управления денежными потоками на предприятии ОАО «Промстройкомплект» трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

#### **Использованные источники:**

1. Бертонеш М., Найт Р. Управление денежными потоками - СПб.: Питер, 2004.
2. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия. // Финансы. - №2, 2013.
3. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2012.
4. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и

рентабельностью: учебно-практическое пособие - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013.

5. Романовский М.В., Вострокнутова А.И. Корпоративные финансы: Учебник для вузов -Спб.:Питер, 2012.

*Коварда В.В., к.ф.-м.н.  
доцент*

*Юго-Западный государственный университет  
Россия, г. Курск*

## **АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОТБОРА ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные критерии отбора индикаторов устойчивого социально-экономического развития. Приведена классификация критериев отбора, предложенная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Отмечены общемировые и российские тенденции формирования критериев отбора индикаторов устойчивого социально-экономического развития.

**Ключевые слова:** индикаторы устойчивого социально-экономического развития, критерии отбора индикаторов

Исследование социально-экономического развития субъекта начинается с подбора системы индикаторов, наиболее комплексно отражающих сущность и результативность анализируемого процесса.

Одной из первых международных организаций, предложившей классифицировать индикаторы устойчивого социально-экономического развития и определить необходимые для этого критерии отбора, была Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В рекомендациях по разработке показателей были выделены следующие критерии отбора индикаторов:

1. Значимость и полезность для использования. Данный критерий означает, что показатель должен обладать следующими свойствами:

- отображать характерную картину исследуемого объекта;
- быть простым и не сложным в интерпретации, способным отражать динамику во времени;
- реагировать на изменения в обществе, окружающей среде, экономической сфере и деятельности человека;
- обладать пороговыми или эталонными значениями для сравнения и оценки.

2. Аналитический характер, т.е. показатель должен:

- иметь теоретическое выражение в технических и научных терминах;
- базироваться на совместно выработанных международных стандартах;
- иметь возможность включения в экономические модели, информационные системы, системы прогнозирования.

3. Измеримость, т.е. статистические данные должны быть:

- доступны или иметь разумные затраты на их получение;
- получены из официальных источников;
- обновляемы на регулярной основе.

В программе дисциплины «Социальные индикаторы», подготовленной в ГУ-ВШЭ, главными критериями отбора индикаторов считаются:

- ориентация на финальные результаты реализации программ;
- релевантность относительно социальной политики, уместность и валидность;
- возможность длительного многоразового (регулярного) использования;
- возможность описания индивидуального благополучия и использования некоторых неделимых социальных благ;
- независимость от частных (независимых) институциональных изменений;
- возможность межрегиональных и динамических сравнений;
- возможность формирования части мозаичного портрета всей социальной сферы, единственность, минимальная избыточность, точность и надежность;
- релевантность относительно рассматриваемого (анализируемого) социального предмета, полнота, ясность и понятность, возможность хотя бы частичного управления через избранные индикаторы;
- возможность использования для формирования интегрированной системы определений, спецификаций, статистических руководящих указаний, дезагрегаций, конкурентоспособных по отношению к другим демографическим и социальным статистическим показателям как по содержанию, так и по цене;
- доступность информации в период времени, необходимый для принятия решений.

В целом, каждый автор предъявляет к отбору индикаторов определенный, несколько отличающийся от аналогичных работ, набор критериев, однако существенные критерии остаются неизменными (может меняться их название).

Обобщая мировой и российский опыт, можно отметить, что индикаторы устойчивости должны удовлетворять следующим основным критериям [1]:

- возможность использования на макроуровне в национальном масштабе;
- сочетание экологических, экономических и социальных активов;
- понимаемость и однозначная интерпретация для лиц, принимающих решения;
- наличие количественного выражения;
- опора на имеющуюся систему национальной статистики без требования значительных затрат для сбора информации и расчетов;



- репрезентативность для международных сопоставлений;
- возможность оценки во временной динамике;
- сквозное представление по уровням (федеральный, региональный) и секторам;
- соответствие действующим особенностям принятия решений;
- наличие ограниченного числа.

Таким образом, несмотря на значительное количество критериев отбора, можно сформулировать основные, наиболее существенные, которые присущи всем системам индикаторов.

#### **Использованные источники:**

1. Бобылев С.Н. Устойчивое развитие: методология и методики измерения: Учебное пособие // С.Н. Бобылев, Н.В. Зубаревич, С.В. Соловьева, Ю.С. Власов; под ред. С.Н. Бобылева. – Москва: Экономика, 211. – 358 с.

*Ковтунова Ю.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ООО СХ «ЛУЧ»**

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства. Оно производит продукты питания для населения, сырьё для перерабатывающей промышленности, обеспечивает и другие нужды общества. Поэтому, актуальной проблемой в настоящее время является проблема дальнейшего повышения уровня эффективности отрасли.

Эффективность – это сложная экономическая категория, в которой проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его результативность [1].

Рентабельность – это важнейшая экономическая категория, которая присуща всем предприятиям, работающим на основе хозяйственного расчёта. Она означает доходность, прибыльность предприятия и определяется путём сопоставления получаемых результатов (прибыли, валового дохода) с затратами или неиспользуемыми ресурсами.

Более подробно рассмотрим такой показатель рентабельности, как рентабельность производства продукции на примере предприятия ООО СХП «Луч».

Предприятие расположено в Брянской области в гордеевском районе, является сельскохозяйственным, занимается выращиванием зерновых, является главной отрасль, а также животноводство.

Рентабельность продукции – это соотношение между прибылью от продажи продукции и её себестоимостью (полным издержкам) ее обращения и производства.

Рентабельность продукции показывает результаты текущих затрат.

Рентабельность продукции определяется как по всей продукции, так и

по некоторым ее видам.

Коэффициент рентабельности продукции определяют результативностью работы за отчетный период; он не отражает планируемый и вероятный эффект долгосрочных инвестиций. Если предприятие переходит на новые технологии, имеющие хорошую перспективу, или виды продукции, которые требуют больших инвестиций, то значения показателей рентабельности иногда временно снижаются. Если же стратегия перестройки была выбрана правильно, то понесенные затраты в ближайшем будущем окупятся, то есть снижение рентабельности за отчетный период не рассматривается как негативная характеристика текущей деятельности.

При помощи рентабельности продукции оценивается эффективность производства на отдельные виды изделий, а общая, балансовая рентабельность или рентабельность производства, служит показателем эффективности работы отрасли (предприятия) в целом.

При рассмотрении данных о деятельности предприятия ООО СХП «Луч» Рентабельность производства продукции представлена в таблице 1.

$$R = \frac{\Pi}{C} \cdot 100$$

где R - рентабельность продукции, %;

Π - валовая прибыль предприятия, р.;

C - полная себестоимость реализованной продукции, р.;

По данным бухгалтерской отчетности формы №2 :

Π(2012г)=117000 руб.

Π(2013г)=434000 руб.

C(2012г)=6219000 руб.

C(2013г)=6245000 руб .

Таблица 1. Рентабельность продукции на ООО СХП "Луч"

Рентабельность продукции ООО СХП «Луч» за 2012 год 2%	Рентабельность продукции ООО СХП «Луч» за 2013 год 7%	Отклонение
		-5%

Рентабельность продукции на ООО СХП "Луч" в 2013 году снизилась по сравнению с 2012, поэтому следует уделить особое внимание причинам снижения и направить все усилия на устранение этой проблемы.

Одним из способов повышения показателя рентабельности производства применительно к данному предприятию, является покупка нового оборудования для протравливания семян ПС-20 для придания им иммунитета, благодаря чему урожайность семян увеличится примерно на 30%, что приведёт к увеличению прибыли. А далее в связи с увеличением показателя прибыли рентабельность повысится. Так как объём производства зерновых увеличится, то уменьшатся постоянные затраты на центнер зерна,

что также приведёт к увеличению показателей рентабельности.

**Использованные источники:**

1. Войтоловский, Н.В., Калинина, А.П., Мазурова, И.Н. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.Н. Мазурова . - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : издат-во Юрайт, 2012 .
2. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / О.В. Грищенко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2011.
3. Ионова, А.Ф., Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013 .
4. Калинина, А.П., Курносова, В.П. Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций: учебник / А.П. Калинина, В.П. Курносова. - СПб. изд-во СПбГУЭФ, 2012.
5. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
6. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
7. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
8. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Ковтунова Ю.В.*

*студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ФРАНЧАЙЗЕРОВ**

Ни для кого, ни секрет, что работа под маркой известной иностранной компании – это один их наиболее надежных путей к построению действительно успешного бизнеса. Именно поэтому интерес иностранцев к формированию франчайзинговых сетей в России достаточно высок. Однако перейти от слов к делу решаются далеко немногие

Первые иностранные франчайзеры вышли на отечественный рынок еще в начале девяностых. Но при этом только немногие смогли удержаться на нём. Для некоторых роковым был кризис 1998 года. Именно в этот период свернула собственную франчайзинговую программу закусовая «Данкин

Донатс». Некоторые ушли, так и не сумев выстроить эффективную и правильную маркетинговую политику. Данный тезис можно отнести, в частности, к сети магазинов одежды Next и British Hause, для которых ведение бизнеса в Москве было крайне неудачным, поскольку они так и не смогли решить все необходимые вопросы франшизы.

Однако, безусловно, есть и обратные примеры. Так компания «Баскин Робинс», успешно продолжает работать и сегодня. При этом ежегодно российский бизнес узнает новые зарубежные марки, которые предлагают собственную продукцию и услуги по франчайзингу.

В большинстве случаев франчайзеры-иностранцы работают в России по двум основным схемам. Первая схема: головная компания находится за рубежом, а в России работает ее представитель. По данному принципу продает собственную франшизу американская корпорация Subway Russia, главный офис которой расположен в Неваде. При этом интересы компании Subway в нашей стране представляет Геннадий Кочетков, в статусе вице-президента данной корпорации по развитию координирующий работу 11 ресторанов быстрого обслуживания «Сабвэй» на территории России. Именно американский офис выдаёт и решает все вопросы франшизы, на его же счет каждый месяц перечисляются роялти от франчайзи. Кроме всего прочего торговое оборудование отечественные франчайзи компании Subway тоже получают из Америки.[2]

По условиям второй схемы зарубежная компания продает мастер-франшизу какой-либо местной, российской компании. Собственник получает достаточно широкие полномочия и обязанности: он продает франчайзинговый пакет на территории нашей страны, организует обучение персонала франчайзи, контролирует их работу, а также получает с них роялти. В большинстве случаев часть платежей собственник генеральной франшизы оставляет себе, а другую часть перечисляет за границу. Именно данную схему выбрала компания Kodak, поручив курировать собственную сеть отечественному ООО «Кодак».[1]

По данным представителей Торгово-промышленной палаты Соединенных Штатов Америки, многие американские компании все еще опасаются выходить на отечественный рынок франчайзинга. Огромные перспективы закрывает целый комплекс самых разнообразных нерешенных проблем. В первую очередь, иностранцев пугает непоследовательность политики российских властей в отношении к бизнесу. Многочисленные декларации о поддержке предпринимательской инициативы на практике нередко остаются только словами. Административные барьеры, которые препятствуют становлению новых фирм, все еще весьма высоки.

Кроме всего прочего проблемы франшизы заключаются и в юридическом аспекте. В нашей стране отсутствует законодательство, которое регулирует франчайзинговые отношения. Только в 54-ой главе ГК РФ упоминается, что франчайзинг, по сути, тождествен коммерческой концессии. На основе данной правовой нормы и необходимо официально

решать все вопросы, которые связаны с взаимоотношениями между франчайзерами и франчайзи.

Но большая часть функционирующих в нашей стране франчайзинговых сетей договор коммерческой концессии не используют. Именно поэтому в лучшем случае договор коммерческой концессии включается в пакет других документов, подписываемых партнерами. Более того, в отечественной ассоциации франчайзинга наличие данной главы считают негативным фактором. Критикуют вышеуказанную главу и многочисленные иностранные юристы, которые считают, что отношения между партнерами регламентируются в ней чересчур строго, что, безусловно, препятствует развитию международных контактов в сфере франчайзинга. Именно данный аспект подталкивает зарубежные компании к поиску и созданию обходных схем.[1]

Главной проблемой франчайзинга в данных нормах Гражданского кодекса это утечка информации. К примеру, необходимо регистрировать договор коммерческой концессии в налоговой инспекции. В итоге, многие иностранные франчайзеры считают, что возникает опасность утечки конфиденциальных условий договора от регистраторов к различным третьим лицам.[3]

Еще одна удивительная странность отечественного законодательства: договор франчайзинга можно разорвать на любых основаниях. Для прекращения сотрудничества Вам будет достаточно уведомить об этом собственного партнера за полгода до фактического прекращения отношений. Но, безусловно, каждая из сторон вкладывает в проект значительные денежные средства, и необоснованный разрыв сотрудничества может в результате обернуться для одной из них немалыми убытками. Именно поэтому договор франчайзинга в международной практике может быть разорван в одностороннем порядке исключительно в случае, если одна из сторон не выполняет собственных обязательств.

Кроме всего прочего, на условиях договора коммерческой концессии франчайзер отвечает за все неправомерные действия франчайзи перед потребителями и властями. Данный пункт является нарушением основного принципа франчайзинга – независимость ведения бизнеса головной компании и ее партнеров друг от друга.[5]

Проанализировав представленный материал, можно сделать достаточно простой вывод: зарубежные франчайзеры, которые приняли решение все-таки поиграть на отечественном поле, ощущают себя недостаточно хорошо защищенными.

#### **Использованные источники:**

1. Закон Российской Федерации от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» (с изменениями и дополнениями, внесенными Федеральным Законом от 11 декабря 2002 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О товарных



знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»)

2. Балабанов, И.Т. Внешнеэкономические связи: Учеб. Пособие.– М.: Финансы и статистика, 2007.

3. Жиков, Я. Франшиза – начало успешного бизнеса // Управление компанией. – 2010

4. Земляков, Д.Н., Макашев, М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

5. Климова, С.В. Договор франчайзинга: анализ основных элементов // Юрист.-2009.- №12.-с. 18-24

6. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства/А.В.Жирнов, Ю.А. Лапшин,Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).

7. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

8. Лапшин, Ю.А. Социальная ответственность менеджмента и программы охраны труда /Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина А.В.Жирнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 150-152.

*Кожевников М.С.*

*магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ**

Механизм взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов при проведении совместных выездных налоговых проверок определен соответствующими нормативными актами [1,2,3].

Так, согласно п. 7 Инструкции [1] основанием для проведения выездной налоговой проверки является решение руководителя налогового органа о ее проведении (в случае проведения повторной выездной налоговой проверки вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку, решение о проведении проверки оформляется в виде мотивированного постановления).

Сотрудники органов внутренних дел принимают участие в выездных налоговых проверках на основании мотивированного запроса налогового органа, подписанного руководителем налогового органа. Такой запрос



может быть направлен в ОВД как перед началом налоговой проверки, так и в процессе ее проведения. При этом основаниями для его направления могут являться:

- наличие у налогового органа данных, свидетельствующих о возможных нарушениях налогоплательщиками (плательщиками сборов, налоговыми агентами) законодательства о налогах и сборах, и необходимости проверки указанных данных с участием специалистов-ревизоров и (или) сотрудников оперативных подразделений органов внутренних дел;

- назначение выездной налоговой проверки на основании материалов о нарушениях законодательства о налогах и сборах, направленных органом внутренних дел в налоговый орган, для принятия по ним решения в соответствии с п. 2 ст. 36 НК РФ;

- необходимость привлечения сотрудников органа внутренних дел в качестве специалистов для участия в проведении конкретных действий по осуществлению налогового контроля;

- необходимость содействия должностным лицам налогового органа, проводящим проверку, в случаях воспрепятствования их законной деятельности, а также обеспечения мер безопасности в целях защиты жизни и здоровья указанных лиц, при исполнении ими должностных обязанностей.

Не позднее 5 дней со дня поступления запроса налогового органа орган внутренних дел направляет налоговому органу информацию о сотрудниках, назначенных для участия в выездной налоговой проверке, или мотивированный отказ от участия в указанной проверке.

Основаниями для отказа по запросу налогового органа об участии органа внутренних дел выездной налоговой проверке могут являться:

- отсутствие в запросе налогового органа фактов, свидетельствующих о возможных нарушениях организациями и физическими лицами законодательства о налогах и сборах;

- несоответствие изложенной в запросе налогового органа цели привлечения сотрудников органа внутренних дел для участия в проверке компетенции органов внутренних дел;

- отсутствие обоснования необходимости привлечения сотрудников органа внутренних дел в качестве специалистов и (или) для обеспечения мер безопасности в целях защиты жизни и здоровья проверяющих.

Проверка налогоплательщика органами внутренних дел так же, как и налоговая, должна проводиться в срок не более 2 месяцев (в исключительных случаях этот срок продляется до 3 месяцев). Поскольку окончанием проверки является день подписания акта проверки налогоплательщика всеми проверяющими, до этого момента в необходимых случаях следует произвести:

- обследование помещений (в присутствии понятых и представителя налогоплательщика) с составлением акта установленной формы;

- изъятие документов (в присутствии понятых и представителя

налогоплательщика) с составлением акта установленной формы и справки к акту изъятия о привлечении к составлению этого акта понятых;

- опрос налогоплательщика или его представителей (в первую очередь - руководителя и главного бухгалтера);

- сбор образцов для сравнительного исследования предметов и документов с последующим обязательным составлением специалистами экспертного подразделения соответствующей справки;

- другие оперативно-розыскные мероприятия, предусмотренные Федеральным законом «Об оперативно-розыскной деятельности».

Анализ положений совместного Приказа № 495 (ММ-7-2-347) [1] и приложений к нему (Инструкций) дает основания нам утверждать, что данный подзаконный нормативно-правовой акт, бесспорно, расширяет полномочия и деятельность налоговых органов и органов МВД России при проведении налогового контроля, но в части соответствующих положений НК РФ несколько противоречит последнему.

Так, согласно п. 2 Инструкции №1 «Выездные налоговые проверки проводятся налоговыми органами с участием органов внутренних дел с целью выявления и пресечения нарушений законодательства о налогах и сборах». Таким образом, нарушается порядок проведения выездных налоговых проверок, закрепленный в Налоговом кодексе РФ. По смыслу данной нормы получается, что сотрудники органов внутренних дел имеют право принимать участие в любых выездных налоговых проверках, а проведение выездной налоговой проверки без участия сотрудников МВД России становится нелегитимным.

Далее. На основании положений НК РФ присутствие органов МВД России не является обязательным. Лишь по запросу налоговых органов органы внутренних дел участвуют вместе с налоговыми органами в проводимых налоговыми органами выездных налоговых проверках. Согласно п. 2 ст. 87 НК РФ «целью камеральной и выездной налоговых проверок является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах», следовательно, целью налогового контроля не является выявление и пресечение нарушений законодательства о налогах и сборах. Никакая инструкция не может расширять и дополнять федеральный закон.

Согласно п. 5 Инструкции № 1, продекларирована самостоятельность и независимость налоговых органов и органов МВД России при выборе предусмотренных законодательством средств и методов проведения контрольных и иных мероприятий в рамках своей компетенции при одновременном обеспечении согласованности всех осуществляемых ими в процессе проверки действий. Функцию общей координации осуществляемых в процессе проведения проверки мероприятий выполняет руководитель проверяющей группы - сотрудник налогового органа.

Среди других положительных сторон данного нормативного акта следует отнести:

- указание на правовую основу деятельности должностных лиц налоговых органов и сотрудников органов внутренних дел при проведении налогового контроля;

- предусмотренные среди регулирующих норм мероприятия организационного характера (так, раздел 2 Инструкции № 1 посвящен вопросам подготовки к проведению выездной налоговой проверки);

- предусмотрена в целях обеспечения координации действий участников выездной (повторной выездной) налоговой проверки организация и проведение рабочего совещания, во время которого вырабатываются и согласуются основные направления проведения предстоящей (проводимой) проверки, составляется аналитическая схема выявления нарушений налогоплательщиком;

- Инструкция № 3 анализируемого Приказа накладывает на работников налоговых органов дополнительные обязанности по сбору доказательств и по передаче дел в органы внутренних дел для решения вопроса о возбуждении уголовного дела и т.д.

В качестве иных положительных сторон Инструкции № 3, в нашем понимании, можно назвать включение в ее положения раздела 4, регламентирующего порядок взаимодействия налоговых органов и органов внутренних дел в процессе досудебного производства по материалам, направленным налоговыми органами. Однако и в этом разделе также имеется недостатки, а именно:

- не указано, в какие сроки должностное лицо органа МВД России обязано принять и рассмотреть материалы, поступившие из налогового органа;

- в какие сроки вынести решение о возбуждении (отказе в возбуждении) уголовного дела.

В Инструкции этот срок оговорен как «незамедлительно». Незамедлительно - это не срок. Незамедлительно после принятия (получения) материалов дела или незамедлительно после ознакомления, рассмотрения, изучения и т.п.

При всей положительности действия рассматриваемого нормативного акта, нельзя не отметить в нем явные недостатки. Так, в нашем представлении, на налоговые органы перекладывается часть оперативно-следственной работы.

Во-первых, это несет дополнительную нагрузку на работников налоговых органов.

Во-вторых, специалисты налоговых органов, которые осуществляют налоговый контроль, должны обладать познаниями о квалифицирующих признаках составов преступлений в сфере налогов и сборов, приемами оперативно-розыскной работы.

В-третьих, при подготовке специалистов для налоговых органов в специализированных учебных заведениях студентам преподается лишь общий курс дисциплины уголовного права, без специализации.

В-четвертых, государственный общеобразовательный стандарт не предусматривает обучение студентов по специальности «Налоги и налогообложение» организации оперативно-следственной работы при осуществлении своих полномочий.

Общее впечатление, которое осталось у нас после ознакомления с материалами совместного Приказа № 495 (ММ-7-2-347): налоговые органы обязаны оказывать содействие органам МВД России в раскрытии преступлений в сфере налогов и сборов, вследствие чего налоговые органы обременяются дополнительными обязанностями (не предусмотренными частью первой Налогового кодекса РФ). Круг обязанностей органов МВД России в предупредительной деятельности свелся Приказом к участию в выездных налоговых проверках, по запросу налоговых органов, и принятию документов от налоговых органов в случае обнаружения сотрудниками налоговых органов фактов состава преступления в действиях налогоплательщика.

Исследование практики выявления налоговых преступлений показывает, что от качественной подготовки материалов, передаваемых органом дознания подразделению предварительного расследования для решения вопроса о возбуждении уголовного дела, во многом зависит эффективность уголовно-процессуальной деятельности правоохранительных органов по этой категории дел. Несмотря на наличие по данному направлению соответствующих ведомственных инструкций, по-прежнему остаются невыясненными отдельные вопросы применения ст. 198 и 199 УК РФ, что вызывает необходимость выработки методических рекомендаций, содержащих критерии правовой оценки поступающих органу предварительного расследования сообщений о преступлениях, совершенных в сфере налоговых правоотношений.

Орган дознания, получив первичную информацию о совершенном или готовящемся преступлении, обязан в рамках выполнения одной из задач оперативно-розыскной деятельности осуществить соответствующие мероприятия по его выявлению, пресечению и раскрытию. Для этого в первую очередь требуется установить наличие факта неуплаты налога или страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в размере не менее крупного в срок, предусмотренный законодательством о налогах и сборах. Данное обстоятельство должно быть подтверждено доказательством, свидетельствующим о совершении налогового правонарушения.

Общий вывод: содержание Приказа № 495 (ММ-7-2-347) не соответствует его названию, а сам Приказ не позволяет решить все проблемы, связанные с взаимодействием налоговых и правоохранительных органов.

В завершающей части данного параграфа обратимся к результатам нашего аналитического исследования, проведенного во второй главе настоящей работы. Выявленные нами недостатки в первую очередь свидетельствуют о наличии значительных резервов взаимодействия. Для

повышения уровня и результатов взаимодействия мы считаем необходимым рекомендовать налоговым органам, УФНС и органам внутренних дел РФ Краснодарского края и г. Краснодара осуществление следующего ряда мероприятий.

1. Принять меры по расширению практики проведения совместных мероприятий в отношении налогоплательщиков, уклоняющихся от постановки на налоговый учет, не предоставляющих отчетность в налоговые органы или предоставляющих «нулевые» балансы при наличии информации о ведении ими хозяйственной деятельности; крупнейших налогоплательщиков; организаций, предъявляющих к возмещению суммы налога на добавленную стоимость по экспорту и операциям на внутреннем рынке; организаций, получающих дополнительные льготы по налогам и сборам в зонах экономического благоприятствования; организаций, функционирующих в сфере производства и оборота алкогольной продукции; иных категорий налогоплательщиков с повышенным риском совершения налоговых правонарушений.

2. Необходимо повысить качество проводимых проверок за счет широкого внедрения предпроверочного анализа, позволяющего выявлять перспективные направления и объекты проверки; методов осуществления контроля, основанных на системе оценок косвенных индикаторов налоговой базы и анализе информации о физических объемах потребляемых ресурсов и производимой продукции.

3. Следует реализовывать согласование программ выездных налоговых проверок с четким разграничением функций между проверяющими. В ходе проведения совместных проверок органам внутренних дел нужно оказывать активное содействие и принимать непосредственное участие в применении методов контроля, предусмотренных ст. 90—98 Налогового кодекса РФ (участие свидетеля, осмотр, истребование документов, выемка документов, экспертиза, участие понятых и др.).

4. Требуется обеспечить обоюдное рассмотрение жалоб и разногласий по результатам совместных проверок, оказывать взаимную правовую помощь при подготовке материалов для рассмотрения в арбитражном суде по актам проверок, совместно участвовать в судебных процессах.

Отсутствие в настоящее время эффективного и слаженного взаимодействия между налоговыми органами и органами внутренних дел, свидетельствует, с одной стороны, о крайней запущенности и остроте ситуации, а с другой – о слабости государства и неспособности реально влиять на действия сотрудников полиции.

В заключение, хотелось бы сказать, что характерные признаки современных «налоговых преступников», это - высокий уровень их образования, активное занятие предпринимательской деятельностью, крепкие семейные отношения, устойчивые профессиональные навыки и т.д. С этой точки зрения необходимо признать, что существующее в России государство не способно адекватно применять законодательные меры



уголовного преследования за налоговые преступления. Следует подумать об отмене соответствующих статей в Уголовном кодексе РФ или объявить мораторий на их применение. В частности, ввести дополнительные критерии (кроме крупного и особо крупного размеров ущерба) в квалификации налогового правонарушения как налогового преступления.

#### **Использованные источники:**

1. Инструкция «О порядке направления материалов налоговыми органами в органы внутренних дел при выявлении обстоятельств, позволяющих предполагать совершение нарушения законодательства о налогах и сборах, содержащего признаки преступления». Приложение № 2 к приказу МВД и ФНС от 30.06.2009 № 495/ММ-7-2-347.
2. Об утверждении порядка взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по предупреждению, выявлению и пресечению налоговых правонарушений и преступлений. Приказ МВД России и ФНС России от 30.06.2009 № 495 (ММ-7-2-347).
3. Об утверждении Порядка взаимодействия налоговых и правоохранительных органов по противодействию неправомерному возмещению налога на добавленную стоимость из федерального бюджета в отношении товаров, вывозимых за пределы таможенной территории РФ. Приказ Генеральной прокуратуры РФ, ФСБ РФ, МВД РФ, ФНС РФ и ГТК РФ от 4.12.2003 № 16/226/219/БГ-3-06/166/370.

*Кожевников С.С.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **КОНКУРЕНТОСПОБНОСТЬ ТОВАРА НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ**

Конкурентоспособность товара – способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Проблема обеспечения конкурентоспособности продовольственной продукции и, в частности, картофеля как стратегического продукта, имеет в России все возрастающее значение.

Именно конкуренция является динамической силой, толкающей производителя на сокращение издержек, снижение цен, увеличение производства и улучшение качества продукции.

Управлять конкурентоспособностью – значит обеспечивать оптимальное соотношение названных составляющих, направлять основные усилия на решение следующих задач: повышение качества продукции, снижение издержек производства, повышение экономичности и уровня обслуживания.

Конкурентоспособность товара в общем случае определяется тремя



необходимыми элементами:

- свойствами данного товара,
- свойствами конкурирующих товаров,
- особенностями потребителей.

М.Портер несколько расширяет список составляющих конкурентоспособности товара: «В любой отрасли экономики - неважно, действует она только на внутреннем рынке или на внешнем тоже, - суть конкуренции выражается пятью силами:

- угрозой появления новых конкурентов;
- угрозой появления товаров или услуг - заменителей;
- способностью поставщиков комплекующих изделий и т.д.

торговаться;

- способностью покупателей торговаться;
- соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой»

Конкурентоспособность продукции — это:

1) «способность товара удовлетворять требования конкретного потребителя в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию данной продукции»;

2) "совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, обеспечивающих удовлетворение конкретной потребности покупателя".

Следовательно, обеспечение уровня качества соответствующего требованиям, предъявляемым покупателями на данном рынке, является одним из важных и обязательных условий конкурентоспособности продукции товаропроизводителя.

К предпосылкам, влияющим на повышение интереса к высококачественной продукции можно отнести:

- повышение требований к безопасности продукции;
- повышения уровня жизни людей в развитых странах, следствием которого является рост их потребностей;
- научно-технический прогресс;
- возможность энергетического кризиса.

Оценка конкурентоспособности товара включает:

- **изучение рынка** (специализации рынка и его географического положения, емкости рынка);

- **исследование конкурентов** (основных конкурентов, торговых марок товаров конкурентов, особенности товаров конкурентов, вида и особенностей упаковки товаров конкурентов, форм и методов сбытовой деятельности, рекламных материалов конкурентов);

- **изучение потребностей покупателя** (возможных покупателей с учетом сегментации рынка, типичных направлений и способов использования товара покупателями, мотивов покупки данного товара, факторов формирования покупательских предпочтений, неудовлетворенных

потребностей товарами данного вида);

- **определение параметров оценки товара** (технических, эргономических и др.). На основе изучения рынка и требований покупателей выбирается продукция, по которой будет проводиться анализ или формулируются требования к будущему товару, а далее определяется перечень параметров, подлежащих оценке;

- систематизацию факторов конкурентоспособности товаров:

- **определение подходов** к количественной оценке конкурентоспособности товаров.

К методам оценки конкурентоспособности товара относят:

- **Дифференциальный метод** оценки конкурентоспособности основан на сопоставлении отдельных (единичных) значений показателей качества исследуемого товара и значений базы сравнения и установление их соотношения. Дифференциальный метод оценки уровня конкурентоспособности товаров состоит в непосредственном сравнении единичных показателей конкурентоспособности анализируемого (оцениваемого) товара с соответствующими показателями товара — базового образца.

- **Комплексный метод** оценки конкурентоспособности товаров включают в себя отношения и соотношения комплексных показателей, необходимы для учета влияния на конкурентоспособность товара комбинаций отдельных факторов. При расчете интегрального коэффициента конкурентоспособности товара можно суммировать комплексный показатель по технологическим параметрам с комплексным показателем по экономическим параметрам с учетом их коэффициентов весомости.

- **смешанный метод** оценки конкурентоспособности товаров — сочетание дифференциального и комплексного методов при одинаковой базе сравнения. При смешанном методе оценки конкурентоспособности используется часть параметров показателей, рассчитанных дифференциальным методом, и часть параметров показателей, рассчитанных комплексным методом. Смешанный метод оценки конкурентоспособности товаров — наиболее важные единичные показатели рассматриваются отдельно, остальные показатели объединяются в группы, для которых определяется групповой показатель.

Оценка конкурентоспособности картофелепродуктового подкомплекса должна учитывать степень выполнения им основной функции – обеспечение населения страны картофелем и продуктами его переработки, а также его конкурентную позицию в системе национального АПК на основе использования конкурентных преимуществ.

#### **Использованные источники:**

1. Кожевников А. Комплексный индекс для оценки конкурентоспособности организации / А. Кожевников, Ю. Терехова // Стандарты и качество. - 2014. - N 1. - С.82-84

2. Таранов П.М. Конкурентоспособность агропродовольственной системы России в свете евразийской экономической интеграции / П.М. Таранов, А.С. Панасюк // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2012. - № 40. - С.56-60.
3. Лапшин, Ю.А. Состояние машинно-тракторного парка Приволжского региона и перспективы его развития / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014.-№6. С.32-36
4. Жирнов, А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.
6. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный научный журнал. -2015. - №1. – С. 7-11.

*Кожевников С.С.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ КАК ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА**

Рынок земли является особой частью экономики любого развитого государства. Земля - ключевой ресурс, занимающий исключительное место в жизни и деятельности любого общества.[1]

Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей.

Во- первых, земля является бесплатным даром природы, что позволяет говорить об иррациональном характере ее стоимости. Тем не менее земля является объектом торговли; с ней связаны земельные арендные отношения.

В-вторых, земля, как экономический субъект, относится к 4 основным столпам любой экономики (земля, труд, капитал, предпринимательство), занимая, даже чуть большую нишу среди этих факторов в формировании экономики.

В-третьих, в зависимости от тех или иных природно-климатических условий, а также местонахождения участков земли, последние подразделяются на лучшие, средние и худшие. В основе такого деления лежит естественное плодородие почвы, от которого зависит продуктивность земли. Но она может быть улучшена в результате дополнительных вложений в нее труда и капитала.

Это улучшенное плодородие почвы называется экономическим. Повышение экономического плодородия почвы практически возможно на

любых участках, в зависимости от плодородия и потенциального плодородия земли.[1]

Однако оно имеет определенные границы, связанные с известным законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

В-четвертых, в следствие фиксированности площади земельных угодий природой, предложение земли характеризуется в общественном масштабе совершенной неэластичностью, Ограниченность предложения земельных ресурсов усиливается закрепленностью земли в частную собственность. В условиях рынка земельные собственники весьма неохотно идут на продажу своих земельных участков, отдавая предпочтение сдаче земли в виде аренды они получают право получения стабильного дохода, именно поэтому каждый определенный момент продается лишь незначительная часть земельного фонда, в этом заключается принципиальная особенность рынка земли.[2]

Однако рынок земли далек от совершенства и не является гарантом стабильности. Восполнение недостатков рынка - важнейшая задача государства.

Государство обязано в первую очередь создать условия защиты прав собственности на землю, соблюдения субъектами своих договорных обязательств, целенаправленного и разумного использования земельного фонда страны, при этом политика государства должна базироваться на сочетании интересов всех хозяйствующих субъектов аграрного сектора. Любая государственная система управления должна базироваться на земельном кадастре - это официально составленный, систематизированный свод сведений, касающийся земельного фонда страны. Очевидно, что вне наличия у государства банка данных о земле невозможно разрешение проблем аграрного сектора.[1]

Под рынком земли следует понимать не только куплю-продажу земли, но и предоставление ее в аренду, а также весь рынок сельскохозяйственной продукции, на котором реализуются в той или иной форме отношения собственности на землю.

Некоторые политики и экономисты суть реформы сводят исключительно к частной собственности на землю.

Но ограниченный оборот земли не означает автоматического появления эффективного собственника. Быть собственником земли важно. Но не менее важно распоряжаться результатами своего труда и знать, что они будут обществом востребованы. Очевидно, что в отношении оборота сельскохозяйственных земель необходимо предусмотреть определенные ограничения: изменение их целевого использования, концентрацию земельных долей в руках одного собственника и наличие профессионального опыта у землевладельцев.

Базовыми условиями для привлечения капитала в любую сферу

экономики, в том числе и сельское хозяйство, являются доход на вложенный капитал и гарантии возвратности средств. Однако доходность сельскохозяйственной деятельности определяется ее технологическим уровнем, который сегодня крайне низок. Здесь также особое значение имеет и вышеупомянутое плодородие почвы, потенциал ее возможностей.

Поэтому простое декларирование тезиса купли-продажи земли, хотя и создает предпосылки для привлечения капитала в аграрную сферу, но не решает указанные проблемы. Для того чтобы в сельское хозяйство пришел инвестор и сформировался эффективный собственник, государство должно продемонстрировать реальную заинтересованность в развитии агропромышленного комплекса, в частности, через государственную поддержку кредитования под залог земли и использованием закладных на землю. Также нужно совершенствовать механизм льгот и субсидий при покупке земли крупными собственниками, имеющими особое значение в экономике региона.

Исходя из этого, рассмотрим современное состояние агропромышленного комплекса Российской Федерации.

Аграрный рынок в стране медленно, но формируется. «Благодаря» санкциям, введенным против нас некоторыми странами Европы и Северной Америки, государство стало больше внимания обращать на сельское хозяйство и важность его для экономики страны. Многие товаропроизводители ведут свое производство, ориентируясь на конъюнктуру рынка, восстанавливается их интерес к эффективным технологиям, высокоурожайным сортам, новым формам производства, современной технике и оборудованию, переработке продукции. В этом просматриваются первые признаки оздоровления аграрного сектора.

В определении цены на земли, несомненно, последнее слово за спросом и предложением. Однако субъект, желающий приобрести земельный участок, рассматривает альтернативные варианты. В самом деле, цена земли - это покупная цена не земли, а той земельной ренты, которую она приносит. В этом экономическом ее содержании ренту можно рассматривать как процент на капитал.[1]

Земле в России никак не удается стать полноценным товаром. У одной земли есть цена, а для другой существует только арендная ставка. Например, землю в городском пригороде можно легко продать или купить. А любая операция с землей сельскохозяйственной обставлена огромным количеством законодательных «если» и «но», рассыпанных по множеству документов.

#### **Использованные источники:**

1. Елисеев А.С. Экономика: бизнес – курс МВА. — М.: Дашков и К. — 2011. — 488 с.
2. Экономика для бакалавров: учебное пособие / Под ред. Л.С. Гребнева. — М.: Логос. — 2013. — 240с.
3. Жирнов, А.В. Экономические санкции и продовольственная безопасность /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина // Материалы VI Международной



научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути решения. - Ульяновск: УГСХА, 2015. – С. 147-149.

4. . Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.

5. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

*Кожухова Т.Г.  
магистр экономики  
старший преподаватель  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
Россия, г. Новосибирск*

## **К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИИ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ**

Паевые фонды завоевали большую популярность в развитых зарубежных странах, а в последние годы стали одними из наиболее динамично развивающихся финансовых институтов. Связано это с тем, что аккумулируя временно свободные денежные средства населения и институциональных инвесторов, паевые фонды в состоянии усилить инвестиционный спрос, стимулировать обращение ценных бумаг и, в конечном счете, обеспечить приток инвестиционных ресурсов в производство.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) представляет собой имущественный комплекс без образования юридического лица, созданный путем передачи денежных средств инвесторами (физическими и юридическими лицами) в доверительное управление профессиональному управляющему (управляющей компании) с целью их дальнейшего прироста. Таким образом, цель создания ПИФа заключается в получении прибыли на объединенные в фонд активы и ее распределении между пайщиками пропорционально количеству паев.

Рассмотрим классификацию ПИФов, предусмотренную российским законодательством.

В настоящий момент в Российской Федерации действуют ПИФы четырех типов: открытые, биржевые, интервальные и закрытые.[1] Сравнительная характеристика 4-х типов фондов представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика ПИФов



Характеристика	Открытый	Интервальный	Закрытый	Биржевой
Право требовать от управляющей компании погашения паев	в любой рабочий день	в течение срока, установленного правилами доверительного управления ПИФом	отсутствует до истечения срока действия договора	в любой рабочий день
Имущество, передаваемое в ПИФ	только денежные средства		денежные средства, а также иное имущество, если это предусмотрено инвестиционной декларацией ПИФа	
Выплата денежной компенсации при погашении паев	в течение срока, определенного правилами ПИФа, но не позднее 10 дней со дня погашения пая	в течение срока, определенного правилами ПИФа, но не позднее 10 дней со дня окончания срока принятия заявок на погашение паев	в течение срока, определенного правилами ПИФа, но не позднее 1 месяца со дня окончания срока принятия заявок на погашение паев если предусмотрено правилами доверительного управления ПИФом	в течение срока, определенного правилами ПИФа, но не позднее 10 дней со дня погашения пая
Право участия в общем собрании владельцев паев	-	-		-
Минимальная стоимость имущества, составляющего фонд по окончании срока его формирования	10 млн. р.	15 млн.р.	25 млн.р.	10 млн. р.
Срок формирования фонда	3 месяца		6 месяцев	3 месяца
Количество паев	не ограничено		ограничено	не ограничено
Инвестиционные паи для квалифицированных инвесторов	-	должны быть предусмотрены правилами доверительного управления		-

Допуск к  
организованным  
торгам,  
проводимым  
биржей

Должен быть  
предусмотрен  
правилами  
доверительно  
го управления

Активы паевого инвестиционного фонда представляют собой имущество, в состав которого входят денежные средства, разнообразные финансовые инструменты, а также иное имущество, если это предусмотрено правилами ПИФа. Пассивы паевого инвестиционного фонда – это совокупность всех его обязательств. Пассивы включают расчеты с кредиторами, в том числе займы, привлеченные в связи с недостаточностью средств при выкупе; резервы предстоящих платежей и расходов (суммы, зарезервированные в качестве вознаграждения управляющего, специального депозитария, специального регистратора, независимого оценщика, аудитора и иные расходы, связанные с управлением ПИФом) [1].

В состав активов большинства категорий ПИФов могут входить денежные средства, в том числе в иностранной валюте, а также соответствующие требованиям, установленными нормативными актами Банка России:

- 1) государственные ценные бумаги Российской Федерации и государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- 2) муниципальные ценные бумаги;
- 3) акции и облигации российских хозяйственных обществ;
- 4) ценные бумаги иностранных государств;
- 5) акции иностранных акционерных обществ и облигации иностранных коммерческих организаций;
- 6) инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов;
- 7) ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;
- 8) российские депозитарные расписки;
- 9) иные ценные бумаги, предусмотренные нормативными актами Банка России.[1]

Для каждой категории ПИФа в [2] предусмотрены состав и структура активов с указанием необходимых долей тех или иных финансовых активов в общей стоимости имущества ПИФа.

В зависимости от типа активов, приобретаемых для фонда, ПИФы подразделяются на 16 категорий, которые представлены в таблице 2.

Самыми распространенными среди действующих ПИФов являются фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций, которые уже зарекомендовали себя на рынке как надежные институты коллективного инвестирования и имеют продолжительную историю.

В таблице 2 представлены категории ПИФов и требования к составу их активов.

Таблица 2 – Категории фондов и профильные объекты инвестирования

Категория ПИФа	Профильный объект инвестирования
Фонд акций	в акции должно быть инвестировано не менее 50% активов ПИФа не менее 2/3 рабочих дней в квартал, помимо акций в портфеле также могут быть облигации, но не более 40%
Фонд облигаций	долговые инструменты должны составлять не менее 50%, а доля акций не должна превышать 20%.
Смешанный фонд	соотношение акций и облигаций может быть любым, но суммарно ценные бумаги должны занимать не менее 70% всего портфеля фонда
Индексный фонд	состав ПИФа должен максимально соответствовать составу ценных бумаг в указанном индексе, допустимое расхождение – 3%
Фонд денежного рынка	иностранная валюта
Фонд фондов	инвестиционные паи других ПИФов
Фонд товарного рынка	доля драгоценных металлов, а также производных финансовых инструментов на биржевые товары в портфеле фонда не должна быть ниже 50%
Хедж-фонд	акции, облигации, паи других ПИФов, драгоценные металлы и производные финансовые инструменты
Фонд недвижимости	недвижимое имущество, имущественные права из договоров участия в долевом строительстве объектов недвижимого имущества
Ипотечный фонд	ипотечные ценные бумаги, закладные
Фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций	акции российских акционерных обществ, доли в российских обществах с ограниченной ответственностью, работающих в инновационной отрасли
Фонд прямых инвестиций	акции российских акционерных обществ, доли в российских обществах с ограниченной ответственностью
Рентный фонд	недвижимое имущество и права аренды недвижимого имущества
Кредитный фонд	денежные требования по кредитным договорам или договорам займа, имущество (имущественные права), являющееся предметом залога
Фонд художественных ценностей	художественные ценности
Фонд долгосрочных прямых инвестиций	акции российских и иностранных акционерных обществ, доли в российских и иностранных обществах с ограниченной ответственностью

В таблице 3 представлена количественная характеристика всех категорий и типов фондов, существующих на российском рынке по состоянию на 19.04.2015 г.[3]

Таблица 3 — Количество ПИФов российского рынка в зависимости от типа и приобретаемых активов по состоянию на 19.04.2015 г.

Тип фондов	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
Акции	137	17	27	181

Облигации	78	0	1	79
Смешанный	82	15	34	131
Индексный	25	0	0	25
Денежный	10	0	2	12
Фондов	48	2	0	50
Товарного рынка		5	0	5
Хедж-фонд		12	18	30
Недвижимость	не предусмотрены		676	676
Ипотечный	законодательством		5	5
Венчурный			63	63
Прямых инвестиций			48	48
Рентный			81	81
Кредитный			88	88
Художественных ценностей			1	1
Долгосрочных прямых инвестиций		0 0	84	84
Всего		380 51	1128	1559

Для мелких инвесторов, которые должны составлять большую часть участников рынка ПИФов, приоритетными являются фонды открытого и биржевого типов, поскольку именно они обеспечивают наибольшую ликвидность и приносят относительно высокую доходность. Например, доходность открытого ПИФа фондов УРАЛСИБ Глобал Реал Эстейт за 2014 год составила 102,33% [4]. Тем не менее, в настоящее время на рынке преобладают закрытые ПИФы (72% от общего количества зарегистрированных ПИФов по данным investfunds.ru), а на открытые и интервальные ПИФы приходится 24% и 4% соответственно. Закрытые ПИФы могут обеспечивать высокую доходность, но они характеризуются и самым высоким уровнем риска, и наименьшей ликвидностью. Такая ситуация связана с тем, что высокую активность на российском рынке проявляют в большей степени квалифицированные инвесторы, а средства широких слоев населения мало вовлечены в инвестиционный процесс.

Что касается биржевых ПИФов, то этот рынок в настоящий момент находится на стадии формирования, активно разрабатывается законодательная база их функционирования.

Следующий классификационный признак – в зависимости от стратегии инвестирования. В этом случае ПИФы можно разделить на следующие группы:

— фонды дохода, в этом случае главная цель инвестирования – получение стабильных текущих выплат, которые могут обеспечить активы в виде корпоративных облигаций с высоким кредитным рейтингом, государственных облигаций и привилегированных акций;

— фонды роста, предполагающие значительный рост инвестированного капитала, для достижения этой цели наиболее часто используются акции;

— фонды смешанных инвестиций, объединяющие стратегии и фондов дохода, и фондов роста.

Классификация в зависимости от разрешенного круга инвесторов предусматривает фонды:

- предназначенные только для квалифицированных инвесторов;
- для широкого круга лиц.

В зависимости от способа приобретения паев:

- свободно обращающиеся на бирже;
- паи, покупка которых возможна только через управляющую компанию или ее агента.

В зависимости от отраслевой ориентированности:

- фонды, осуществляющие инвестиции в определенный сектор экономики;
- межотраслевые фонды.

В зависимости от географического охвата:

- глобальные, осуществляющие инвестирование в финансовые инструменты множества стран;
- региональные, вкладывающие средства в активы одного региона;
- национальные, инвестирующие в определенное государство.

Подведем итоги исследования типологии паевых инвестиционных фондов российского рынка. В представленной классификации рассмотрены основные и наиболее существенные признаки, позволяющие максимально всесторонне представить деятельность ПИФов и их отличительные особенности. Классификация ПИФов необходима для принятия оптимального инвестиционного решения.

#### **Использованные источники:**

1. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29.11.2001 г. №156-ФЗ (ред. от 12.03.2014).
2. Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов: Приказ ФСФР от 28 декабря 2010 г. N 10-79/пз-н
3. Портал Информационного агентства Cbonds.ru. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pif.investfunds.ru/analitics/amount>
4. Портал Информационного агентства Cbonds.ru. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml>

*Козел И.В., к.э.н.  
доцент  
Шелухина А.В.  
студент 3 курса  
ФГБОУ ВПО СтГАУ  
Россия, г. Ставрополь*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В последнее время все более актуальной становится проблема конкурентоспособности, качества и безопасности продукции. Большое внимание уделяется сертификации продукции, соблюдению законов, защите прав потребителей. Все это ведет к изменению отношения потребителей к качеству товаров и услуг.

Предприятие в рыночных условиях не спасут никакие инвестиции, если оно не сможет обеспечить конкурентоспособность своей продукции, так как потребители и заказчики отдадут предпочтение качественной продукции.

Качество продукции - это совокупность свойств, которые обуславливают ее пригодность удовлетворять разные потребности в соответствии с ее назначением. Качество продукции - это не просто для отдельных производителей частная проблема, а это проблема общенациональная. Наиболее наглядно это видно на примере послевоенного экономического развития Японии, которая стала признанным лидером в области качества.

Планирование качества продукции является актуальным явлением, под которым понимается принятие обоснованных заданий по ее выпуску с нужными значениями показателей качества на определенный момент или в течение заданного интервала времени.

Планы по качеству продукции должны содержать необходимые материальные, финансовые и трудовые ресурсы, а что касается планируемых мероприятий и показателей по повышению качества, они должны быть обоснованы расчетами экономической эффективности.

Для определения экономической эффективности от улучшения качества продукции, нужно учитывать следующие моменты:

- 1) предприятие при улучшении качества продукции получает экономическую выгоду от увеличения выпуска и реализации продукции;
- 2) для повышения качества требуются как дополнительные, так одноразовые затраты;
- 3) нужно учитывать экономию от снижения количества брака;
- 4) экономический эффект от улучшения качества продукции получает потребитель. В этом случае продукция продается и производитель увеличивает доходы.

Повышение качества продукции играет большую роль для изготовителя, потребителя и экономики в целом.

Производитель при повышении качества продукции, заинтересован в



следующем:

- продвижение товаров на новые рынки, а также расширение доли рынка;

- повышение производительности труда за счет удаления недостатков технологических процессов, снижения уровня дефектности;

- сокращение потерь в период гарантийного обслуживания;

- получение высокой прибыли.

Потребителю важно получить :

- надежное изделие пригодное к применению;

- качественный и своевременный технический сервис;

- соответствие цены свойствам изделия.

Выделяют основные направления планирования качества продукции: - обеспечение выпуска продукции с максимальным соответствием ее характеристик как существующим, так и будущим потребностям рынка;

- улучшение потребительских свойств выпускаемой продукции, а также достижение и превышение технического уровня и качества лучших отечественных и зарубежных образцов;

- определение экономически оптимальных заданий по повышению качества продукции, которые соответствуют их ресурсному обеспечению и запросам потребителей;

- разработка и проведение мероприятий, направленных на достижение планируемого уровня качества, снижение потерь предприятия;

- соблюдение технических условий, требований стандартов и других нормативных условий;

- своевременная замена или снятие с производства неконкурентоспособной и устаревшей продукции.

Как правило, планирование качества продукции осуществляется на двух уровнях:

Первый уровень - это стратегическое планирование, в котором характеризуются основные направления работ в области качества на будущее, распределение ресурсов, адаптация к изменениям внешней среды.

Второй уровень - текущее планирование качества, которое включает реализация мероприятий на предстоящий год. Данные мероприятия, как правило, предусматривают:

- изменение выпускаемых изделий с повышением их качества;

- снятие с производства неконкурентоспособных товаров;

- разработку и освоение новых изделий;

- проведение научно-исследовательских работ.

В современных условиях такой показатель, как качество продукции является главным фактором в управлении производством.

Отсутствие экономической эффективности повышения качества продукции не бывает. Предприятия, которые продают продукцию низкого качества, должны быть заинтересованными в повышении качества, так как это означает расширение производства, завоевание новых рынков сбыта,

увеличение прибыли.

В настоящее время есть возможность модернизации производства и улучшение качества продукции. Для некоторых предприятий улучшение качества продукции является второстепенной задачей, однако условия конкуренции вынуждают такие предприятия модернизировать свое производство, чтобы их продукция продавалась.

Потребности и требования людей к качеству продукции меняются и увеличиваются. В этом можно убедиться на практике: 5 лет назад хорошим мобильным телефоном считался телефон небольших размеров, с калькулятором и будильником, а в настоящий момент хорошим телефоном считаются телефоны с большим количеством таких функций, как радио, фотокамера, интернет, MP-3-плеер, оригинальный дизайн и большой экран.

Повышение качества продукции - это основное направление интенсивного развития экономики, источник экономического роста, эффективности общественного производства.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева Н.В., Козел И.В., Игнатенко В.В. Особенности развития внешнеэкономического комплекса регионов России / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства. 2013. С. 34-38.
2. Воробьева Н.В., Козел И.В. Развитие кластерных формирований, как значимая тенденция мировой экономики // Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития агробизнеса в условиях модернизации экономики». – 2012. – С. 58-60.
3. Козел И.В., Масленникова Н.В. Практика использования опросных методов определения базовой цены на продукцию / *European Social Science Journal*. 2013. № 5 (33). С. 409-415.
4. Козел И.В. Особенности сегментирования на страховом рынке / *Страховой бизнес*. 2012. № 4. С. 27-33.
5. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России / *Kant*. 2012. - № 3. - С. 93-94.
6. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Кастомизация услуг страхования как направление формирования партнерских отношений с потребителями / *Страховое дело*. 2013. № 10 (247). С. 56-62.

*Козлова А.А.*

*студент*

*Карачурина Р.Ф., к.э.н.*

*доцент*

*БашГАУ*

*Российская Федерация, г. Уфа*

#### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА**

В настоящее время в России происходит большое количество дискуссий о капитальном ремонте многоквартирных домов. Данная проблема очень актуальна, в виду огромного износа жилищного фонда и

постоянного увеличения доли ветхого и аварийного жилья. На сегодняшний день необходимость проведения капитального ремонта жилищного фонда является одной из наиболее острых жилищных проблем. Планово-предупредительный ремонт уже давно уступил место аварийно-восстановительным работам, затраты на которые значительно выше.

Региональная программа капитального ремонта общего имущества – это программа проведения капитального ремонта всех многоквартирных домов, расположенных на территории субъекта Российской Федерации.

Данная программа включает в себя:

1) перечень всех многоквартирных домов, расположенных на территории субъекта Российской Федерации, за исключением многоквартирных домов, признанных в установленном Правительством Российской Федерации порядке аварийными и подлежащими сносу;

2) перечень услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах;

3) плановый год проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах;

4) иные сведения, подлежащие включению в региональную программу капитального ремонта в соответствии с нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации[1].

В первоочередном порядке региональной программой капитального ремонта должно предусматриваться проведение капитального ремонта:

1) общего имущества в многоквартирных домах, в которых требовалось проведение капитального ремонта на дату приватизации первого жилого помещения при условии, что такой капитальный ремонт не проведен на дату утверждения или актуализации региональной программы капитального ремонта;

2) многоквартирных домов, капитальный ремонт которых требуется в порядке установления необходимости проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме, утвержденном Правительством Российской Федерации.

У собственников жилых помещений по закону есть два варианта формирования фонда капитального ремонта: на специальном счете или на счете Регионального оператора — специализированной некоммерческой организации «Фонд капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах».

1. Специальный счет — это счет, открытый в банке на имя ТСЖ, ЖК или иного специализированного кооператива и даже регионального оператора для формирования фонда капремонта только одного многоквартирного дома.

Основные преимущества «Специального счета»:

- денежные средства в этом случае будут тратиться на финансирование капремонта только того многоквартирного дома, на который открыт такой счет;

- у собственников есть право самостоятельно определять сроки и виды выполняемых работ, а также выбирать подрядную организацию;
- собственники могут брать кредиты для финансирования досрочного проведения работ;
- дополнительным источником дохода служит начисление процентов на неснижаемый остаток средств на специальном счете.

Основные недостатки «Специального счета»:

- все расходы, связанные с обслуживанием специального счета, а также с организацией проведения капитального ремонта, осуществляются собственниками;
- если на специальном счете не хватает денежных средств, а срок ремонта дома согласно очередности, обозначенной в региональной программе, уже подошел, собственники обязаны внести дополнительные средства или взять кредит. В противном случае фонд переведут на счет Регионального оператора;
- необходимо отметить, что специальные счета не входят в систему страхования вкладов, и если банк по той или иной причине обанкротится, то средства эти никто собственникам не возместит. Однако по закону специальный счет может быть открыт только в банке, чей капитал не менее 20 млрд рублей.

2. Счет регионального оператора — это счет, открытый в банке на имя Регионального оператора, где формируется совокупный фонд капитального ремонта всех многоквартирных домов.

Основные преимущества:

- средства фонда расходуются только на сам капитальный ремонт, а финансирование административно-хозяйственной деятельности оператора осуществляется за счет государственных субсидий или собственных доходов;
- за деятельность Регионального оператора полную ответственность несет его учредитель, т.е. Правительство;
- оператор самостоятельно формирует комплект документов для проведения капитального ремонта, получения государственной поддержки и составляет всю необходимую отчетность;
- Региональный оператор самостоятельно изыскивает средства, необходимые на ремонт того или иного дома в установленные программой сроки.

Основные недостатки:

- собственники не могут проводить капитальный ремонт раньше срока, установленного региональной программой капитального ремонта;
- собственники не могут выбирать виды выполняемых работ.

Следует добавить, что система контроля над расходованием средств Региональным оператором власти должна быть открытой. Отчеты о выполнении работ будут публиковаться в электронном виде на сайте Фонда капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах.

Таким образом, можно сделать вывод, что данная программа вступила в силу и исполнять обязанности по платежам необходимо всем собственникам многоквартирных домов. Процедура сбора платежей по капитальному ремонту будет подконтрольна и подотчетна.

**Использованные источники:**

1. Информационный портал № 1 ЖКХ - <http://gkh1.ru/>

*Колесникова У.В.  
старший преподаватель  
кафедра экономики  
Муромский институт (филиал)  
Владимирский государственный университет им. Александра  
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых  
Россия, г. Муром*

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-  
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Социально-экономическое развитие региона во многом зависит от эффективного использования его инвестиционных и инновационных возможностей, а также четкого определения наиболее значимых направлений инвестиционно-инновационной политики.

Усиление значимости инвестиционно-инновационных процессов региона, привело к необходимости более глубокого их исследования.

Количество публикаций по темам исследования инвестиционного и инновационного потенциалов региона постоянно увеличивается, свидетельствуя об определенном интересе экономистов к данной области знаний. В различных литературных источниках, посвященных рассматриваемой тематике можно встретить множество различных подходов к определению инвестиционного и инновационного потенциала региона. Эти понятия рассматриваются отдельно, как самостоятельные экономические категории. Обобщающего подхода к определению инвестиционно-инновационного потенциала региона нет.

Наиболее полное определение инвестиционного потенциала дает Русавская А.В.: «инвестиционный потенциал региона – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона» [4].

Термин «инновационный потенциал» рассматривается многими современными российскими учеными с различных точек зрения. Изучению инновационного потенциала посвятили свои работы такие ученые как: Емельянов С.Г., Жиц Г.И., Кокурин Д.И., Трухин С.А., Зеткин А.С., Матохин В.В., Решетников А.В. и многие другие.

В частности, Емельянов С.Г. в своем исследовании придерживался ресурсного подхода, в соответствии с которым, инновационный потенциал

рассматривается как совокупность различных видов ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка [1]. Жиц Г.И. [2] также изучает вышеозначенную проблему с позиции ресурсных характеристик потенциала.

С точки зрения Кокурина Д.И., инновационный потенциал – это по сути неиспользованные или скрытые возможности ресурсов, которые могут быть использованы для достижения целей экономических субъектов [3].

Трухин С.А. под инновационным потенциалом региона понимает «совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций» [5]

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно определить, что инвестиционно-инновационный потенциал региона это совокупная возможность региона обеспечивать эффективное развитие инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона, с учетом влияния научно-технических, производственных, кадровых, финансовых и иных факторов воздействия.

На эффективность инвестиционно-инновационной деятельности региона оказывает влияние множество факторов, к числу которых можно отнести:

- 1) уровень обеспеченности региона финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами;
- 2) инновационный потенциал предприятий региона;
- 3) развитость внутреннего рынка;
- 4) политические, социальные, организационно-экономические и другие факторы.

Поэтому, для оценки инвестиционно-инновационного потенциала региона необходимо использовать многофакторный подход, особенность которого заключается в том, что он основывается на взаимосвязи различных факторов, оказывающих влияние на инвестиционно-инновационный потенциал региона в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Емельянов, С. Г. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона / С. Г. Емельянов, Л. Н. Борисоглебская // Инновации. – 2006. – №2. – С. 20-32.
2. Жиц, Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. – №11. – С. 102-107.
3. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
4. Русавская, А.В. Инвестиции и инвестиционный потенциал региона. – Управление экономическими системами [Электронный ресурс]//



<http://www.uecs.ru/uecs-37-372012/item/988-2012-01-28-05-36-33>

5. Трухин, С.А. Совершенствование механизмов управления инновационной деятельностью в регионе (на примере Алтайского края): автореф. дис. канд. экон. наук.- Барнаул, 2006.

*Колодяжная Т.П., к.п.н.  
доцент  
Академия психологии и педагогики  
ЮФУ  
Россия, г. Ростов – на -Дону  
Буцан А.С.  
учитель-логопед  
МБДОУ «Алёнка»  
Россия, Азовский район, с. Круглое  
студент 5го курса  
ЮФУ  
Россия, г. Ростов – на -Дону*

### **ИГРОВОЙ МЕТОД КОРРЕКЦИИ НАРУШЕНИЙ АРТИКУЛЯЦИОННОЙ МОТОРИКИ У СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ С ДИЗАРТРИЕЙ**

**Аннотация:** Данная статья посвящена изучению содержания, методов и приемов коррекции нарушений артикуляционной моторики у старших дошкольников с дизартрией с помощью игры. В своих работах авторы З.Е. Агранович, Е.А. Борисова, Г.С. Швайко, В. И. Селиверстов настоятельно рекомендуют использовать игры и игровые упражнения в целях коррекции речевого недоразвития у детей с дизартрией. Благодаря использованию в работе дидактические игры процесс обучения проходит в доступной и привлекательной для детей игровой форме.

**Ключевые слова:** Игра, игровые упражнения, артикуляционная моторика, дизартрия.

Формирование речи взаимосвязано с развитием всех психических функций детей. Правильное развитие артикуляционной моторики необходимо для полноценного обеспечения речевого общения. Артикуляционная моторика, это совокупность скоординированных движений органов речевого аппарата. Она обеспечивает одно из условий правильного звукопроизношения. Произношение звуков речи – это сложный двигательный навык. Этим навыком ребенок овладевает с младенческих лет. Он проделывает массу разнообразных артикуляционных и мимических движений языком, губами, нижней челюстью, которые сопровождаются диффузными звуками (бормотанием, лепетом). Это является первым этапом речевого развития ребенка. Точность, сила и дифференцированность этих движений развиваются у малыша постепенно. Для правильного формирования звукопроизношения необходимо развитие речевой моторики. Ребенок должен уметь воспроизводить необходимые артикуляторные

уклады, которые включают в себя сложный комплекс движений.

По мнению А. Г. Богомоловой, К. П. Беккер, Л. С. Волкова, Р. Е. Левиной, О. В. Правдиной, Е. Ф. Рау, М. Совак, Т. Б. Филичевой, М. Ф. Фомичевой, М. Е. Хватцева, Н. А. Чевелёвой, основной целью коррекционной работы при дизартрии является формирование умений и навыков правильного воспроизведения звуков речи. [1]

Система коррекционной работы по развитию у детей правильной артикуляционной моторики строится на основе психолого-педагогического подхода.

В своих исследованиях Р. Е. Левина утверждает, что в коррекционной работе необходимо использовать психолого-педагогический подход, который предполагает учёт соотношений нарушений в системе речевой деятельности и их взаимосвязи с другими сторонами психики ребёнка. При дизартрии нарушения артикуляционной моторики обусловлены различными патогенными факторами и имеют разную степень проявления. Поэтому необходим поиск наиболее эффективных путей коррекции речевых нарушений у детей с дизартрией. Опираясь на принципы логопедического воздействия при дизартрии, коррекционную работу необходимо проводить с помощью практических, наглядных, словесных и игровых методов. [2]

В своих работах З.Е. Агранович, Е.А. Борисова, Г.С. Швайко, В. И. Селиверстов настоятельно рекомендуют использовать игры и игровые упражнения в целях коррекции речевого недоразвития у детей с дизартрией. Благодаря использованию в работе дидактических игр процесс обучения проходит в доступной и привлекательной для детей дошкольного возраста игровой форме. Дидактическая игра оказывает большое влияние на развитие речи детей. В игре пополняется и активизируется словарь, формируется правильное звукопроизношение, развивается связная речь, а так же формируется умение правильно выражать свои мысли. Этим и определялась актуальность данной проблемы и выбор темы нашего исследования: «Игровой метод коррекции нарушений артикуляционной моторики у старших дошкольников с дизартрией». [3]

Исследование проводилось на базе БМДОУ «Аленка», с. Круглое, Азовский район, Ростовская область. В эксперименте участвовало 10 детей с диагнозом дизартрия.

**Объект исследования:** процесс коррекции нарушений артикуляционной моторики у детей старшего дошкольного возраста с дизартрией.

**Цель исследования:** разработать и апробировать содержание деятельности, направленной на коррекцию нарушений артикуляционной моторики у старших дошкольников с дизартрией средствами игры.

**Задачи исследования:**

1. Проанализировать научно - методическую и практическую литературу по проблеме исследования.
2. Провести диагностику развития артикуляционной моторики у

старших дошкольников с дизартрией.

3. Подобрать и систематизировать дидактические игры, игровые упражнения, для использования их на логопедических занятиях, направленных на коррекцию нарушений артикуляционной моторики у детей 5-7 лет с дизартрией.

4. Определить эффективность работы по использованию дидактических игр и игровых упражнений для развития и коррекции артикуляционной моторики на логопедических занятиях у детей.

Экспериментальная деятельность проводилась в четыре этапа:

Первый этап— подбиралась и анализировалась теоретическая и практическая литература по проблеме исследования, определялся и формулировался научный аппарат.

Второй этап —проведён констатирующий эксперимент, на котором был выявлен уровень развития артикуляционной моторики у старших дошкольников с дизартрией.

Третий этап— проведён формирующий эксперимент, где разрабатывалось и апробировалось содержание коррекционно-логопедической работы по развитию артикуляционной моторики у старших дошкольников с дизартрией..

Четвертый этап— проведён контрольный эксперимент. Была проведена повторная диагностика, в результате которой был выявлен уровень развития артикуляционной моторики у детей старшего дошкольного возраста с дизартрией. Далее подводились итоги экспериментальной работы.

Диагностика развития артикуляционной моторики у детей с дизартрией на констатирующем этапе эксперимента выявила недостаточный уровень её развития - низкий и средний уровень. На формирующем этапе эксперимента была проведена целенаправленная коррекционно-логопедическая работа с использованием дидактических игр и игровых упражнений, направленная на развитие артикуляционной моторики у детей старшего дошкольного возраста с дизартрией. После этой работы была проведена повторная диагностика, которая показала, что уровень развития артикуляционной моторики поднялся на более высокий уровень.

Таким образом, можно констатировать, что поставленные нами цели и задачи выполнены, а выдвинутая гипотеза подтвердилась.

#### **Использованные источники:**

1. Филичева Т.Б., Чевелева Н.А., Чиркина Г.Ф. Основы логопедии.-М.,2009.
2. Левина Р.Е. Воспитание правильной речи у детей. - М., 2000.
3. Швайко Г.С. - Игры и игровые упражнения по развитию речи. М.: Айрис-пресс. 2008
4. Лопухина И.С. Логопедия 550 занимательных упражнений для развития речи: пособия для логопедов и родителей. - М., 2010.
5. Максаков А.И., Тумаков Г.А. Учите, играя. - М., 2003.

*Колоколова К.А.  
студент 2 курса  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Орел*

### **ПУТИ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ.**

В соответствии с ПБУ 10/99 расходами по обычным видам деятельности являются расходы по изготовлению и продаже продукции, приобретению и продаже товаров, а также связанные с выполнением работ и оказанием услуг. Расходы на производство и реализацию продукции, определяющие себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат. Состав и структура расходов на производство зависят от характера и условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов. Расходы на производство и реализацию продукции, формирующие ее себестоимость, — один из важнейших качественных показателей коммерческой деятельности предприятий. Реальный состав расходов на производство и реализацию продукции с 1 января 2002 г. определяется в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ (часть вторая).

Деятельность каждого предприятия направлена на получение высоких прибылей, поэтому каждый сотрудник компании старается уменьшить расходы фирмы. Дело в том, что складывается прибыль из дохода, получаемого от деятельности, а также из расходов, которые приходится нести организациям. Чем меньше будут расходы, а чем больше будут доходы, тем более хорошую прибыль будет получать предприятие. Поэтому сокращение расходов предприятия становится причиной получения высоких доходов. Однако выполнить данное мероприятие довольно сложно, поскольку уменьшение определенных затрат может стать причиной дискомфорта для сотрудников или организации в целом. Снижение затрат может осуществляться в различных направлениях и вариантах. Чаще всего это происходит за счет изменения внепроизводственных расходов, которые являются дополнительными, поскольку не относятся непосредственно к деятельности компании. Если же затрагивать расходы фирмы, которые имеют прямое отношение к себестоимости продукции, то это может привести к тому, что будут выпускаться менее качественные товары. Они могут не пользоваться спросом у покупателей, поэтому необходимо серьезно подумать о таком решении.

В Орловской области находится организация СПК «им.Мичурина», ее деятельность связана с растениеводством и животноводством. Одним из видов деятельности предприятия является выращивание КРС. Животные пасутся на пастбищах, принадлежащих предприятию, а также питаются

сухим кормом. Перед предприятием стоит задача снизить расходы на сухие корма для животных. В 2013 году затраты на сухой корм, собственного производства составили 12449 тыс.руб. Я считаю, что наиболее выгодно будет закупать корм у поставщика ООО НПП «Зарайские семена», который находится в Орловской области, доставка осуществляется за счет отправителя. Стоимость 1 кг-10,6 руб.

Годовая норма комбикорма для 1 коровы 3 кг в сутки, а следовательно в год для 1 коровы необходимо:

$$3\text{кг} * 365\text{дней} = 1095\text{кг}$$

Всего в нашей организации на 2013 год 455 голов КРС, следовательно, потребность в кормах составит :

$$455\text{ голов} * 1095\text{кг} = 498,225\text{ тыс.т.}$$

Теперь рассчитаем сумму затрат, при покупке корма у поставщика, а не при производстве его самим (по данным годовой отчетности затраты в 2013 году составляли 12449 тыс.руб.):

$$455\text{ голов} * 498,225\text{ тыс.т.} = 5281,185\text{ тыс. руб.}$$

Сравним старые затраты, и новые, которые мы получим, при покупке корма у поставщика:

$$12449\text{ тыс.руб.} - 5281,185\text{ тыс.руб.} = 7167,815\text{ тыс.руб.}$$

Экономия составила 7167,815 тыс.руб.

В результате анализа данной организации было установлено, что на предприятии в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличилась выручка с 56656 тыс.руб. до 70732 тыс. руб. , а значит предприятие занимается прибыльной деятельностью, а также сократился рабочий персонал с 110 человек, до 102 человек, затраты по основному производству увеличились в 2013 году по сравнению с 2011 годом с 63538 тыс.руб до 79514 тыс.руб.

Однако был найден способ снижения расходов, а конкретнее на закупку корма у поставщика, а не на производство его самостоятельно, тем самым экономия организации составила 7167,815 тыс.руб.

Следовательно поставленная цель была выполнена, то есть снижение расходов было получено, и организация сэкономила 7167,815 тыс.руб.

#### **Использованные источники:**

1. А.И. Алексеева [и др.]. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник - М.: КноРус, 2010.
2. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, -2014. № 9. С. 682-685.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X



4. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Эффективность выполнения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в орловской области // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6. С. 159-162.
5. В. Е. Есипова, Г. А. Маховиковой. Оценка бизнеса: учеб. пособие / под ред. В- 3-е изд. - СПб.: Питер,
6. Пушкарева, В. М. Экономика. Словарь учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012
7. Рыжова, В. В., Петров, В. В. Экономическое управление организацией [Текст]: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М.
8. Савицкая, Г. В. Экономический анализ учебник. — 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011.

*Колоусова Е.В.  
студент 3го курса  
Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Юргинский технологический институт  
Россия, г. Юрга*

## **СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация:** На сегодняшний день особое внимание уделяется вопросу о занятости населения нашего государства. Довольно эффективным методом решения данной проблемы является создание небольших коммерческих структур.

**Ключевые слова:** Малое предпринимательство, экономика, социальное предпринимательство.

В последнее время именно малое предпринимательство продемонстрировало себя наиболее динамичным сектором в сравнении с остальными сферами экономики, за счёт того, что оказалось наиболее приспособленным к различным перестройкам рыночного поведения в отличие от других областей экономики. В РФ данная отрасль экономики характеризуется в основном доминированием малых предприятий в сферах торговли и услуг. И у каждого предприятия есть своя стратегия дальнейшего развития. Малое предпринимательство, нацеленное на улучшение или урегулирование проблем социального характера, обозначается как социальное предпринимательство. Основной чертой такого сектора предпринимательства является то, что оно находится между традиционным предпринимательством и благотворительностью. Их различия с обычным предпринимательством в том, что оно ориентируется на изменения в социальной среде и на решение связанных с этим проблем. По своей сути стратегия этого вида деятельности имеет свою социальную миссию. Основные признаки малого предпринимательства нацеленного на



повышение эффективности занятости: воздействие на общество – главная цель заключается, в решении и в упрощении социальных проблем; нововведения – это создание особых; более новых подходов, благодаря, которым увеличивается социальное воздействие, рентабельность и финансовая устойчивость - способность предприятия решать проблемы занятости до тех пор, пока это необходимо и за счёт доходов, получаемых от его деятельности; увеличение сферы деятельности и передача технологий – расширение масштабов деятельности предприятия (на федеральном и мировом уровнях) и распространение опыта для увеличения воздействия на общество; коммерческий подход – склонность к поиску и нахождению более выгодных, деловых возможностей, инициативность и непрерывное стремление к развитию и новаторству, также оказывающее долгосрочное позитивное влияние на общество в целом [3].

В малом предприятии численность рабочих должна находиться в диапазоне от 16 до 100 человек. Также особое влияние на занятость в данной сфере, происходит из-за простого пути для создания бизнеса, так как малое предприятие требует меньше затрат в отличие, от крупного.

Малое предпринимательство взаимосвязано с самостоятельной занятостью, как правило, это в основном, либо индивидуальные частные, либо семейные предприятия. Работники таких предприятий сами планируют и организуют работу, так же в их распоряжении все производственные ресурсы и ответственность за всю произведенную продукцию. Такой вид предпринимательской деятельности в основном является средством выживания и возможности получения основного заработка для людей, нуждающихся в деньгах.

На 2012 год в России число занятых лиц в малом предпринимательстве приходится 25,2% от всех занятых в стране. Также, по данным Росстата, зарегистрировано 1млн 670тыс. юридических лиц в сфере малого бизнеса. Осуществляли деятельность 1 млн 267 тыс. Численность индивидуальных предпринимателей составила 2 млн 928 тыс., осуществляли деятельность 1 млн 914 тыс.

На сегодняшний день данная проблема в нашей стране в основном остается закрытой. Следует также указать на неоднозначное воздействие развития малого предпринимательства, и на процессы занятости в нем, потому как, увеличивая свои масштабы, оно привлекает все большее количество рабочей силы. Но и с этим сильная конкуренция внутри самой деятельности так и между малым и большим предпринимательством, что приводит к банкротству малых предприятий и потере рабочих мест. Очевидно, что мы нуждаемся в необходимости таких условий необходимость создания таких условий работы системы малого бизнеса, при которых рост занятости был бы стабилен. В современной экономической литературе приводятся аргументы как в пользу развития социальной ответственности бизнеса, так и против этого. К первым можно свести следующие положения [3].

Во-первых, социально ответственный бизнес имеет более благоприятные долгосрочные перспективы. У поставщиков и других контрагентов формируются более привлекательный образ предприятия. Даже если краткосрочные издержки на социальную активность высоки, в долгосрочной перспективе они могут стабилизировать прибыль.

Во-вторых, проявление бизнесом социальной ответственности удовлетворяет ожидания широкой публики. Вовлеченность предприятий в решение социальных проблем становится все более ожидаемой. А поскольку бизнес располагает финансовыми ресурсами, общество ждет, что он будет передавать их часть на социальные нужды.

Однако следует перечислить и ряд проблемных моментов, связанных с социальной ответственностью бизнеса. Во-первых, это нарушение принципа максимизации прибыли. Средства, направляемые на социальные нужды, являются для предприятия издержками и уменьшают его прибыль. В конечном счете, эти издержки переносятся на потребителей в виде повышения цен. Во-вторых, менеджеры, управляющие компаниями, не подотчетны непосредственно широкой публике. Рыночная система хорошо контролирует экономические показатели предприятий и плохо – их социальную вовлеченность. До тех пор, пока общество не разработает порядок прямой отчетности предприятий, последние не будут участвовать в социальных действиях, за которые не считают себя ответственными.

За последние менее чем полвека понимание проблемы социальной ответственности бизнеса претерпело значительные изменения. Раньше превалировал нормативный подход, заключающийся в соблюдении законодательных норм и управлении. Таким образом, концепцию социальной ответственности можно определить как учет интересов всех групп, в значительной степени влияющих на функционирование предприятия или оказывающихся в зоне его влияния.

Теоретически социальная ответственность бизнеса, в том числе малого, заключается в обеспечении выпуска качественной продукции; своевременной выплате достойной заработной платы и создании условий для воспроизводства рабочей силы; обеспечении охраны и безопасных условий труда работников; поддержании уровня занятости, участии в программах переквалификации кадров при ликвидации рабочих мест; софинансировании систем профессиональной подготовки кадров и повышения их квалификации; своевременном и полном отчислении страховых платежей по программам пенсионного, медицинского и социального страхования [2].

В настоящее время социальная система нашей страны остается в целом закрытой и неэффективной в вопросе распределения материальной помощи. Ее закрытость также не способствует ведению социальной деятельности бизнесом. При этом в идеале обязательной составляющей социальной ответственности бизнеса являются только то, что способствует повышению прибыли: выплата зарплат, забота о сотрудниках (социальный

пакет), а также выплата налогов согласно законом.

Для того, чтобы малый бизнес был социально ответственным и позволял повысить эффективность занятости в нем, необходимо воспринимать социальную ответственность как общепринятый стандарт, формировать у потенциальных участников соответствующий образ мысли, стиль предпринимательской деятельности, если не в рамках школьной, то в рамках вузовской подготовки обязательно, усиливая во всех читаемых курсах значимость компоненты.

#### **Использованные источники**

1. Кострюков В.Н. Вопросы занятости. // Экономист, 2008 - №8
2. Новости малого бизнеса. № 13 (565) от 01.12.2009
3. Марчук В.И. Подход к стратегии развития предприятия. В сборнике: Современные технологии и управление сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 83-85.

*Колоусова Е.В.  
студент 3го курса  
Национальный исследовательский Томский  
политехнический университет  
Юргинский технологический институт  
Россия, г. Юрга*

### **УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ОСОБЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** В условиях рыночных отношений финансирование деятельности предприятий является важным элементом финансовой политики государства, так как активность деятельности предприятий является показателем экономического развития страны в целом.

**Ключевые слова:** Предприятие, управления персоналом, патент, мотивация работника.

Современная рыночная ситуация характеризуется усилением конкуренции, сопровождающейся возрастанием роли отношений предприятий с внешними и внутренними контрагентами. В этих условиях уровень добавленной стоимости определяется не столько материальными ресурсами фирмы, сколько знаниями ее работников, проявляемыми в новых продуктах, технологиях и закрепляемыми в виде брендов, патентов, лицензий, внутриорганизационных отношений с партнерами и клиентами.

В условиях новой экономики традиционные методы управления оказываются не всегда адекватными ситуации. Одной из важнейших угроз, которая при разумном подходе может стать возможностью, является необходимость учитывать новый фактор производства - интеллектуальный капитал.

Управление интеллектуальными работниками расширяет перечень необходимых руководителю качеств - теперь в организации наблюдается не иерархическое подчинение, а подчинение как результат авторитета руководителя в глазах интеллектуальных работников. Отличительное качество интеллектуальных работников - уникальная способность адекватного восприятия информации и переработка ее в готовые продукты, новые знания [1].

Прежде чем говорить о необходимости новых подходов в управлении, следует рассмотреть традиционные методы управления. Под методами управления понимают способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления организацией [2]. Обычно различают основные три группы методов: экономические, административно - правовые и социально - психологические методы управления, которые отличаются способами и результативностью воздействия на персонал.

Экономические методы управления являются способами воздействия на персонал на основе использования экономических законов и обеспечивают возможность в зависимости от ситуации как вознаграждать, так и применять наказание. Эффективность экономических методов управления определяется: формой собственности и ведения хозяйственной деятельности, принципами хозяйственного расчета и т. д. Наиболее распространенными формами прямого экономического воздействия на персонал является: заработная плата, премии, авансы, материальное стимулирование; формами косвенного воздействия; хозяйственный расчет, участие прибылях через приобретение ценных бумаг организации.

Административно - правовые методы являются способами осуществления управленческих воздействий на персонал, основанными на властных отношениях, дисциплине и системе административно - правовых взысканий. Различают пять основных способов административно - правового воздействия. Организационное распорядительное воздействие, дисциплинарная ответственность и взыскания, административная ответственность и взыскания.

Социально - психологические методы - это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, основанные на использовании закономерностей социологии и психологии. Эти методы могут быть направлены на группу сотрудников и отдельные личности. По масштабам и способам воздействия их можно разделить на: социологические, направленные на группу сотрудников в процессе их производственного взаимодействия, и психологические, целенаправленно воздействующих на внутренний мир конкретной личности [3].

Рациональное применение указанных методов управления позволяет создать в организации эффективный мотивационный механизм. Выделяют три аспекта мотивации:

1. Мотивация привлечения работника. Важность их варьируется в зависимости от того, человек ищет работу или организация ищет работника.

К факторам мотивации привлечения относят: размер заработной платы, премий.

2. Мотивация удержания работника. Она может быть осуществлена в виде корпоративных программ или индивидуальных условий для ценного сотрудника при сигнале о его возможном уходе.

3. Мотивация работника к эффективному труду. Является наиболее сложной для большинства организаций. Мотивировать интеллектуальных работников особенно сложно руководителем, предпочитающим использование отрицательной мотивации, поскольку она призвана повышать внешние признаки исполнительской дисциплины, а не стимулировать творчество, инициативу, на чем основана профессиональная деятельность интеллектуальных работников. Однако в российских организациях данный тип мотивации является доминирующим, что подтверждают, например, исследования практики наказания сотрудников на отечественных предприятиях, проведенным национальным союзом кадровиков по заказу журнала «Секрет фирмы». Согласно полученным данным, 88% компаний, принявших участие в опросе, наказывают сотрудников систематически или время от времени, 74% фирм используют штрафы, 30% публичное порицание и моральное давление, 19% компаний немедленно увольняют нарушителя.

Возможно, истоком такого подхода в управлении является планово - административная экономика, в которой руководитель должен был только обеспечить выполнение коллективом плановых заданий, что требовало исполнительности и дисциплинированности рыночных условий при распространении экономики знаний, где конкретные преимущества завоевывают инициативные сотрудники, способные самостоятельно ставить цели и определять пути их достижения. Указанный управленческий подход оказывается неэффективным. Руководители же, видевшие результаты применения отрицательной мотивации на некоторую часть персонала, не видят разницы между исполнительскими и интеллектуальными работниками и стремятся мотивировать последних на эффективную работу теми же методами. Это неизбежно приведет к ситуации, когда такой сотрудник, ценности которого разделяются и не удовлетворяются, снижает эффективность работы и продолжает ее лишь до ухода из организации.

Таким образом, традиционные методы управления организациями в связи с происходящими изменениями бизнес - среды и необходимостью определяющего темпа развития должны быть скорректированы в сторону снижения запрещающих и наказывающих и формирования стимулирующих методов управления персоналом вообще и интеллектуальными работниками в частности.

#### **Использованные источники:**

1. Шеер А.В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. М.: Логика Бизнеса, 2010.
2. Марчук В.И. Государственное регулирование кризисных ситуаций. В



сборнике: Современные технологии управления - 2014 Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 33-48.

3. Марчук В.И. Подход к стратегии развития предприятия. В сборнике: Современные технологии и управление сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции. Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского (Филиал в р. п. Светлый Яр Волгоградской области). 2013. С. 83-85.

*Комаров А.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономическая история  
и история экономических учений»*

*Лабусов М.В.*

*студент 3 курса*

*факультет «Международные экономические отношения»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Аннотация.** Статья посвящена изучению современных проблем, существующих в сфере инновационного развития отечественной промышленности. В работе выделены условия привлечения инноваций в промышленность; отражены критерии успешности инновационных проектов. Рассмотрено текущее состояние дел в инновационном развитии российской промышленности, приведены соответствующие примеры. В рамках исследования проанализированы основные трудности, с которыми сталкиваются российские компании, осуществляющие свою деятельность в сфере производства наукоемкой продукции; показаны основные пути решения проблем и перспективы в области промышленных инноваций.

**Ключевые слова:** промышленность, инновации, модернизация, наукоемкость, инвестиции, рентабельность, конкурентоспособность.

Промышленность является важной отраслью экономики России. В 2012 г. на нее приходилось 36,9% всего ВВП страны. Однако, несмотря на эту существенную долю в ВВП, состояние дел в российской промышленности на сегодняшний день оставляет желать лучшего. Существенное количество отраслей по-прежнему находятся в кризисе, многие только сейчас заканчивают переориентацию на потребности современного рынка. В связи с необходимостью вывода промышленности страны из этого состояния на практике все чаще применяется концепция инновационного развития, подразумевающая изменение структуры и материально – технической базы производства на основе внедрения



новейших достижений НТП, которые способны обеспечить качественное повышение эффективности производственных процессов. Широкое практическое применение этой концепции в экономиках развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой (в том числе и России), обусловлено тем, что она закладывает основу не только для количественного увеличения объемов производства, но и для ускорения темпов модернизации отраслей экономики и создания конкурентных преимуществ страны в международной торговле.

Для анализа инноваций как пути развития промышленности России сначала нужно выделить факторы ориентации на инновации в развитии:

1. увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в структуре промышленности страны;
2. увеличение доли страны в мировом выпуске наукоемкой продукции;
3. увеличение государственных расходов на НИОКР и расходов на НИОКР на душу населения, а также увеличение доли НИОКР по отношению к ВВП страны;
4. увеличение доли частных инвестиций в структуре НИОКР;
5. усиление взаимодействия между предприятиями и научно-исследовательскими институтами, создание таких институтов непосредственно на базе промышленных предприятий;
6. увеличение расходов на образование как человеческий капитал инновационного развития.

К важным параметрам, позволяющим оценить степень привлекательности инноваций, относятся создаваемые инновацией преимущества, сложность инновации, совместимость с текущим способом ведения дел, проверяемость и наблюдаемость результатов.

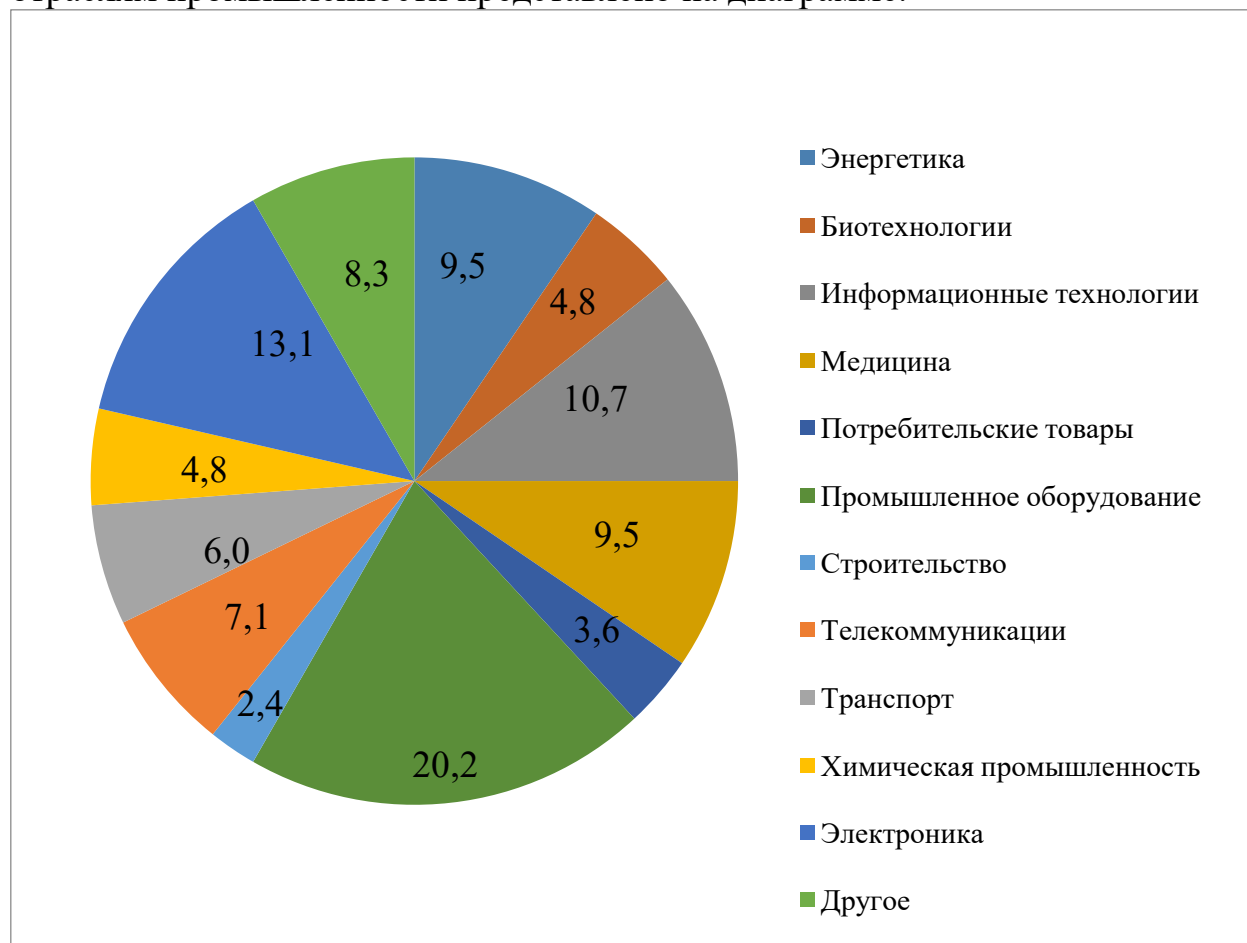
Необходимо отметить, что успешность инновационных процессов заключается в достижении инвестором желаемых результатов работы проекта, а именно качественное улучшение производственного процесса или вывода нового товара на рынок. Успешность инновационных процессов определяется следующими критериями:

1. финансовые результаты внедрения инновационного проекта не должны создавать угрозу существованию компании
2. целесообразность выпуска инновационной продукции определяется её востребованностью у потребителей
3. должна производиться необходимая оценка результатов на всех стадиях инновационного процесса для принятия своевременных решений о продолжении, приостановлении или прекращении осуществления проекта.

Успех инновационного процесса тесно связан с выбором направления, в рамках которого будут проводиться исследования, а также качественно новых, неординарных выводов исследования. Спрос на рынке инноваций будет иметь то новшество, которое будет наиболее практически применимо и принесёт наибольшую коммерческую выгоду инвестору. Статистика

показывает, что сегодня менее 10% новых идей могут претендовать на получение патента, и только 5-10% полученных патентов обладают минимальной коммерческой ценностью. Соотношение творческих идей и доходных инновационных проектов составляет 0,03% от общего количества творческих идей. Из этих 0,03% успешными на этапе практической реализации являются 40 – 65% идей [2, с.45].

Однако это мизерное количество инновационных идей, применяемых на практике, вполне может способствовать увеличению доходов и сокращению издержек, а, следовательно, и повышению прибыли компании. К примеру, проведенное в 2009 г. выборочное наблюдение 76 ведущих российских инвестиционных компаний показало, что у 32,4% предприятий годовая выручка составила свыше 250 млн. рублей при том, что у 36,7% предприятий доля инновационной продукции в общей структуре выпуска превысила 80% [2, с.46]. Доходы от продаж у 90,6% исследуемых компаний превысили расходы. К тому же, более половины инвестиционных проектов на этих предприятиях достигает своей самоокупаемости за период до 1 года. Всё это, в целом, соответствует аналогичным показателям ведущих мировых промышленных инвестиционных компаний. Распределение компаний по отраслям промышленности представлено на диаграмме.



**Диаграмма 1. Распределение ведущих российских инновационных компаний по отраслям промышленности в 2012 г. Составлена авторами по данным аналитического бюро «Эксперт».**

Говоря о состоянии дел в российской инновационной сфере, следует также заметить, что средняя продолжительность промышленного инвестиционного проекта до точки безубыточности составляет немногим более 1 года. Средний реальный возврат вложений по инвестициям составляет 7,4 года.

Российские инновационные компании довольно тесно сотрудничают с мировыми партнерами в данной области, что выражается в обмене производственным опытом и закупками лицензий на использование той или иной технологии (в энергетике наши компании тесно взаимодействуют с немецкой компанией Siemens, а в сталелитейной промышленности наибольшим международным взаимодействием отличаются российская «Северсталь» и американская Rouge Industries, а также итальянская Lucchini).

Однако, несмотря на ориентацию российских новаторов на мировых лидеров и активное их взаимодействие, российские промышленные инвестиционные компании по-прежнему сталкиваются с множеством проблем в процессе своей деятельности.

Главной проблемой российских инновационных компаний является ограниченность их производственной базы, что препятствует увеличению объемов производства инновационной продукции, а зачастую даже простому достижению планируемых объемов выпуска. Развитыми производственными мощностями обладают только наиболее передовые инновационные компании, количество которых крайне мало. К этой проблеме можно также отнести отсутствие обширной производственно-социальной инфраструктуры. Эта проблема является на сегодняшний день наиболее актуальной в инновационной деятельности в нашей стране.

Действительно, объем современных мощностей в российской промышленности по-прежнему остаётся довольно низким. В течение 2006 – 2011 г. удельный вес предприятий промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве предприятий составлял 9-10%. В структуре обрабатывающих производств сохранялся самый низкий уровень доли организаций, осуществлявших технологические инновации, в издательской и полиграфической деятельности – 3%, в обработке древесины и производстве изделий из дерева – 4 – 5% [7, с.17]. Доля новых мощностей в обрабатывающем секторе промышленности в 2009 г. достигла 14% от общего числа, но таких изменений все равно недостаточно. Это приводит к тому, что новое оборудование отечественным компаниям приходится закупать за границей. Но такие закупки не всегда удовлетворяют потребности производства, следствием чего является невысокая загрузка мощностей и невысокий совокупный объем производства у большинства наукоемких предприятий. Это также тормозит создание современных технопарков вокруг промышленных производств [3, с.35].

Другой существенной проблемой является неправильное определение

современных инновационных трендов, ошибки в оценке рыночных колебаний и, как следствие, невысокий спрос на свою продукцию. Зачастую потребности потребителя недостаточно полно учитываются при определении направления инновационной деятельности.

Не менее важной проблемой, с которой сталкиваются многие российские инновационные промышленные компании, является отсутствие или слабое проявление конкурентных преимуществ, в частности:

1. низкое качество наукоемкой продукции
2. увеличение производственных затрат
3. недостаточная надежность продукции, отсутствие длительных гарантий
4. слабое проявление качественно новых свойств (признаков) в продукции.

Из-за отсутствия этих конкурентных преимуществ многие российские компании не могут расширить свою деятельность на внутреннем рынке инноваций и практически не могут выйти на мировой рынок. Их продукция просто не пользуется спросом. Слабая самокупаемость отпугивает многих потенциальных инвесторов от вложений в реальный сектор экономики.

Российские компании, занимающиеся инновационной или венчурной деятельностью, часто сталкиваются с финансовыми проблемами. В нашем законодательстве не предусмотрено применение льгот в области налогообложения инновационных/венчурных инвестиций, поэтому для осуществления таких вложений приходится использовать модель паевого фонда. Однако такая модель для венчурных инвестиций не совсем удобна, т.к. в этом случае требуется наличие крупного закрытого паевого инвестиционного фонда, а также привлечение профессиональных участников фондового рынка [6, с.5]. Эти меры, в свою очередь, являются довольно затратными, особенно для небольших предприятий. Многие промышленные компании России в процессе практического внедрения инноваций сталкиваются, в том числе с такими проблемами, как дефицит личных связей и дефицит рекламы.

Все вышеприведенные проблемы обуславливают довольно низкие темпы развития инновационного сектора промышленности страны и недостаточно высокую привлекательность для новых инвестиций, невысокую степень успешности большинства российских инновационных фирм.

Критерий успешности	Степень успеха,%		Степень неудачи,%	
	Высокий	Средний	Высокая	Средняя
Величина прибыли	2,1	61,7	84,6	12,8
Величина спроса	4,1	77,6	63,2	31,6
Преимущества	2,0	57,1	36,8	50,0
Объем сбыта	6,0	74,0	78,9	21,1
Цена продукта	4,0	70,0	43,2	56,8

**Таблица 1. Соответствие результатов инновационных проектов ожиданиям инвесторов. Составлена авторами по данным аналитического бюро «Эксперт».**

Данные трудности в осуществлении инноваций также обуславливают несущественную роль России на мировом рынке высоких технологий: доля нашей страны в их мировом обороте составляет лишь около 1%.

Потенциальными путями решения этих проблем являются:

1. технологическое совершенствование и структурная перестройка промышленного потенциала;
2. стимулирование ускоренного обновления (модернизации);
3. увеличение государственной поддержки слабых инновационных производств, а также активное привлечение частных инвестиций в данную область;
4. применение на начальном этапе мер по защите национального рынка инновационной продукции от иностранных аналогов;
5. улучшение законодательной базы как правовой основы деятельности инновационных компаний;
6. улучшение компаниями своей осведомленности современными тенденциями на рынке инноваций;
7. сохранение и развитие среды генерации знаний (НИИ, аналитических центров и т.д.)

<b>Вид деятельности</b>	<b>Рост затрат на технологические инновации</b>	<b>Рост объёма отгруженной продукции</b>	<b>Рост объёма/рост затрат</b>
Всего промышленное производство	130,3	97,9	0,8
Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых	176,5	70,7	0,4
Добыча полезных ископаемых, кроме топливных	165,9	235,5	1,4
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	163,9	137,3	0,8
Текстильное и швейное производство	221,4	152,0	0,7
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	331,3	242,5	0,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева	101,4	123,6	1,2
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	112,6	75,0	0,7
Производство кокса, нефтепродуктов	117,9	120,8	1,0
Химическое производство	181,0	120,2	0,7
Производство резиновых и пластмассовых изделий	133,4	100,2	0,8
Производство прочих	80,5	134,3	1,7

неметаллических продуктов			
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	170,2	99,1	0,6
Производство машин и оборудования	172,3	129,1	0,7
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	139,8	121,6	0,9
Производство транспортных средств и оборудования	140,2	94,5	0,7
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	141,0	122,5	0,9

**Таблица 2. Прогноз роста затрат на технологические инновации и объема отгруженных инновационных товаров по видам деятельности (2015 г. в % к 2011 г.). Составлена авторами по данным Клепикова Л., Ларионова Е. Производство инновационной продукции в секторе промышленности //Инновации и инвестиции, 2014, №1, С. 17-21.**

Как мы видим из таблицы, рост объема отгруженной продукции не покрывает, согласно прогнозам, рост затрат на технологические инновации в таких стратегически важных для России отраслях промышленности, как химическая промышленность, металлургия, машиностроение (в т.ч. точное машиностроение). Это может быть связано с недостаточной востребованностью продукции на отечественном или мировом рынке и, как следствие, низкой прибыльностью или вовсе убыточностью производства, а также неэффективной организацией производства. В качестве доказательства к высказанным суждениям можно привести следующую таблицу:

<b>Сектор промышленности</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Добыча топливно – энергетических полезных ископаемых	30,1	22,6	28,2	29,2	27,5
Добыча полезных ископаемых (исключая топливно – энергетические)	33,3	49,2	33,4	53,5	64,6
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9,3	9,8	12,1	10,8	7,8
Текстильное и швейное производство	5,2	4,8	5,7	5,4	6,3
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,2	6,6	7,0	6,6	8,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	9,4	2,7	0,9	3,0	3,7
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	10,5	9,0	9,1	11,3	11,5
Производство кокса и нефтепродуктов	27,5	27,8	26,3	25,5	21,9
Химическое производство	19,0	29,9	10,1	19,2	24,1

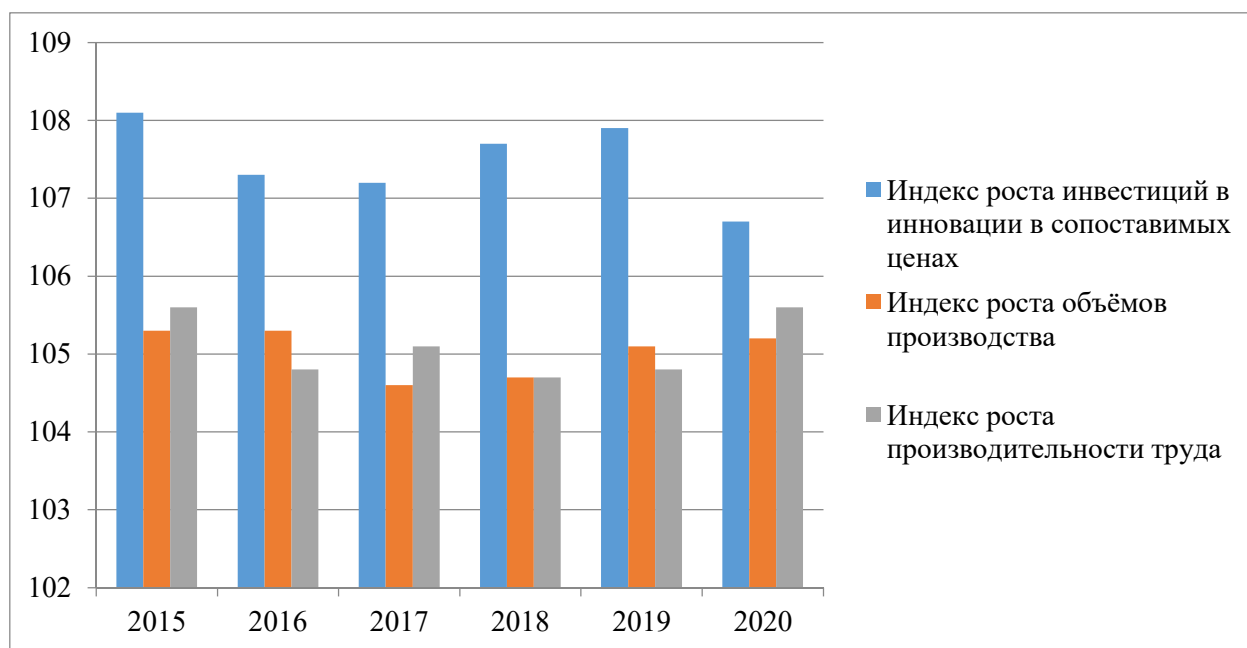


Производство резиновых и пластмассовых изделий	8,0	7,2	6,6	6,7	6,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	28,5	22,4	7,4	8,1	10,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	34,2	25,5	14,8	19,1	14,2
Производство машин и оборудования	8,7	8,8	8,2	6,9	6,6
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,9	8,7	7,8	9,1	9,1
Производство транспортных средств и оборудования	6,1	4,1	1,5	4,8	5,5

**Таблица 3. «Рентабельность продукции по секторам промышленности в 2007-2011 г.». Составлена авторами по данным сайта [www.gks.ru](http://www.gks.ru)**

Низкая рентабельность отдельных отраслей реального сектора экономики обуславливает характер приведенной в таблице 2 экстраполяции данных. Лишь время покажет, сбудутся ли эти прогнозы. Однако уже на сегодняшний день ясно, что проблемы с внедрением инноваций в некоторые отрасли промышленности существуют и проявляются довольно отчетливо.

Несмотря на все проблемы и трудности, нельзя сказать, что промышленные инновации в России являются бесперспективным направлением инвестиций. В целом, российские компании имеют хорошие перспективы для развития и достижения более высоких позиций на мировом рынке при условии решения стоящих перед ними проблем. Необходимо иметь в виду, что рост и результативность отечественных инновационных компаний в сфере промышленного производства напрямую зависит от конкурентной рыночной среды, а т.к. инновационная ниша в России всё ещё не заполнена, то данный факт свидетельствует о появлении новых участников на рынке в ближайшем будущем. Увеличение числа инновационных компаний при их «добросовестном» поведении, государственном контроле и неизменности «правил игры» будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности фирм. Государственная и частная поддержка научной деятельности, которая усиливается уже сейчас, а также более интенсивное взаимодействие прикладных исследований и бизнеса на национальном уровне повлияет на укрепление позиций наших компаний на мировом рынке инноваций. Специально для этого была разработана государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», в рамках которой предполагается поступательное совершенствование процесса производства в более чем 15 отраслях промышленности и достижение следующих целевых показателей:



**Диаграмма 2. Цепные целевые показатели по государственной программе «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Составлено авторами по данным сайта [www.programs-gov.ru](http://www.programs-gov.ru)**

В рамках государственной программы предполагается, что рост финансовых вложений в инновации повлечёт за собой рост общего объёма промышленного производства и рост среднего уровня производительности труда. Тем самым это позволит нашей стране не только укрепить свою позицию поставщика технологически передовой продукции, но и даст возможность приблизиться к среднемировому уровню производительности труда в промышленном секторе экономики.

Положительный эффект от новаторства в производстве также усилит значимость прикладных научных исследований, которые всегда были гордостью нашей страны. В долгосрочной тенденции это приведет к тому, что очень многие российские промышленные инновационные компании смогут по-настоящему эффективно претворять в жизнь свои инновационные проекты за счет развитой материально – технической базы, наличия конкурентных преимуществ и профессиональной компетентности исследователей и сотрудников, не боясь при этом потерять свою долю рынка или совсем уйти с нее; качественно улучшит промышленный потенциал страны. Этот вывод ещё раз подтверждает суждение о том, что инновационное развитие отечественной промышленности – объективное и приоритетное направление деятельности, которое воссоздаст и сохранит промышленную конкурентоспособность России в долгосрочной перспективе.

**Использованные источники:**

1. Инновационное поведение крупнейших российских компаний // Мировая

- экономика и международные отношения. М.: 2009 .— № 3.-С.3-14.
2. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики // Вопросы экономики. М.: 2010 .— № 11.-С.41-61.
  3. Оценка структуры российского промышленного потенциала и её соответствия задачам модернизации экономики// Вопросы экономики. М.: 2011. — № 7. - С.30-43.
  4. Бибилова А. В. Роль и перспектива развития государственных корпораций в экономике промышленного сектора // Российское предпринимательство. М.: 2013. - №15. - С.71-76.
  5. Дмитриева А. Венчурные инвестиции и расчеты ожидаемой доходности на вложенный капитал// Аудитор, 2014, №1, С. 1-5.
  6. Клепикова Л., Ларионова Е. Производство инновационной продукции в секторе промышленности// Инновации и инвестиции, 2014, №1, С. 17-21.
  7. Попов Г. Ю. О методологических подходах к определению показателей технологического развития экономики // Вопросы статистики. М.: 2011. - №7. – С. 50-58.
  8. Смирнов В. В. Концептуальная основа инновационного развития российских металлургических групп //Биржа интеллектуальной собственности. М.: 2013. – Т. XII. - №4.
  9. Сайт [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
  10. Сайт [www.programs-gov.ru](http://www.programs-gov.ru)
  11. Андреева К.Д., Комаров А.В. Проблемы инновационного развития в современной России. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВ-ПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 38-42.
  12. Гиниятуллина Д.Р., Нефед А.И., Комаров А.В. Развитие инфраструктуры инноваций российской экономики. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВ-ПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013.С. 170-174.
  13. Комаров А.В., Нагибин Г.В. Основные проблемы российской экономики на современном этапе //Экономика, социология и право: журнал научных публикаций. - №7 (июль), 2014 г.: материалы XVII междунар. науч. - практ. конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 3-4 июля 2014 г. /Науч. - инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». - М.: Изд-во «Спец. книга», 2014. С. 47-49.
  14. Лабусов М.В., Комаров А.В. Инновационное развитие промышленности

на современном этапе: проблемы и перспективы. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 34-40.

15. Сивова Н.С., Комаров А.В. Основные проблемы развития инновационного бизнеса в России. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 251-256.

16. Михайлов И.Ю., Пискунова О.А., Комаров А.В. Современная инвестиционная политика России: основные черты и инфраструктура. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Биз-нес - Наука - Общество», 2013. С. 83-88.

*Комаров А.В., к.п.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономическая история  
и история экономических учений»*

*Лабусов М.В.*

*студент 3 курса*

*факультет «Международные экономические отношения»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Аннотация.* Статья посвящена изучению современных проблем, существующих в сфере инновационного развития отечественной промышленности. В работе выделены условия привлечения инноваций в промышленность; отражены критерии успешности инновационных проектов. Рассмотрено текущее состояние дел в инновационном развитии российской промышленности, приведены соответствующие примеры. В рамках исследования проанализированы основные трудности, с которыми сталкиваются российские компании, осуществляющие свою деятельность в сфере производства наукоемкой продукции; показаны основные пути решения проблем и перспективы в области промышленных инноваций.

**Ключевые слова:** промышленность, инновации, модернизация, наукоемкость, инвестиции, рентабельность, конкурентоспособность.

Промышленность является важной отраслью экономики России. В 2012 г. на нее приходилось 36,9% всего ВВП страны. Однако, несмотря на эту существенную долю в ВВП, состояние дел в российской промышленности на сегодняшний день оставляет желать лучшего. Существенное количество отраслей по-прежнему находятся в кризисе, многие только сейчас заканчивают переориентацию на потребности современного рынка. В связи с необходимостью вывода промышленности страны из этого состояния на практике все чаще применяется концепция инновационного развития, подразумевающая изменение структуры и материально – технической базы производства на основе внедрения новейших достижений НТП, которые способны обеспечить качественное повышение эффективности производственных процессов. Широкое практическое применение этой концепции в экономиках развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой (в том числе и России), обусловлено тем, что она закладывает основу не только для количественного увеличения объемов производства, но и для ускорения темпов модернизации отраслей экономики и создания конкурентных преимуществ страны в международной торговле.

Для анализа инноваций как пути развития промышленности России сначала нужно выделить факторы ориентации на инновации в развитии:

1. увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в структуре промышленности страны;
2. увеличение доли страны в мировом выпуске наукоемкой продукции;
3. увеличение государственных расходов на НИОКР и расходов на НИОКР на душу населения, а также увеличение доли НИОКР по отношению к ВВП страны;
4. увеличение доли частных инвестиций в структуре НИОКР;
5. усиление взаимодействия между предприятиями и научно-исследовательскими институтами, создание таких институтов непосредственно на базе промышленных предприятий;
6. увеличение расходов на образование как человеческий капитал инновационного развития.

К важным параметрам, позволяющим оценить степень привлекательности инноваций, относятся создаваемые инновацией преимущества, сложность инновации, совместимость с текущим способом ведения дел, проверяемость и наблюдаемость результатов.

Необходимо отметить, что успешность инновационных процессов заключается в достижении инвестором желаемых результатов работы проекта, а именно качественное улучшение производственного процесса или вывода нового товара на рынок. Успешность инновационных процессов

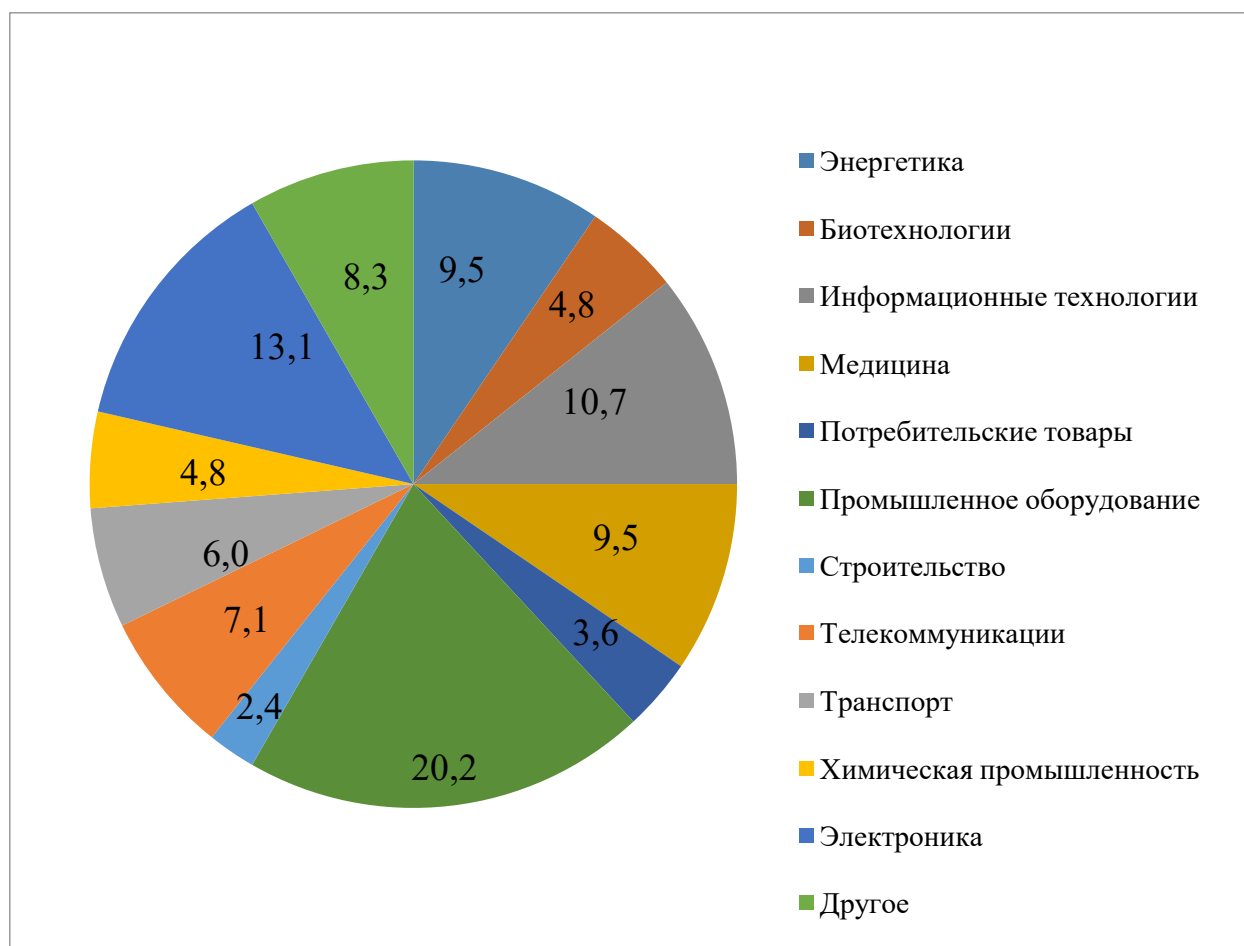
определяется следующими критериями:

1. финансовые результаты внедрения инновационного проекта не должны создавать угрозу существованию компании
2. целесообразность выпуска инновационной продукции определяется её востребованностью у потребителей
3. должна производиться необходимая оценка результатов на всех стадиях инновационного процесса для принятия своевременных решений о продолжении, приостановлении или прекращении осуществления проекта.

Успех инновационного процесса тесно связан с выбором направления, в рамках которого будут проводиться исследования, а также качественно новых, неординарных выводов исследования. Спрос на рынке инноваций будет иметь то новшество, которое будет наиболее практически применимо и принесёт наибольшую коммерческую выгоду инвестору. Статистика показывает, что сегодня менее 10% новых идей могут претендовать на получение патента, и только 5-10% полученных патентов обладают минимальной коммерческой ценностью. Соотношение творческих идей и доходных инновационных проектов составляет 0,03% от общего количества творческих идей. Из этих 0,03% успешными на этапе практической реализации являются 40 – 65% идей [2, с.45].

Однако это мизерное количество инновационных идей, применяемых на практике, вполне может способствовать увеличению доходов и сокращению издержек, а, следовательно, и повышению прибыли компании. К примеру, проведённое в 2009 г. выборочное наблюдение 76 ведущих российских инвестиционных компаний показало, что у 32,4% предприятий годовая выручка составила свыше 250 млн. рублей при том, что у 36,7% предприятий доля инновационной продукции в общей структуре выпуска превысила 80% [2, с.46]. Доходы от продаж у 90,6% исследуемых компаний превысили расходы. К тому же, более половины инвестиционных проектов на этих предприятиях достигает своей самоокупаемости за период до 1 года. Всё это, в целом, соответствует аналогичным показателям ведущих мировых промышленных инвестиционных компаний. Распределение компаний по отраслям промышленности представлено на диаграмме.





**Диаграмма 1. Распределение ведущих российских инновационных компаний по отраслям промышленности в 2012 г. Составлена авторами по данным аналитического бюро «Эксперт».**

Говоря о состоянии дел в российской инновационной сфере, следует также заметить, что средняя продолжительность промышленного инвестиционного проекта до точки безубыточности составляет немногим более 1 года. Средний реальный возврат вложений по инвестициям составляет 7,4 года.

Российские инновационные компании довольно тесно сотрудничают с мировыми партнерами в данной области, что выражается в обмене производственным опытом и закупками лицензий на использование той или иной технологии (в энергетике наши компании тесно взаимодействуют с немецкой компанией Siemens, а в сталелитейной промышленности наибольшим международным взаимодействием отличаются российская «Северсталь» и американская Rouge Industries, а также итальянская Lucchini).

Однако, несмотря на ориентацию российских новаторов на мировых лидеров и активное их взаимодействие, российские промышленные инвестиционные компании по-прежнему сталкиваются с множеством проблем в процессе своей деятельности.

Главной проблемой российских инновационных компаний является

ограниченность их производственной базы, что препятствует увеличению объемов производства инновационной продукции, а зачастую даже простому достижению планируемых объемов выпуска. Развитыми производственными мощностями обладают только наиболее передовые инновационные компании, количество которых крайне мало. К этой проблеме можно также отнести отсутствие обширной производственно-социальной инфраструктуры. Эта проблема является на сегодняшний день наиболее актуальной в инновационной деятельности в нашей стране.

Действительно, объем современных мощностей в российской промышленности по-прежнему остаётся довольно низким. В течение 2006 – 2011 г. удельный вес предприятий промышленности, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве предприятий составлял 9-10%. В структуре обрабатывающих производств сохранялся самый низкий уровень доли организаций, осуществлявших технологические инновации, в издательской и полиграфической деятельности – 3%, в обработке древесины и производстве изделий из дерева – 4 – 5% [7, с.17]. Доля новых мощностей в обрабатывающем секторе промышленности в 2009 г. достигла 14% от общего числа, но таких изменений все равно недостаточно. Это приводит к тому, что новое оборудование отечественным компаниям приходится закупать за границей. Но такие закупки не всегда удовлетворяют потребности производства, следствием чего является невысокая загрузка мощностей и невысокий совокупный объем производства у большинства наукоемких предприятий. Это также тормозит создание современных технопарков вокруг промышленных производств [3, с.35].

Другой существенной проблемой является неправильное определение современных инновационных трендов, ошибки в оценке рыночных колебаний и, как следствие, невысокий спрос на свою продукцию. Зачастую потребности потребителя недостаточно полно учитываются при определении направления инновационной деятельности.

Не менее важной проблемой, с которой сталкиваются многие российские инновационные промышленные компании, является отсутствие или слабое проявление конкурентных преимуществ, в частности:

1. низкое качество наукоемкой продукции
2. увеличение производственных затрат
3. недостаточная надежность продукции, отсутствие длительных гарантий
4. слабое проявление качественно новых свойств (признаков) в продукции.

Из-за отсутствия этих конкурентных преимуществ многие российские компании не могут расширить свою деятельность на внутреннем рынке инноваций и практически не могут выйти на мировой рынок. Их продукция просто не пользуется спросом. Слабая самокупаемость отпугивает многих потенциальных инвесторов от вложений в реальный сектор экономики.

Российские компании, занимающиеся инновационной или венчурной деятельностью, часто сталкиваются с финансовыми проблемами. В нашем законодательстве не предусмотрено применение льгот в области налогообложения инновационных/венчурных инвестиций, поэтому для осуществления таких вложений приходится использовать модель паевого фонда. Однако такая модель для венчурных инвестиций не совсем удобна, т.к. в этом случае требуется наличие крупного закрытого паевого инвестиционного фонда, а также привлечение профессиональных участников фондового рынка [6, с.5]. Эти меры, в свою очередь, являются довольно затратными, особенно для небольших предприятий. Многие промышленные компании России в процессе практического внедрения инноваций сталкиваются, в том числе с такими проблемами, как дефицит личных связей и дефицит рекламы.

Все вышеприведенные проблемы обуславливают довольно низкие темпы развития инновационного сектора промышленности страны и недостаточно высокую привлекательность для новых инвестиций, невысокую степень успешности большинства российских инновационных фирм.

Критерий успешности	Степень успеха,%		Степень неудачи,%	
	Высокий	Средний	Высокая	Средняя
Величина прибыли	2,1	61,7	84,6	12,8
Величина спроса	4,1	77,6	63,2	31,6
Преимущества	2,0	57,1	36,8	50,0
Объём сбыта	6,0	74,0	78,9	21,1
Цена продукта	4,0	70,0	43,2	56,8

**Таблица 1. Соответствие результатов инновационных проектов ожиданиям инвесторов. Составлена авторами по данным аналитического бюро «Эксперт».**

Данные трудности в осуществлении инноваций также обуславливают несущественную роль России на мировом рынке высоких технологий: доля нашей страны в их мировом обороте составляет лишь около 1%.

Потенциальными путями решения этих проблем являются:

1. технологическое совершенствование и структурная перестройка промышленного потенциала;
2. стимулирование ускоренного обновления (модернизации);
3. увеличение государственной поддержки слабых инновационных производств, а также активное привлечение частных инвестиций в данную область;
4. применение на начальном этапе мер по защите национального рынка инновационной продукции от иностранных аналогов;
5. улучшение законодательной базы как правовой основы деятельности инновационных компаний;
6. улучшение компаниями своей осведомленности современными

тенденциями на рынке инноваций;

7. сохранение и развитие среды генерации знаний (НИИ, аналитических центров и т.д.)

Вид деятельности	Рост затрат на технологические инновации	Рост объема отгруженной продукции	Рост объема/рост затрат
Всего промышленное производство	130,3	97,9	0,8
Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых	176,5	70,7	0,4
Добыча полезных ископаемых, кроме топливных	165,9	235,5	1,4
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	163,9	137,3	0,8
Текстильное и швейное производство	221,4	152,0	0,7
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	331,3	242,5	0,7
Обработка древесины и производство изделий из дерева	101,4	123,6	1,2
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	112,6	75,0	0,7
Производство кокса, нефтепродуктов	117,9	120,8	1,0
Химическое производство	181,0	120,2	0,7
Производство резиновых и пластмассовых изделий	133,4	100,2	0,8
Производство прочих неметаллических продуктов	80,5	134,3	1,7
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	170,2	99,1	0,6
Производство машин и оборудования	172,3	129,1	0,7
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	139,8	121,6	0,9
Производство транспортных средств и оборудования	140,2	94,5	0,7
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	141,0	122,5	0,9

**Таблица 2. Прогноз роста затрат на технологические инновации и объема отгруженных инновационных товаров по видам деятельности (2015 г. в % к 2011 г.). Составлена авторами по данным Клепикова Л., Ларионова Е. Производство инновационной продукции в секторе промышленности //Инновации и инвестиции, 2014, №1, С. 17-21.**

Как мы видим из таблицы, рост объема отгруженной продукции не покрывает, согласно прогнозам, рост затрат на технологические инновации в таких стратегически важных для России отраслях промышленности, как химическая промышленность, металлургия, машиностроение (в т.ч. точное машиностроение). Это может быть связано с недостаточной востребованностью продукции на отечественном или мировом рынке и, как следствие, низкой прибыльностью или вовсе убыточностью производства, а также неэффективной организацией производства. В качестве доказательства к высказанным суждениям можно привести следующую таблицу:

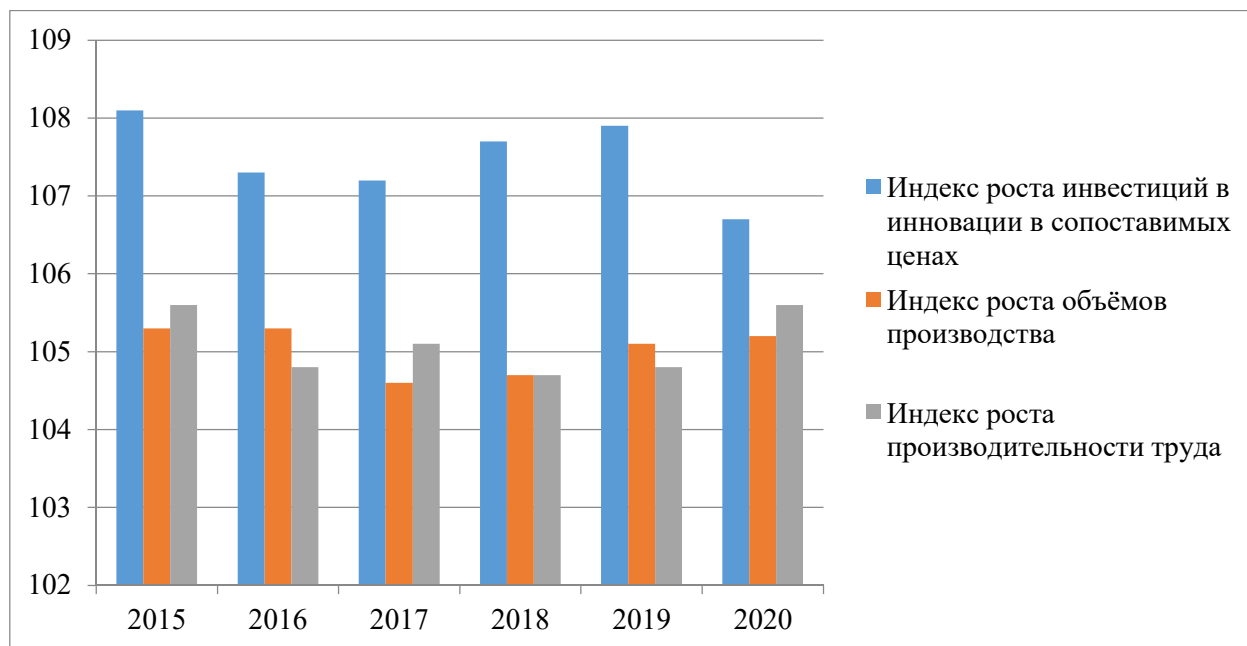
<b>Сектор промышленности</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Добыча топливно – энергетических полезных ископаемых	30,1	22,6	28,2	29,2	27,5
Добыча полезных ископаемых (исключая топливно – энергетические)	33,3	49,2	33,4	53,5	64,6
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9,3	9,8	12,1	10,8	7,8
Текстильное и швейное производство	5,2	4,8	5,7	5,4	6,3
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,2	6,6	7,0	6,6	8,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	9,4	2,7	0,9	3,0	3,7
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	10,5	9,0	9,1	11,3	11,5
Производство кокса и нефтепродуктов	27,5	27,8	26,3	25,5	21,9
Химическое производство	19,0	29,9	10,1	19,2	24,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	8,0	7,2	6,6	6,7	6,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	28,5	22,4	7,4	8,1	10,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	34,2	25,5	14,8	19,1	14,2
Производство машин и оборудования	8,7	8,8	8,2	6,9	6,6
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,9	8,7	7,8	9,1	9,1
Производство транспортных средств и оборудования	6,1	4,1	1,5	4,8	5,5

**Таблица 3. «Рентабельность продукции по секторам промышленности в 2007-2011 г.». Составлена авторами по данным сайта [www.gks.ru](http://www.gks.ru)**

Низкая рентабельность отдельных отраслей реального сектора экономики обуславливает характер приведенной в таблице 2 экстраполяции данных. Лишь время покажет, сбудутся ли эти прогнозы. Однако уже на сегодняшний день ясно, что проблемы с внедрением инноваций в некоторые

отрасли промышленности существуют и проявляются довольно отчетливо.

Несмотря на все проблемы и трудности, нельзя сказать, что промышленные инновации в России являются бесперспективным направлением инвестиций. В целом, российские компании имеют хорошие перспективы для развития и достижения более высоких позиций на мировом рынке при условии решения стоящих перед ними проблем. Необходимо иметь в виду, что рост и результативность отечественных инновационных компаний в сфере промышленного производства напрямую зависит от конкурентной рыночной среды, а т.к. инновационная ниша в России всё ещё не заполнена, то данный факт свидетельствует о появлении новых участников на рынке в ближайшем будущем. Увеличение числа инновационных компаний при их «добросовестном» поведении, государственном контроле и неизменности «правил игры» будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности фирм. Государственная и частная поддержка научной деятельности, которая усиливается уже сейчас, а также более интенсивное взаимодействие прикладных исследований и бизнеса на национальном уровне повлияет на укрепление позиций наших компаний на мировом рынке инноваций. Специально для этого была разработана государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», в рамках которой предполагается поступательное совершенствование процесса производства в более чем 15 отраслях промышленности и достижение следующих целевых показателей:



**Диаграмма 2. Цепные целевые показатели по государственной программе «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Составлено авторами по данным сайта [www.programs-gov.ru](http://www.programs-gov.ru)**



В рамках государственной программы предполагается, что рост финансовых вложений в инновации повлечёт за собой рост общего объёма промышленного производства и рост среднего уровня производительности труда. Тем самым это позволит нашей стране не только укрепить свою позицию поставщика технологически передовой продукции, но и даст возможность приблизиться к среднемировому уровню производительности труда в промышленном секторе экономики.

Положительный эффект от новаторства в производстве также усилит значимость прикладных научных исследований, которые всегда были гордостью нашей страны. В долгосрочной тенденции это приведет к тому, что очень многие российские промышленные инновационные компании смогут по-настоящему эффективно претворять в жизнь свои инновационные проекты за счет развитой материально – технической базы, наличия конкурентных преимуществ и профессиональной компетентности исследователей и сотрудников, не боясь при этом потерять свою долю рынка или совсем уйти с нее; качественно улучшит промышленный потенциал страны. Этот вывод ещё раз подтверждает суждение о том, что инновационное развитие отечественной промышленности – объективное и приоритетное направление деятельности, которое воссоздаст и сохранит промышленную конкурентоспособность России в долгосрочной перспективе.

#### **Использованные источники:**

1. Инновационное поведение крупнейших российских компаний // Мировая экономика и международные отношения. М.: 2009 .— № 3.-С.3-14.
2. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики // Вопросы экономики. М.: 2010 .— № 11.-С.41-61.
3. Оценка структуры российского промышленного потенциала и её соответствия задачам модернизации экономики// Вопросы экономики. М.: 2011. — № 7. - С.30-43.
4. Бибикина А. В. Роль и перспектива развития государственных корпораций в экономике промышленного сектора // Российское предпринимательство. М.: 2013. - №15. - С.71-76.
5. Дмитриева А. Венчурные инвестиции и расчеты ожидаемой доходности на вложенный капитал// Аудитор, 2014, №1, С. 1-5.
6. Клепикова Л., Ларионова Е. Производство инновационной продукции в секторе промышленности// Инновации и инвестиции, 2014, №1, С. 17-21.
7. Попов Г. Ю. О методологических подходах к определению показателей технологического развития экономики // Вопросы статистики. М.: 2011. - №7. – С. 50-58.
8. Смирнов В. В. Концептуальная основа инновационного развития российских металлургических групп //Биржа интеллектуальной собственности. М.: 2013. – Т. XII. - №4.
9. Сайт [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

10. Сайт [www.programs-gov.ru](http://www.programs-gov.ru)

11. Андреева К.Д., Комаров А.В. Проблемы инновационного развития в современной России. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВ-ПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 38-42.

12. Гиниятуллина Д.Р., Нефед А.И., Комаров А.В. Развитие инфраструктуры инноваций российской экономики. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 1 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВ-ПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013.С. 170-174.

13. Комаров А.В., Нагибин Г.В. Основные проблемы российской экономики на современном этапе //Экономика, социология и право: журнал научных публикаций. - №7 (июль), 2014 г.: материалы XVII междунар. науч. - практ. конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 3-4 июля 2014 г. /Науч. - инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». - М.: Изд-во «Спец. книга», 2014. С. 47-49.

14. Лабусов М.В., Комаров А.В. Инновационное развитие промышленности на современном этапе: проблемы и перспективы. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 34-40.

15. Сивова Н.С., Комаров А.В. Основные проблемы развития инновационного бизнеса в России. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 251-256.

16. Михайлов И.Ю., Пискунова О.А., Комаров А.В. Современная инвестиционная политика России: основные черты и инфраструктура. Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе: материалы VI Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции (заочной): в 2 частях. Часть 2 /М-во обр. и науки РФ ФГБОУВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина; [отв. ред. А.А. Бурмистрова]. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес - Наука - Общество», 2013. С. 83-88.

*Комаровских Я. И.  
студент 2го курса  
Научный Исследовательский Институт  
Высшая Школа Экономики  
Россия г. Пермь*

## **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ РОССИИ**

### **Аннотация**

В данной статье проводилось исследование влияние санкций на финансовые рынки России. Финансовый рынок является очень важной составляющей экономики России. Данная тема еще малоисследована, так как явление возникло сравнительно недавно. Для выявления влияния на финансовые показатели использовался регрессионный анализ. В результате исследование влияние на финансовые рынки было выявлено, так же была описана степень этого влияния. В работе наглядно показаны результаты исследования, что облегчает восприятие и дает возможность проанализировать полученные данные.

### **Ключевые слова**

Санкции; акции; инвесторы; курс рубля; финансовые рынки; компании под санкциями; контрсанкции; цены на нефть; ценные бумаги; Sudden Stop; сокращение потока капитала; индекс ММВБ; индекс РТС.

Экономические санкции, введенные против России на сегодняшний день, это тема, которая беспокоит не только экономистов, но и граждан страны. Это явление нашло отражение во многих сферах экономики и различных экономических показателях. Цель исследования заключается в том, что бы выявить влияние санкций на финансовые рынки Российской Федерации и состояние тех компаний, которые попали под воздействие санкций, а так же оценить степень этого влияния. Задачи, которые были поставлены для достижения цели, это выявление взаимосвязей между финансовыми показателями и введением санкций. Данная цель является актуальной, так как Россия только недавно столкнулась с таким явлением, и еще очень мало исследований проведено в этой сфере. Статья может оказаться полезным для прогнозирования будущих состояний экономики страны, а так же для оценки сегодняшнего положения и возможных путей выхода из сложившейся ситуации.

**Понятие экономических санкций включает в себя меры экономической направленности, имеющие ограничивающий характер и применяющиеся по отношению к определенной стране одним государством или группой государств, но четкого определения в международном праве и в уставе ООН не имеется.** Экономические санкции характеризуются интенсивностью воздействия и политическими задачами, на которые они направлены. Важно отметить, что с течением времени, как показывают исследования, санкции стали более дешевыми для стран субъектов, да и ущерб для стран объектов так же значительно сократился. [ Братерский М. В 2009]

Данная тенденция обусловлена глобализацией, выражающейся в диверсификации экспортно-импортных потоков всех стран. Санкции не блокируют внешнеэкономическую деятельность государства в наше время, но они повышают издержки данной деятельности. Но в то же время глобализация может усугубить влияние санкций, так как появляется возможность отслеживать платежи и финансовые потоки для вмешательства в финансовую мировую торговлю и блокирование торговых операций. Но, не смотря на падающую эффективность и все остальные минусы санкции - любимый инструмент политиков и их использование в мире совсем не уменьшается. В данной статье хотелось бы сконцентрироваться именно на финансовых санкциях против Российской Федерации, которые были введены в июле и августе 2014 года, а так же на влиянии внешне политической напряженной обстановки на финансовый рынок РФ.

В связи с введенными мерами в России возникла такая ситуация как “sudden stop”. “Sudden stop” это такое явление в финансовой сфере экономики, когда происходит резкое сокращение потока капитала, либо его остановка. [Cavallo E; Powell A. and Pedemonte M. 2015] Чаще всего такие резкие сокращения потоков появляются во время кризисов и имеют пагубный эффект на экономическую производительность. Однако явление “sudden stop” может быть вызвано поведением мировых и местных инвесторов, и в случае если внезапные остановки связаны со снижением валового притока от иностранных инвесторов, политические меры должны быть направлены на снижение уязвимости отечественной экономики к внешним финансовым потрясениям. [Calderón César and Kubot Megumi 2013]

В России остановка капитала вызвана поведением зарубежных инвесторов, причем они в свою очередь вынуждены прекратить инвестиции не по собственной воле. “Sudden stop” в Российской Федерации вызван «искусственно», из за санкций в финансовой сфере. Это крайне опасная ситуация для экономики, и обычно такое резкое сокращение потока капитала вызвано кризисом, в нашей же стране оно может стать его причиной. Компании в России попали в сложную ситуацию из-за отсутствия возможностей получения зарубежных кредитов.

Рассмотрим состояние компаний, оценивая стоимости их ценных бумаг. Простое наблюдение и сравнение динамики котировок компаний попавших под влияние санкций и избежавших их не дает возможности сделать четкие выводы, поэтому рассмотрим динамику акций компаний относительно определенной даты. В рассмотрение включены события за месяц до заданной точки и 2 месяца после. Нормализовав данные вокруг даты, мы получим изменения до и после заданной точки. Так как санкции не были введены в одно и то же время, и санкции от разных стран так же вводились по-разному, то за точку отсчета было решено взять 28.02.2014. Именно в этот период, а именно 27 февраля Сергей Аксенов стал председателем правительства автономии, и первого марта он официально

обратился к российскому президенту с просьбой «об оказании содействия в обеспечении мира и спокойствия на территории АРК» [Сайт президента Российской Федерации, <http://www.kremlin.ru/events/president/news/20353>]. Тогда же В.В. Путин внёс в Совет Федерации обращение об использовании Вооружённых Сил России на территории Украины «до нормализации общественно-политической обстановки в этой стране» Таким образом можно сказать, что конец февраля стал наиболее геополитически напряженным периодом во всей истории кризиса на Украине, чем и обусловлен выбор 28 февраля. В рассмотрение были взяты акции тех компаний, которые попали под влияние санкций, а так же сам индекс. Компании в рассмотрении: Аэрофлот, Новатек, Сбербанк, Газпром, Роснефть, Транс нефть и ВТБ банк.

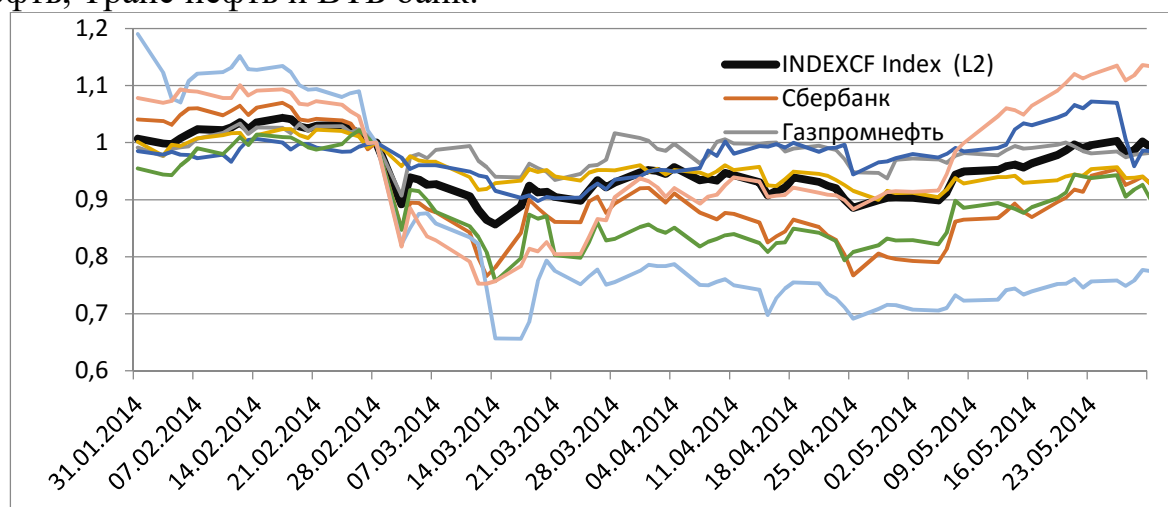


Рис. 9 Нормализованный график иллюстрирующий цены на акции компаний под санкциями

Из графика заметно, что все компании и индекс в том числе, продемонстрировали отрицательную динамику после 28 февраля. Особенно резкий скачок цен на акции заметен у таких компаний как Аэрофлот, ВТБ банк, Новатек и Газпромнефть. Роснефть и Транснефть не продемонстрировали такого глубокого падения. Акции Аэрофлота, которые до этого ценились на бирже высоко, упали на 35% от нормального значения и еще больше от своей старой стоимости. Причиной этого возможно стали обсуждения российскими властями введения ограничений или запрета транзитных полетов европейских авиакомпаний из Европы в Азию через территорию России, а так же другие внешние и внутренние факторы. Аэрофлот, ВТБ, Новатек, Сбербанк упали ниже рыночной доходности, что показывает сильное неблагоприятное влияние внешних условий на динамику цен акций. Видно, что эти компании очень сильно зависят от самого индекса. Такие компании как Транснефть, Газпромнефть и Роснефть не упали так сильно, и даже смогли вернуться к своим прежним показателям месяц спустя. Стоит отметить, что цены на нефть марки Brent в этот период составляли 109 \$, и последующие 2 месяца от этой цены не отошли. Возможно, это стало сглаживающим падение фактором в этот не простой



период. Далее же в апреле сам рынок и акции компаний начали проявлять тенденцию к росту. В тот период это могло быть обусловлено позитивной конъюнктуре мировых рынков капитала, а так же отсутствием новостей с Украины, негативно влияющих на рынок акций.

### **Влияние изменения курса рубля на финансовый сектор**

Начиная с октября 2014 года рубль начал стремительно падать. В нынешней экономической обстановке для этого есть все основания.

Одним из факторов, оказавшим воздействие на курс рубля, является цена на нефть. Нельзя недооценивать этот аспект, так как Россия страна с сырьевой экономикой, но экспорт нефти в ней составляет около 8% от ВВП. Так аналитики с Wall Street предсказывают 4,7%-ное уменьшение ВВП России в 2015 году из-за удешевления нефти. [Richter Wolf 2014] Удешевление в свою очередь связано с увеличением производства нефти благодаря нетрадиционным источникам (открытие способа добычи сланцевой нефти в США). Немаловажно отметить, что произошло замедление роста спроса, в основном из-за сокращения роста китайской экономики. Значительную роль сыграло появление на мировом рынке Иранской и Иракской нефти. Таким образом, предложение превысило спрос, и сокращение добычи не произошло, так как это обычно было в странах ОПЕК, поэтому цены начали стремительно падать. [Акиндинова А.В. и Гурвич Е.Т. 2014].

Значимым фактором снижения покупательной стоимости рубля в 2015 году стали действия банков и компаний, действия которых, часто рассматривались как «спекулятивные», но это были лишь сделки для получения прибыли. Действия игроков на валютной бирже при таких операциях привели к волатильности курсов относительно основной тенденции изменения курса.

Еще одной серьезной причиной ослабления рубля является отток капитала. В 2013 году эта цифра составляла 61 млрд. долларов. В 2014, «санкционном» году, она была равна 152 млрд. долларов, что превысило и прогноз Центробанка в 128 млрд. долларов. Такое колоссальное увеличение оттока капитала наносит сильный удар по экономике России и играет роль в ослаблении рубля. Сам же отток капитала, по данным Центробанка происходил за счет роста долларовых депозитов за счет переводов рублевых, покупки валюты населением, погашения внешнего долга российским частным сектором при ограниченной возможности ее рефинансирования из-за санкций. Для того что бы закрыть этот долг Центробанк выделяет средства на его покрытие, так в 2014 году было выдано 108 млрд. долларов. Но этого не хватает для покрытия всего долга, и в будущих годах так же ожидается немалый отток капитала, который сейчас оценивается министерством финансов в 90-100 млрд. долларов. Возможность рефинансирования долгов при нынешних геополитических условиях исключается, поэтому для уравнивания платежного баланса требуется сокращение по импорту. Курс напрямую зависит от импорта и эластичность



по этим показателям почти единичная. Сокращению импорта будет соответствовать падение рубля, и, учитывая, что отток будет значительным, то рубль с большей вероятностью в этом году не укрепится.

Далее, интересно пронаблюдать, как такое значительное удешевление рубля повлияло на инвесторов, в том числе рублевых и долларовых. Для этого была проведена регрессия между курсом рубля и индексом ММВБ и РТС. РТС - индекс московской биржи, рассчитанный в долларах. Он представляет собой усредненное значение по акциям 50 крупным российским компаниям, которые наиболее капитализированы и чьи ценные бумаги ликвидны. Так по индексу РТС можно проследить состояние рынка, а, следовательно, и инвесторов, которые вкладываются в долларовые активы. Индекс ММВБ это рублевый рассчитывающийся так же на основе 50 крупнейших компаний, его динамика влияет на инвесторов, вкладывающихся в российские рублевые активы. (Все данные были взяты с 06.01.2014-02.04.2015)

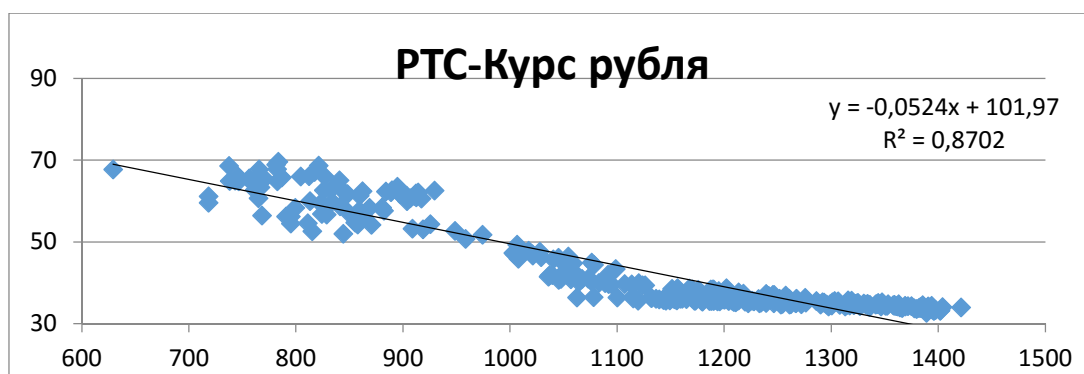


Рис. 10 График иллюстрирующий зависимость индекса РТС и курса рубля

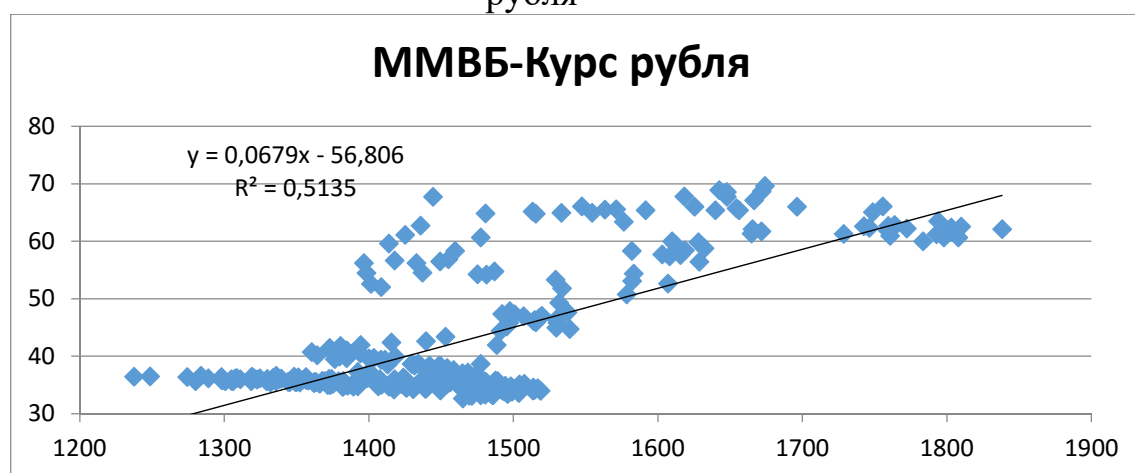


Рис. 11 График иллюстрирующий зависимость индекса ММВБ и курса рубля

На графиках представленных выше показана регрессионная зависимость индексов ММВБ и РТС от курса рубля. На первом графике коэффициент детерминации  $R^2$  равен 0,8702, что свидетельствует о высоком качестве модели. Так как данная модель является парной, то коэффициент

детерминации равен квадрату корреляции, которая показывает степень взаимосвязи между величинами. В данной модели корреляция равна 0,9 что показывает очень сильную линейную зависимость между величинами. Видно, что чем ценнее был рубль и дешевле доллар, тем индекс был больше. Из графика можно сделать вывод о том, что девальвация рубля негативно сказывается на долларовых активах российских компаний, а, следовательно, на долларовых инвесторах.

Второй график иллюстрирует зависимость между индексом ММВБ и курсом рубля. Здесь коэффициент  $R^2$  равен 0,5135, что соответствует среднему качеству модели. В данной выборке коэффициент корреляции равен 0,7. Это так же свидетельствует о высокой степени зависимости одной величины от другой. Так на графике видно, что чем дешевле рубль и, соответственно, дороже доллар, тем больше индекс ММВБ. Таким образом, можно сказать о том, что рублевым инвесторам выгодно удешевление рубля.

В конце данной статьи хотелось бы обобщить все результаты проделанной работы.

В исследовании были получены некоторые результаты, а так же раскрыты явления, происходящие на Российском финансовом рынке. Путем нормализации данных вокруг определенной даты, наиболее геополитически напряженной, было проведено сравнение до данной точки и после. В результате было выявлено явное удешевление стоимости ценных бумаг компаний попавших под санкции после точки «отсчета».

В следующей части исследования, описывающей зависимость между курсом рубля и Российскими индексами, была получена видимая связь между показателями. Так же была объяснена взаимосвязь между изменением курса рубля и введением санкций. Выводами стало то, что девальвация рубля негативно отразилось на долларовых инвесторах, в то время как рублевым инвесторам она стала выгодной. Учитывая взаимосвязь курса и санкций можно сказать, что их введение сильнее затронуло долларовых инвесторов, нежели рублевых.

Для более обширного исследования можно так же сравнить изменения, произошедшие с финансовыми показателями тех компаний, которые имели западные компании в качестве партнеров по бизнесу. Так же интересно было бы продолжить исследовать влияние на макроэкономические показатели, так как оно ожидается в долгосрочном периоде. Так как проблема актуальна, и развивается активно и на текущий момент, то могут появиться новые изменения, касающиеся политики и экономики, что может стать полноценным продолжением данного исследования и статьи.

#### **Использованные источники:**

1. Братерский М. В. «Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования» Безопасность Евразии. 2009. № 2 (36)
2. Ершов М. (2014) «Какая экономическая политика нужна России в условиях санкций?» «Вопросы экономики», № 12, 2014, Москва

3. Центральный Банк РФ (2015), Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов. Центральный Банк РФ, Москва.
4. Центральный банк Российской Федерации (2014), Доклад о денежно-кредитной политике Центральный банк Российской Федерации, Москва
5. Центральный банк Российской Федерации (2015), Доклад о денежно-кредитной политике Центральный банк Российской Федерации, Москва
6. «Все санкции Запада против России» (2014) доступно на <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587> (08.05.2015)
7. «Чистый отток капитала из России в I квартале 2015 года снизился на 32%» (2015) доступно на: <http://www.vedomosti.ru/economics/news/2015/04/09/chistii-ottok-kapitala-iz-rossii-v-i-kvartale-2015-goda-snizilsya-na-32> (08.05.2015)
8. Сайт президента Российской Федерации, доступно на <http://www.kremlin.ru/events/president/news/20353> (01.05.2015)
9. Calderón César and Kubot Megumi (2013), «Sudden stops: Are global and local investors alike?», Journal of International Economics 89, 122–142
10. Cavallo E; Powell A. and Pedemonte M. (2015), « A new taxonomy of Sudden Stops: Which Sudden Stops should countries be most concerned about?», Journal of International Money and Finance 51 (2015) 47-70
11. Richter Wolf (2014), «Plunging Oil Prices: Winners and Losers», доступно на <http://www.econmatters.com/2014/12/plunging-oil-prices-winners-and-losers.html> (08.05.2015)
12. Yu Lintao (2015) «Russia's Twin Troubles - Falling energy prices and sanctions by Western countries spur the vulnerable Russian economy to make changes» Benchmark Information Limited, Jan 8, 2015, Beijing China,
13. Финансовый портал Финам: <http://www.finam.ru/> (05.05.2015)

*Коновалов И.Н.  
студент 4 курса  
ИСГТ ТПУ*

*Коновалова Н.И.  
старший преподаватель  
кафедра ИГПД ИК ТПУ*

*Апарин К.М.  
студент 4 курса  
ИСГТ ТПУ*

*Россия, г. Томск*

## **КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** в статье рассматривается организация процесса управления рисками. Представлены классификация рисков и процесс управления рисками.

**Ключевые слова:** риск, контроль, метод.

Любая предпринимательская деятельность предполагает добровольное принятие на себя рисков в целях получения прибыли, поэтому справедливо утверждать, что управление рисками происходит в любой организации, а каким образом организован этот процесс: стихийно или осознанно - вопрос корпоративной культуры. Более высокий уровень управления рисками обеспечивается созданием системы внутреннего контроля, которая в отличие, например, от руководителя и главного бухгалтера занимается контролем рисков организации, не сочетая эту деятельность с другой. Контроль, согласно Международному профессиональному стандарту внутреннего аудита 2130, в самом своем основном значении - это сила, которая ведет к тому, что то-то случается или не случается. Именно благодаря контролю руководство может добиваться поставленных целей.

В области управления рисками необходимо понимать суть трех понятий: риск, оценка рисков и управление рисками. Риском является возможность наступления какого-либо события (стечения обстоятельств), которое в случае реализации оказало бы негативное влияние на достижение компанией своих долгосрочных и краткосрочных целей. Риск измеряется путем оценки последствий (в денежном выражении) и вероятности наступления событий.

Классификацию рисков можно представить следующим образом:

- риски, связанные с основной деятельностью - это риски, относящиеся к основным производственным процессам. Например, для производственной компании - производство, закупки, продажи и прочие операции, для финансовой компании - привлечение, размещение средств и пр.;

- риски вспомогательных процессов - это риски, относящиеся к вспомогательным (поддерживающим) бизнес-процессам, таким как подготовка управленческой и бухгалтерской отчетности, управление персоналом, информационные технологии;

- риски внешней среды - риски, связанные с внешней средой, на которые компания не может оказывать непосредственного влияния;
- риски корпоративного управления.

Оценка рисков - это процесс систематизированного изучения и обобщения профессиональных суждений о вероятности наступления неблагоприятных условий и (или) событий. Процесс оценки рисков должен включать средства формирования и обобщения профессиональных суждений по включению оценки риска в план-график проведения аудиторских проверок. Руководитель внутреннего аудита должен устанавливать приоритетность аудита для областей или направлений бизнеса с учетом уровня рисков. Интуитивный подход к управлению рисками вместо систематического процесса ухудшает культуру управления ими - каждый работник боится обозначить все возможные или реально существующие проблемы. В некоторых случаях из-за страха перед руководящим персоналом многие негативные ситуации и их последствия не выявляются вовремя или они и вовсе скрываются, а это часто приводит к увеличению отрицательных последствий в ходе деятельности организации.

Одной из важных целей управления рисками является ранжирование рисков - распределение ресурсов для реагирования на наиболее существенные риски. В этом случае используют понятие значимости риска, которую определяют следующим образом:

$$\text{Ожидаемая значимость риска} = \text{Величина влияния возможных последствий} * \text{Вероятность наступления события.}$$

Показатель величины влияния установленного риска на производственный цикл организации позволяет определить, какие финансовые последствия ожидают организацию в случае реализации обнаруженного риска. Уровень влияния оценивается в денежном выражении.

Для того чтобы сделать заключение об адекватности процессов управления рисками, внутренние аудиторы должны убедиться в достижении следующих ключевых целей процессов управления рисками, а именно:

- риски, которые могут появиться в процессе реализации бизнес-стратегии и осуществлении деятельности организации, выявляются и оцениваются;
- высшее руководство и совет директоров определили приемлемый уровень риска для организации (риск-аппетит);
- риски регулярно переоцениваются;
- результаты оценки рисков периодически направляются исполнительному руководству и совету директоров.

Служба внутреннего аудита должна оценить степень выполнения данных целей, чтобы сформировать и выразить мнение об адекватности процессов управления рисками в организации. Эта задача должна выполняться службой внутреннего аудита не только в ходе проведения отдельных проверок; напротив, она должна выполняться в ходе выполнения

всех проверок. Аудиторам необходимо постоянно осуществлять поиск признаков существования проблем или причин для беспокойства в сфере управления рисками.

Безусловно, оценку рисков не всегда можно произвести по конкретной формуле или измерить количественно. Успешная оценка рисков очень часто основывается на профессиональных суждениях и опыте внутренних аудиторов и руководителя внутреннего аудита. Процессы управления рисками в разных организациях могут существенно различаться в зависимости от вида бизнеса, масштабов и сложности структуры организации и могут быть:

- формальными или неформальными;
- количественными или субъективными;
- внедренными в бизнес-единицах или централизованными на корпоративном уровне.

В любом случае организация выстраивает процессы в соответствии со своей культурой, стилем управления и целями деятельности. Менее крупные организации могут создавать неофициальный комитет по контролю рисками для обсуждения рисков организации и принятия регулярных корректирующих действий, а внутренний аудитор уже определяет, является ли выбранная организацией методология достаточно полной и соответствующей деятельности организации.

#### **Использованные источники:**

1. Бурцев В.В. Внутренний аудит: оценка эффективности // Вестник машиностроения. - 2006. - № 9. - С. 78 - 81.
2. Международный профессиональный стандарт внутреннего аудита 2130 «Контроль» [Электронный ресурс].
3. Панкратова Л.А. Внутренний аудит в современной системе управления организацией // Аудитор. - 2012. - № 6.
4. Российская Федерация. Министерство Финансов. Информация N ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» [Электронный ресурс].

*Кононенко И.А.  
студент 2 курса  
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Орел*

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТЕХИНВЕСТСТРОЙ»**

Перед экономистами всех предприятий стоит немало задач. Одной из главных является определение оптимальной величины оборотных фондов. В связи с этим, политика управления оборотными средствами должна основываться на обеспечении платежеспособности предприятия и решении экономических задач для поддержания оптимального объема и структуры



оборотного капитала.

Еще одна не менее важна проблема состоит в определении и обеспечении оборотными средствами, т.к. предприятию требуется определить источник финансирования своих текущих активов для сохранения непрерывности своего производственного цикла. Негативные экономические явления в стране (взаимные неплатежи, высокая цена кредитов банка) воздействуют на предприятие так, что обеспечение производства денежными ресурсами становится более трудоемкой задачей.

Рассмотрим пути повышения эффективности использования оборотных средств на основе дебиторской задолженности в открытом акционерном обществе «Техинвестстрой».

Для стимулирования и выявления более платежеспособных покупателей, в организации следует ввести метод учета заказов и использовать системы скидок. Для этого необходимо использовать метод ABC – анализа. Идея метода ABC анализа строится на основании принципа Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», в настоящий момент более известного как «правило - 20 на 80».

Помимо этого, существуют и другие приемы управления дебиторской задолженностью. Эти методы можно представить в виде дерева целей (Рис. 1)



Рисунок 1 - Дерево целей «Разработка мероприятий по оптимизации дебиторской задолженности для ОАО «Техинвестстрой».

Управление дебиторской задолженностью может осуществляться и другим способом. Например, разработкой политики коммерческого кредитования предприятия, т.е. предоставления отсрочки платежа. Коммерческий кредит предоставляется поставщиком покупателю в виде отсрочки платежа. Существуют три типа такой политики (Таблица 1).

Тип политики	Цель	Направление деятельности	Возможные последствия
1. Консервативная или жесткая. Риск – минимальный.	Платежеспособность и рентабельность на заданном уровне	1. Отсрочка платежа только надежным покупателям. 2. Жесткие условия отсрочки платежа: минимальный размер и сроки, высокая стоимость. 3. Жесткий контроль за дебиторской задолженностью, ее сроками, порядком взыскания.	Положительные: стабильность объемов, финансового состояния и результатов до определенного момента  Отрицательные: Потеря рынков, отставание от конкурентов, снижение платежеспособности, ликвидности и рентабельности через
2. Умеренный. Риск – умеренный.	Надежность и стабильность финансовой деятельности	Традиционная финансовая политика	Стабильность финансового состояния в течение длительного времени
3. Агрессивная или мягкая. Риск – большой.	Расширение объема продаж, завоевание рынка	1. Максимальное расширение отсрочки платежа и предоставления скидки. 2. Льготные условия отсрочки платежа: увеличение срока, размера, снижение стоимости кредита, возможность пролонгирования	Положительные: Рост объема реализации, завоевание рынков, создание потенциальных возможностей роста прибыли  Отрицательные: Значительное отвлечение оборотных средств, снижение ликвидности и платежеспособности, увеличение затрат на взыскание долгов, снижение эффективности активов, увеличение длительности финансового и операционного циклов.

Таблица 1 - Типы политики коммерческого кредитования предприятия.

Сравнив данные предприятия с таблицей, мы видим, что организация проводила 3 тип политики (агрессивная или мягкая), это видно по проблемам с платежеспособностью, которые возникли у ОАО «Техинвестстрой». Для достижения устойчивости финансового состояния рекомендовано в дальнейшем использовать 2 тип политики коммерческого кредитования предприятия или умеренный тип.

Рассмотрим варианты альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками.

Предоставление 2%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволяет предприятию сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 9,16 руб. с каждой тысячи рублей, что при объеме продаж в кредит 427 156 тыс. руб. составило бы  $(427\,156 * 9,16)$  391,27тыс.руб. на конец отчетного периода.

Результатом предложенных мероприятий по альтернативному способу расчета с покупателями и заказчиками стала реальная экономия (высвобождение) денежных средств в размере 391,27 тыс.руб. при сохранении прежнего объема продаж и предоставлении 2%-ной скидки.(Табл. 2)

Такой подход дает возможность получения информации о своем покупателе(заказчике), а так же сокращает расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности.

Таблица 2 - Анализ альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками для ОАО «Техинвестстрой».

Показатели	Вариант I (срок оплаты 3 дня при условии 2%-ной скидки)	Вариант III (срок оплаты 45 дней), просроченные платежи – ср.срок оборачиваемости ДЗ на предприятии на конец периода	Отклонения (+,-)
1. Индекс цен (Иц)	1	1,02	+ 0,02
2. Коэффициент падения покупательной способности денег (Ki)	1	$1 : 1,02 = 0,9804$	- 0,0196
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	-	$1000 - (1000 * 0,9804) = 19,6$	+ 19,6
4. Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 17% годовых	$(1000 * 3 * 17) / (365 * 100) = 1,40$	$(1000 * 45 * 17) / (365 * 100) = 20,96$	+ 19,56
5. Потери от предоставления 2%-ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	$1000 * 0,03 = 30$	-	- 30
6. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр.3 + стр.4 + стр.5)	31,40	$19,6 + 20,96 = 40,56$	+ 9,16

Можно выделить еще один способ контроля над заказчиками, такой как введение в расчет штрафных санкций за задержку платежа. Хоть

санкции и схожи с системой скидок, однако они мене выгодны покупателю. Это связано с системой налогообложения. Так, полученные штрафы увеличивают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, т.к. входят в состав внереализационных доходов. Помимо этого, в Налоговом кодексе РФ сумма полученных штрафов в полном объеме является базой по расчету НДС.

Так же, ОАО «Техинвестстрой» можно рекомендовать периодически использовать факторинг– прямую продажу долга предприятий, что позволит получить свободные денежные средства.

Рассчитаем экономический эффект от применения на ОАО «Техинвестстрой» факторинга. На 1.01.2014 года по данным дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, составила 55904 тыс. руб.

Банк в случае продажи дебиторской задолженности выдаст денежные средства в размере 80% от суммы задолженности и взимает 2,5% комиссии.

Таким образом, при использовании данной модели ОАО «Техинвестстрой» получит свободные денежные средства в размере 43918 тыс. руб.:

1) денежные средства в размере 80% от суммы дебиторской задолженности составят:  $55904 \text{ тыс. руб.} \cdot 80\% = 44723 \text{ тыс. руб.}$

2) комиссия составит:  $44723 \text{ тыс. руб.} \cdot 1,8\% = 805 \text{ тыс. руб.}$

3) свободные денежные средства составят:  $44723 \text{ тыс.руб} - 805 \text{ руб.} = 43918 \text{ тыс.руб.}$

Итак, организации были предоставлены пути повышения оборотных средств. Они направлены на оптимизацию состава и движения дебиторской задолженности, а так же на прямую продажу долга предприятия, и состоят из способов:

1. введение в расчет штрафных санкций за задержку платежа;
2. учет заказов и использование системы сидок;
3. применение факторинга.

Рассмотрев альтернативные варианты использования оборотных средств на предприятии ООО «Техинвестстрой» мы видим, что высвобождение денежных средств составляет большой процент от прибыли. И можно сделать выводы, что эти способы повышения эффективности использования оборотных средств приведут только к положительным результатам.

#### **Использованные источники:**

1. Ахинов, Г. А., Мысляева И. Н. Экономика общественного сектора [Текст]: учебник. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. — 331 с.
2. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования // Экономика и предпринимательство, -2014. № 9. С. 682-685.
3. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Колгушова Ю.Л., Методика оценки бизнес-

рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Современные научные исследования. Выпуск 2 / Под ред. П. М. Горева и В. В. Утёмова. - Концепт. - 2014. - Приложение № 20. - URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>. - Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. - ISSN 2304-120X

4. Зимин, А. Ф., Тимирьянова, В. М. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 288 с. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие - М.: ООО "ТК Велби", 2012.- 264 с.

5. Новицкий Н.И. Организация производства на предприятиях [Текст]: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011— 344 с.

6. Тугачева Л.В., Репичев А.И. Эффективность выполнения государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в орловской области // Альманах современной науки и образования. 2012. № 6. С. 159-162.

*Конторусова С.С., к.э.н.  
старший преподаватель*

*Михайлова Л.И.  
студент 3 курса*

*Иванов Г.Е.  
студент 3 курса*

*Финансово-экономический институт  
Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

## **ОСОБЕННОСТИ ОТРАСЛЕВОГО АНАЛИЗА**

Целью отраслевого анализа является определение привлекательности отрасли и ее отдельных товарных рынков. Такой анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, характерные для нее возможности и существующие угрозы, определить ключевые факторы успеха и на этой основе разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке.

При проведении отраслевого анализа основным объектом исследования служит хозяйственная отрасль. Отрасль - это совокупность предприятий, конкурирующих с аналогичными товарами или услугами на одном потребительском рынке.

Выделяют следующие стадии анализа отрасли:

1. определение экономических характеристик отраслевого окружения;
2. оценка степени конкуренции;
3. определение ключевых факторов успеха;
4. заключение о степени привлекательности отрасли.

Экономические характеристики отрасли важны, так как они налагают ограничения на разнообразие стратегических подходов, которые компания



может использовать в данной отрасли. Для оценки общей ситуации в отрасли используются следующие показатели:

1. реальный и потенциальный размер рынка;
2. стадия жизненного цикла отрасли (начало подъема, быстрый рост и взлет, начало зрелости, конец зрелости и насыщение, застой и старение, спад);
3. темпы роста размера отрасли и тенденции ее развития;
4. структура отраслевых издержек;
5. система сбыта продукции;
6. среднеотраслевая прибыль;
7. темп технологических изменений и продуктовых инноваций и др. (степень продуктовой дифференциации; величина экономии на масштабе производства, транспортировке и т.п.).

Отраслевой анализ выявляет те черты внешней среды компании, которые наиболее значимо влияют на стратегическое видение и возможности компании. Внимание при этом концентрируется на получении четких ответов на хорошо определенный ряд вопросов по стратегии. Затем эти ответы используются для формирования четкой картины стратегической ситуации компании и определения альтернатив ее стратегических действий.

Стратегия - образ организационных действий и управляющих подходов, используемых для достижения организационных задач и целей организации.

Стратегический менеджмент - это разработка и реализация действий, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности фирмы над уровнем конкурентов.

Неотъемлемой составляющей стратегического менеджмента является анализ внешнего окружения. Так, согласно высказыванию А. Роуа стратегический менеджмент является «процессом принятия решений, который объединяет внутренние организационные возможности с угрозами и благоприятными возможностями, предоставляемыми внешней средой». Д. Шендел и К. Хаттен рассматривают стратегический менеджмент как «процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с этим окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям».

Отраслевой анализ выявляет те черты внешней среды компании, которые наиболее значимо влияют на стратегическое видение и возможности компании. Внимание при этом концентрируется на получении четких ответов на хорошо определенный ряд вопросов по стратегии. Затем эти ответы используются для формирования четкой картины стратегической ситуации компании и определения альтернатив ее стратегических действий.

Логическим выходом стратегического анализа предприятия является оценка альтернатив для выбора стратегии. Таким образом, отраслевой

анализ - отправная точка процесса формирования стратегического плана.

Отраслевой анализ представляет собой оценку состояния и перспектив развития важнейших, с точки зрения организации, субъектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков.

Проведя отраслевой анализ и получив данные о факторах, которые представляют опасность или открывают новые возможности, руководство должно оценить: обладает ли фирма внутренними силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы, связанные с внешними опасностями.

Для проведения отраслевого анализа различными организациями был выработан целый ряд методов, каждый из которых может быть наиболее удобен в том или ином конкретном случае. Рассмотрим данные методы и их содержание:

- 1) SWOT-анализ;
- 2) SNW-анализ;
- 3) метод составления профиля среды;
- 4) метод взвешивания каждого фактора

Приведем наиболее общие типы ключевых факторов отраслевого анализа РДиГБ.

Технологические факторы - объем научных исследований, способность совершенствования процессов обслуживания, способность совершенствования продукции, опыт в использовании принятых технологий.

Производственные факторы - эффективное производство с низкими затратами, высокое качество услуги, доступ к источникам квалифицированной силы.

Маркетинговые факторы - точное выполнение заказов покупателей, широкий ассортимент продукции.

Организационные возможности - способность быстро реагировать на изменение рыночных условий, большой управленческий опыт.

Квалификационные факторы - ноу-хау по управлению качеством, опыт в использовании принятых технологий, способность быстро создать новую продукцию и продвинуть ее на рынок, умение создать эффективную рекламу.

Внешнее окружение - это все те факторы, которые находятся за пределами организации и могут на нее воздействовать. В свою очередь внешнее окружение организации делится на две части.

Ближайшее окружение влияет на организацию, увеличивает или уменьшает эффективность ее работы, приближает или отдаляет достижение ее целей. Обычно оно включает клиентов, поставщиков, конкурентов, государственное регулирование и требования муниципальных властей, профсоюзы и торговые ассоциации. Организация тесно взаимодействует с этой частью своей среды, а менеджеры пытаются управлять ее параметрами, воздействовать на «ближнее» окружение с целью изменения их в благоприятном для организации направлении.

Отраслевой анализ необходим предприятию для вынесения оценки состояния и перспектив развития важнейших, субъектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков. Таким образом, на основании результатов проведения данного анализа (SWOT-анализ, SNW-анализ) предприятие формирует свою стратегию по деятельности на рынке в данной отрасли.

#### **Использованные источники:**

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник. - М.: Институт международного права и экономики, 2012.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. - М.: Гардарики, 2010.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. - М.: Банки и биржи, 2012.

*Конторусова С.С., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и управления производством*

*Герасимова В.И.*

*студент 3-го курса*

*Макарова А.П.*

*студент 3-го курса*

*ФЭИ СВФУ*

*Россия, г. Якутск*

#### **МЕТОДЫ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА**

Стратегическое планирование принципиально отличается от других видов планирования, имеющих место в процессе управления, таких как оперативное, тактическое и долгосрочное планирование. Причем это отличие заключается не просто в степени детализации плана, целях или выборе горизонта планирования, а, прежде всего, в направлении вектора планирования. Традиционно вектор планирования направлен из прошлого в будущее. Стратегическое планирование предполагает выстраивание вектора анализа и принятия управленческих решений из будущего в настоящее.

Матрицы портфельного анализа (их еще называют и матрицами стратегического выбора), которые являются предметом исследования данной работы, подверглись в последние годы критическим замечаниям. Однако, практика показывает, что непременным условием преуспевания диверсифицированной организации является сбалансированность ее портфеля. Эту задачу и призван решить один из наиболее часто применяемых западными корпорациями инструментов стратегического менеджмента и маркетинга портфельный анализ.

#### *Сущность и содержание портфельного анализа*

В стратегическом управлении анализ портфеля организации связан преимущественно с исследованием структуры, динамики и качества совокупности и отдельных бизнесов, осуществляемых диверсифицированной компанией. Поэтому методика анализа портфеля

организации предполагает изучение так называемых стратегических единиц бизнеса (СЕБ). Однако методы портфельного анализа могут быть применены и к анализу портфеля продукции, имеющей для фирмы стратегический характер. К такого рода продукции может быть отнесена вся основная продукция организации, которая реализуется ею на рынке. Именно поэтому портфельные модели входят в состав аналитических инструментов и техник стратегического маркетинга.

Концепция портфеля организации берет свое начало в финансовой теории, где применяются сбалансированные комплексы рискованных инвестиций, обеспечивающих инвестору требуемую прибыль. Некоторые инвестиции рассчитаны на немедленную прибыль с невысоким риском, другие - на рост капитала с низким текущим доходом, а третьи - рискованные инвестиции, сулящие высокие доходы в будущем. Для обеспечения как текущего, так и перспективного дохода желательно составлять сбалансированный портфель инвестиций.

Основным приемом портфельного анализа является построение матриц. Матрица портфеля - это двухмерный график, иллюстрирующий стратегические позиции каждого вида деятельности диверсифицированной компании. Подобные матрицы позволяют сравнивать бизнес-единицы или продукты между собой по различным наборам переменных. Общим для этих аналитических инструментов является тот факт, что по одной оси матрицы фиксируются значения внутренних факторов, а по другой - внешних. Горизонтальная ось всех матриц отображает оценку конкурентоспособности стратегических единиц бизнеса организации, а вертикальная ось - оценку перспектив развития рынка.

Следовательно, портфельный анализ позволяет менеджерам и маркетологам решить следующие проблемы:

- обеспечить равновесие между СЕБ с быстрой отдачей и направлениями, подготавливающими будущее;
- распределить кадровые и финансовые ресурсы между СЕБ;
- проанализировать портфельный баланс;
- установить исполнительские задачи;
- принимать решения о реструктуризации организации с целью использования открывающихся возможностей, как внутри компании, так и вне ее.

*Процесс портфельного анализа осуществляется по следующей схеме:*

1. Все виды деятельности компании (ассортимент продукции) разбиваются на стратегические единицы бизнеса (СЕБ). Стратегическая единица бизнеса (СЕБ) - это внутрифирменная организационная единица, отвечающая за выработку стратегии фирмы в одном или нескольких сегментах целевого рынка. Задача идентификации или выделения СЕБ достаточно сложна. По мнению специалистов, СЕБ должна соответствовать следующим критериям:

- а) обслуживать рынок, а не работать на другие подразделения

организации. Считается, что если свыше 60% продукции бизнес-единицы используется внутри фирмы другой бизнес-единицей, то целесообразно рассматривать эти два подразделения как один объект для целей стратегического анализа;

- б) иметь своих потребителей и конкурентов;
- в) самостоятельно планировать и осуществлять производственно-сбытовую деятельность, материально-техническое снабжение;
- г) оценивать свою деятельность на основе учета прибылей и убытков;
- д) руководство бизнес-единицы должно контролировать ключевые факторы успеха, которые определяют успех на рынке.

Руководствуясь указанными критериями, менеджеры решают, что собой представляет СЕБ: отдельную фирму, подразделение организации, продуктовую линию или отдельный продукт? Ответ во многом зависит от структуры управления организацией. В настоящее время в России бывшие государственные предприятия и новые компании в большинстве своем построены по функциональному принципу. В организациях с функциональной структурой управления в качестве бизнес-единицы рекомендуется рассматривать продуктовый ассортимент, тогда как при дивизиональной структуре основной единицей портфельного анализа является хозяйственное подразделение.

2. Определяется относительная конкурентоспособность этих СЕБ и перспективы развития соответствующих рынков. При этом авторы разных моделей, различные консультационные фирмы предлагают свои критерии оценки применяемых индикаторов.

3. Разрабатывается стратегия каждой СЕБ, и бизнес-единицы со схожими стратегиями объединяются в однородные группы.

4. Руководство оценивает стратегии всех СЕБ с точки зрения их соответствия корпоративной стратегии, соизмеряя прибыль и ресурсы, требуемые каждой СЕБ. На основе такого сравнительного анализа возможно принятие решений о корректировке стратегий СЕБ. Это самый сложный этап портфельного менеджмента, на котором велико влияние субъективного опыта менеджеров, их умения прогнозировать и предвидеть развитие событий внешней среды, своеобразного «чутья рынка» и других, не формализуемых моментов.

Достоинствами портфельного анализа являются возможность логического структурирования и наглядного представления стратегических проблем организации, применимость в качестве основы для генерирования стратегий, относительная простота представления результатов, акцент на качественные стороны анализа. Кажущаяся простота матричных методов обманчива, так как они требуют полной и надежной информации о состоянии рынков, о сильных и слабых сторонах организации и ее основных конкурентов.

Недостатками портфельного анализа является использование данных о текущем состоянии бизнеса, что позволяет получить картину настоящего



(или даже недавнего прошлого), которую опасно экстраполировать в будущее. Кроме того, выводы, сделанные на основании анализа портфеля дают лишь общую ориентацию и требуют уточнения и детализации.

Различными авторами и консультационными фирмами разработаны следующие матричные методы оценки диверсифицированных компаний:

- Матрица рост-доля рынка, разработанная Бостонской консалтинговой группой БКГ;

- Матрица общественного сектора, разработанная Дж. Монтанари и Дж. Брэкером;

- Матрица возможностей товар-рынок, предложенная известным американским специалистом по стратегическому менеджменту Игорем Ансоффом;

- Матрица привлекательность отрасли-сильные стороны (конкурентоспособность) СЕБ, разработанная фирмами «Дженерал Электрик» и «Мак Кинси»;

- Матрица направленной политики, разработанная Британско-Голландской химической компанией Shell (Shell/ДРМ);

- Матрица анализа эволюции рынка, разработанная Чарльзом В.Хофером и Деном Шенделем (Hofer/Schendel);

- Матрица жизненного цикла отрасли, разработанная консалтинговой компанией Артур. Д. Литтл (ADL\LC).

Чаще всего используют три типа матриц портфельного анализа: матрицу рост-доля рынка (БКГ), матрицу привлекательность отрасли-сильные стороны СЕБ (GE/Mc Kinsey) и матрицу жизненного цикла отрасли (ADL\LC).

*Основы анализа и разработки стратегии с помощью портфельных матриц*

Выбор стратегии и ее реализация составляют основное содержание стратегического управления. Существует два противоположных взгляда на понимание стратегии. Первое понимание стратегии базируется на следующем процессе. Достаточно точно определяется конечное состояние, которое должно быть достигнуто через длительный промежуток времени. Далее фиксируется, что необходимо сделать для того, чтобы достичь этого конечного состояния. После этого составляется план действий с разбивкой по временным интервалам (пятилеткам, годам и кварталам), реализация которого должна привести к достижению конечной, четко определенной цели. В основном именно такое понимание стратегии существовало в системах с централизованной плановой экономикой. При таком понимании стратегия - это конкретный долгосрочный план достижения конкретной долгосрочной цели, а выработка стратегии - это нахождение цели и составление долгосрочного плана. Такой подход, бесспорно, основывается на том, что все изменения предсказуемы, что все происходящее в среде процессы детерминированы и поддаются полному контролю и управлению. Однако данная предпосылка неверна даже для плановой экономики. Тем



более она совершенно неверна в экономике рыночной. Более того, развитие рыночных экономических систем в последние десятилетия говорит о том, что скорость процессов изменения среды, а также величина дополнительных возможностей, которые заключены в этих изменениях, постоянно возрастают. Поэтому и стратегия поведения организации в рыночной экономике должна в первую очередь нести в себе возможность получения преимуществ от изменений.

При втором понимании стратегии, которое и используется в стратегическом управлении, стратегия - это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям. Такое понимание стратегии исключает детерминизм в поведении организации, так как стратегия, определяя направление в сторону конечного состояния, оставляет свободу выбора с учетом изменяющейся ситуации. В данном случае стратегию в общем виде можно охарактеризовать как выбранное направление, путь дальнейшего поведения в среде, функционирование в рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей. Примером стратегии первого типа может служить долгосрочный план производства определенной продукции, в котором зафиксировано, сколько и чего производить в каждом конкретном временном промежутке и сколько и чего будет производиться в конечный период. Примерами стратегий второго типа, т.е. тех, с которыми имеет дело стратегическое управление, могут служить следующие стратегии:

- увеличить долю объема продаж на рынке до определенного процента, не понижая при этом цены;

- начать производство определенного продукта при одновременном сокращении производства другого продукта;

- проникнуть в сети распределения, контролируемые конкурентом;

- осуществить переход на групповую форму организации труда.

Процесс выбора стратегии включает в себя следующие основные шаги:

- уяснение текущей стратегии;

- проведение анализа портфеля бизнесов;

- выбор стратегии фирмы и оценка выбранной стратегии.

Уяснение текущей стратегии. Уяснение текущей стратегии очень важно, потому что нельзя принимать решения по поводу будущего, не имея четкого представления по поводу того, в каком состоянии находится организация, и какие стратегии она реализует. Могут быть использованы различные схемы уяснения текущей стратегии. Один из возможных подходов предложен Томпсоном и Стрикландом. Они считают, что существует пять внешних и внутренних факторов, которые необходимо оценить, чтобы разобраться с реализуемой стратегией.

Внешние факторы:

- размах деятельности фирмы и степень разнообразия производимой продукции, диверсифицированность фирмы;
  - общий характер и природа недавних приобретений фирмы и продаж ею части своей собственности;
  - структура и направленность деятельности фирмы за последний период;
  - возможности, на которые была ориентирована фирма в последнее время;
  - отношение к внешним угрозам.
- Внутренние факторы:
- цели фирмы;
  - критерии распределения ресурсов и сложившаяся структура капиталовложений по производимой продукции;
  - отношение к финансовому риску, как со стороны руководства, так и в соответствии с реальной практикой и осуществляемой финансовой политикой;
  - уровень и степень концентрации усилий в области НИОКР;
  - стратегии отдельных функциональных сфер (маркетинг, производство, кадры, финансы, научные исследования и разработки).

Анализ портфеля бизнесов представляет собой один из важнейших инструментов стратегического управления. Он дает наглядное представление о том, что отдельные части бизнеса очень взаимосвязаны и что портфель как целое существенно отличается от простой суммы его частей и гораздо важнее для фирмы, чем состояние ее отдельных частей. С помощью анализа портфеля бизнесов могут быть сбалансированы такие важнейшие факторы бизнеса, как риск, поступление денег, обновление и отмирание. В то же время необходимо помнить, что анализ портфеля бизнесов - это только один из инструментов стратегического управления и он никак не заменяет ни стратегического планирования как составляющей стратегического управления, ни, конечно же, стратегического управления в целом.

#### *Матрица общественного сектора*

Матрица БКГ была разработана для использования коммерческими организациями. Однако впоследствии выяснилось, что она может быть полезна и организациям общественного сектора, в частности функционирующим в условиях конкуренции. Таким не заинтересованным в прибыли и положительных денежных потоках организациям было рекомендовано использовать модифицированную матрицу роста-оборота (особенно если в будущем возможна их полная приватизация). Если анализ показывает, что большая часть оборота организации приходится на товары/услуги на медленно растущих рынках, в качестве возможного варианта повышения эффективности их деятельности рассматривается приватизация.

Аналогичные принципы легли в основу матрицы организаций общественного сектора, разработанной Дж. Монтанари и Дж. Брэкером. В данной модели портфельного анализа для оценки положения организаций используются два параметра:

1. Общественная потребность и политическая поддержка, выражающаяся в финансовых средствах.

2. Способность к эффективному обслуживанию.

Позиция «Звезда общественного сектора» означает, что финансирование приоритетных для населения и других заинтересованных групп (особенно тех, кто контролирует распределение ресурсов) услуг будет находиться на высоком уровне, а наличие ресурсов обеспечит эффективное обслуживание. Организация должна иметь в своем портфеле несколько «звездных» услуг. Они не только хорошо финансируются, но и их высокая ценность способствует повышению репутации организации и практически гарантирует дальнейшую политическую и финансовую поддержку разработки новых услуг. «Звездные» услуги, по мнению авторов матрицы, обеспечивают возможность маневра ресурсами, их использование для предоставления новых «горячих» услуг.

Позиция «Горячий политический вопрос» характеризует пользующиеся большим спросом, но неэффективные (в силу своей новизны или неадекватности представления) услуги.

Позиция «Золотое руно» включает услуги высокого уровня, общественная потребность в которых снижается. Весьма вероятно, что организация рассматривает возможности сокращения финансирования, необходимого на оплату персонала, занятого предоставлением этих услуг, и выделяемых ресурсов. Однако, в случае государственной поддержки они могут быть вновь возобновлены.

И, наконец, позиция «Скрытый вопрос» отражает тот факт, что низкая приоритетность (соответственно неадекватное финансирование) услуги отнюдь не стимулирует высокий уровень обслуживания, еще больше уменьшая вероятность поддержки. Несомненно, что финансирование службы или подразделения, имеющих на своем счету слишком много «скрытых вопросов», будет сокращено.

Представленная аналитическая техника позволяет организации распределять усилия, направленные на предоставление новых, поддержание или восстановление определенных общественных услуг. Кроме того, данная портфельная матрица прекрасно иллюстрирует различные ситуации, когда организации общественного сектора нуждаются в формировании определенного восприятия их преимуществ заинтересованными группами.

*Матрица «привлекательность отрасли (рынка) - сильные стороны (конкурентоспособность) СЕБ» GE/Mc Kinsey*

Данная модель портфельной матрицы была разработана компанией «Дженерал электрик» совместно с консалтинговой фирмой «Мак Кинси и Ко» в начале 70-х годов XX века. В литературе по стратегическому

менеджменту и маркетингу кроме двух вышеуказанных названий, отражающих параметры и родителей аналитической модели, встречаются и другие, подчеркивающие ее форму, как например, «экран бизнеса» или «пузырьковая диаграмма».

Позиционирование различных СЕБ ведется в системе координат, вертикальной осью которой является долговременная привлекательность отрасли, в которой функционирует СЕБ, а горизонтальной осью - сильные стороны (конкурентоспособность) СЕБ в ее отрасли. Каждая из этих осей фиксирует многофакторную, многоаспектную интегральную оценку данных параметров.

При составлении соответствующих интегральных оценок впервые были учтены не только показатели так называемых «объективных материальных факторов» типа прибыли, объема продаж, эффективности инвестиций; но и показатели так называемых «субъективных факторов», таких как привлекательность рынка по спросу, влияние на рынок фактора технологий, изменчивость доли рынка, оценка качества соответствующего менеджмента и т.д.

Методика построения матрицы GE/Mc Kinsey рекомендует выполнить следующие действия:

1. Оценить степень долговременной привлекательности отрасли, для чего:

а) установить и отобрать ключевые факторы, отвечающие специфике данного отраслевого рынка (критерии определения долговременной привлекательности отрасли).

Ими могут быть: размер и прогнозируемый темп роста рынка; сезонные и циклические факторы; острота конкуренции; фактическая и прогнозируемая прибыльность отрасли; потребность в капитале; технологическая стабильность; формирующиеся в отрасли возможности и угрозы; социальные, политические, законодательные и экологические факторы.

б) присвоить вес каждому фактору, который отражает его значимость с точки зрения корпоративных целей (более важному фактору дается более высокий вес, и наоборот. Сумма весов равняется единице);

в) определить рейтинг отрасли по каждому фактору (критерию) пункта а) по пятибалльной шкале (или десятибалльной) от 1 - наименее привлекательный фактор до 5 - очень привлекательный. Например, если фирма стремится к расширению, а отрасль совсем не растет, то фактор роста отрасли получит оценку 1. Это будет означать, что он несет угрозу для фирмы.

г) умножив вес (пункт б) на рейтинг (пункт в), получить взвешенный рейтинг привлекательности. Сумма взвешенных рейтингов всех факторов привлекательности характеризует интегральную оценку привлекательности отрасли. Максимальная оценка привлекательности отрасли может быть 5 (при использовании пятибалльной шкалы), а минимальная 1.

Рейтинги привлекательности рассчитывают для каждой отрасли, представленной в портфеле компании. Показатель привлекательности определяет ее положение на вертикальной шкале, которая разбивается на три равные части, характеризующие уровни привлекательности: высокая, средняя, низкая.

2. Используя аналогичную процедуру, оценить количественную меру сильных сторон (конкурентоспособности) СЕБ. Интегральная оценка конкурентной позиции СЕБ в ее отрасли определяет ее положение на горизонтальной оси матрицы, которая показывает, заслуживает ли конкурентоспособность СЕБ быть отнесена к слабым, средним или сильным. Ключевыми факторами успеха, отражающими сильные стороны (конкурентоспособность) СЕБ, могут быть: относительная доля рынка, способность быть на уровне или превзойти конкурентов по качеству продукции и сервису, знание покупателей и рынков, относительное состояние удельных затрат, наличие компетентности в ключевых областях, норма прибыли в сопоставлении с конкурентами, технологические возможности, качество управления (квалификация руководства) и т.д.

Таким образом, матрица GE/Mc Kinsey имеет размерность 3x3 и состоит из 9 ячеек (квадратов).

3. Все СЕБ корпоративного портфеля позиционируются, и их параметры вносятся в матрицу в виде кружков или «пузырьков». При этом координаты центров каждой окружности совпадают с вычисленными на этапе 1 и 2 интегральными оценками соответствующих СЕБ, площадь кругов пропорциональна размеру отрасли, а доли в круге отражают долю СЕБ на рынке (в отрасли). Построенная таким образом матрица характеризует текущее состояние корпоративного портфеля.

4. Анализ корпоративного портфеля можно считать завершенным только тогда, когда его текущее состояние проецируется в будущее. Для этого следует оценить влияние прогнозируемых изменений внешней среды на будущую привлекательность отрасли и конкурентоспособность СЕБ. Менеджеры должны понять, произойдет ли в будущем улучшение или ухудшение корпоративного портфеля? Существует ли разрыв между его прогнозируемым и желаемым состоянием? Если ответ положителен, то ожидаемый разрыв должен служить стимулом для пересмотра корпоративной миссии, целей и стратегий.

#### *Матрица жизненного цикла ADL/LC*

В основе подхода к портфельному анализу консалтинговой фирмы Артур Д. Литтл (ADL - аббревиатура названия фирмы Artur D. Little) лежит концепция жизненного цикла отрасли или бизнес-единицы ( LC - сокращение от Life Cycle - жизненный цикл), в соответствии с которой каждая отрасль и отдельно взятый вид бизнеса любой корпорации может находиться на одной из четырех стадий жизненного цикла: рождение, рост (развитие), зрелость и старение

Помимо последовательных смен стадий жизненного цикла отрасли

может меняться и конкурентное положение одних видов бизнеса относительно других. Вид бизнеса (СЕБ) может занимать одну из 5 конкурентных позиций: ведущую (доминирующую), сильную, заметную (благоприятную), прочную или слабую, выделяют еще одну позицию - нежизнеспособную, которая, однако чаще всего не рассматривается.

Таким образом, матрица ADL/LC имеет размерность 5x4. В ней все отдельные СЕБ диверсифицированной компании расположены в одной из 20 ячеек - согласно пяти значениям конкурентной позиции и четырем стадиям жизненного цикла.

Таблицы 1 и 2 содержат подробные характеристики стадий жизненного цикла отрасли и конкурентных позиций СЕБ.

Таблица 1  
Характеристики стадий жизненного цикла отрасли

Факторы	Стадия жизненного цикла			
	Рождение	Рост	Зрелость	Спад
Темп роста	-	Выше темпа роста ВВП	Ниже темпа роста ВВП	Меньше нуля
Продуктовая линия	Базовая	Разнообразная	Обновленная	Сужающаяся
Число конкурентов	Возрастающее	Большое и возрастающее	Постоянно	Сокращающееся
Деление рынка	Фрагментарное	Фрагментарное, несколько лидеров	Концентрация	Дальнейшая концентрация
Стабильность доли рынка	Непостоянная	Позиции и лидеров меняются	Закрепившиеся лидеры	Высокая
Постоянство потребителей	Отсутствует	Некоторое, агрессивность покупателей	Наличие определенных покупательских предпочтений	Высокое
Стартовые барьеры	Отсутствуют	Достаточно низкие	Высокие	Очень высокие
Объем продаж	Быстро растет	Быстро растет	Достигает предельно высокого уровня	Падает
Прибыль	Отсутствует, все поглощают инвестиции	Появляется и быстро растет	Достигает макс. уровня, или начинает снижаться	Снижается
Поток денежной наличности (Cash Flow)	Отрицательный, так как поглощается на развитие рынка	Может оставаться отрицательным	Становится положительным и постепенно нарастает	Снижается медленнее, чем прибыль



## Характеристики конкурентных позиций бизнес-единиц

Позиции бизнеса	Характеристика позиции
Ведущая (доминирующая)	Данную позицию в отрасли может занимать только один представитель бизнеса (если таковой вообще имеется). Он устанавливает стандарт для отрасли и контролирует поведение других конкурентов. Такая позиция часто является результатом квазимонополии или надежно защищенного технологического лидерства. Ведущий бизнес имеет широкий выбор стратегических вариантов, которыми он может воспользоваться по собственному усмотрению
Сильная	Такой вид бизнеса выбирает свою стратегию независимо от действий конкурентов и имеет перед ними определенные преимущества. Относительная доля рынка может быть в 1,5 раза больше доли самого крупного конкурента, но абсолютного преимущества нет.
Заметная (благоприятная)	Это, как правило, один из лидеров в слабо концентрированных отраслях, где все участники находятся примерно на одном уровне и никто не занимает доминирующих позиций. Этот вид бизнеса характеризуется относительной безопасностью, если у него есть своя рыночная ниша. Обычно в этом случае ему удастся вскоре значительно улучшить свое конкурентное положение.
Прочная	В этой позиции вид бизнеса добивается прибыли, специализируясь в узкой и относительно защищенной нише, будь то небольшая часть большого рынка или определенный тип продукции. Может долго сохранять такое положение, но практически не имеет шансов улучшить его.
Слабая	Вид бизнеса имеет ряд критически слабых сторон, мешающих ему в конечном счете стать центром генерации прибыли для компании. Слабость может объясняться самой спецификой бизнеса (слишком малый его размер или отсутствие важных ресурсов для поддержания) или ошибками, допущенными в прошлом при его развитии. Такой бизнес не может выжить самостоятельно в условиях сложившейся в отрасли конкуренции.

Нежизнеспособная	Такой вид бизнеса не имеет сильных сторон, и они не могут появиться в будущем. Можно попытаться на некоторое время продлить его существование либо ликвидировать (деинвестировать) СЕБ
------------------	--

В матрице ADL/LC задается многофакторная интегральная оценка как конкурентной позиции СЕБ, так и жизненного цикла отрасли. Методики расчета указанных параметров совпадают с теми, которые мы рассматривали при анализе модели GE/Mc Kinsey. Отличия заключаются в выборе конкретных факторов и их общей совокупности. В модели ADL/LC в расчете конкурентной позиции используются до 6 переменных (факторов), а жизненного цикла - до 10.

В соответствии с полученными интегральными оценками параметров каждой конкурентной СЕБ организации все отдельные бизнесы заносятся в конкретные клетки и точки матрицы. Каждая клетка матрицы ADL/LC характеризует бизнес с разных сторон, но при этом 4 аспекта являются ведущими:

каждый бизнес имеет свою конкурентную позицию в общем бизнес-пространстве компании в координатах модели ADL/LC;

для каждой клетки характерна своя степень прибыльности и свой поток денежной наличности;

каждой клетке присущ свой набор типовых стратегических решений как минимум по трем вопросам: изменение доли рынка, получение инвестиций, изменение стратегической позиции;

для каждой клетки характерны свои возможные стратегические маршруты по линии Естественного развития и линии Избирательного развития, а также свой набор так называемых «типовых стратегических уточнений».

Для всех ячеек матрицы, которые пересекает та или иная линия развития возможен выбор как минимум из 2 альтернатив будущего стратегического маршрута. Так, для бизнеса, попавшего в клетку Прочная-Развитие возможен стратегический выбор между линиями Естественное развитие и Избирательное развитие. По СЕБ, оказавшимся в таких ячейках, сначала делается выбор одного конкретного стратегического маршрута, затем в рамках данного маршрута выбирается возможная типовая стратегия, которая впоследствии конкретизируется выборкой из набора типовых стратегических уточнений. Фирма Artur D. Little предлагает 24 такие стратегии (табл. 3).

Выбор уточненной стратегии - это шаг от стратегического к оперативному планированию, который является уникальным вкладом ADL в развитие методики стратегического планирования.

Анализ теоретической и практической работы с типовыми моделями портфельного анализа применительно к современным российским условиям

приводит к следующим выводам:

1. Применять подобные модели можно и нужно, но только при условии их глубокой адаптации к российской специфике.

2. Хороший стратегический результат, как правило, можно получить только в случае адекватной уникальной адаптации той или иной типовой модели к данной конкретной ситуации, то есть конкретная бизнес-ситуация практически всегда требует именно уникальной модификации конкретной модели.

3. Положительный эффект от типовых моделей можно достичь в результате достаточно долгой, напряженной и творческой работы команды высококвалифицированных профессионалов, в которую обязательно должны входить как серьезные специалисты по стратегическому управлению, так и настоящие знатоки именно данного конкретного бизнеса. Когда такой команды нет, то даже при очень большом желании от использования типовых моделей следует отказаться; а соответствующие проблемы попытаться решить другими более простыми инструментами.

4. Правильное практическое применение любой типовой модели портфельного анализа - это не только весьма сложное дело, но и почти всегда достаточно дорогое удовольствие.

#### **Использованные источники:**

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник для вузов.- М.: Гардарики, 2009. - 527 с

2. Гольдштейн Г. Л. Стратегический менеджмент. - Т.: Изд-во ТРУТУ, 2010. - 316 с.

3. Ефремов В. С. Организация, бизнес-системы и стратегическое планирование // Менеджмент в России и за рубежом. - 2003. - №2. - с. 17-29.

4. Карамин А., Аналоуи Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий - М.: «Юнити», 2012. - 398 с

5. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций.- М.: ИНФА-М, 2009. - 287 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2008. - 640 с.

7. [www.workforce.com](http://www.workforce.com) – сайт журнала «Workforce management».

8. [www.diversityinc.com](http://www.diversityinc.com) – сайт журнала «Diversity Inc».

9. [www.mckinseyquarterly.com](http://www.mckinseyquarterly.com) – сайт журнала «The McKinsey Quarterly».

*Копеин В.В., д.э.н.  
доцент  
Кемеровский институт (филиал)  
Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова  
Россия, г. Москва*

## **О ВЛИЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ**

По мнению экспертов, в 2014 году экономика России вступила в наиболее сложную фазу экономического кризиса, который проявился в виде трех составляющих – структурной, циклической (внутренней), внешней [7]. Снижение цен на нефть почти в два раза повлекло существенное сокращение доходов российского бюджета. Внутренний кризис российской экономики связан с обострением факторов, которые накапливали свое негативное воздействие на протяжении нескольких десятков лет. Устаревшая модель экономического развития, содержащая в себе как особенности экономики рыночного характера, так и элементы другого типа – с вмешательством государства в финансово-хозяйственную деятельность крупных организаций, со снижением инвестиций в основной капитал, с замедлением динамики кредитования реального сектора экономики, слабой ролью малого бизнеса и частного предпринимательства.

Накопленные внутренние проблемы превысили критическую массу, а мировой экономический кризис обострил проявление этих проблем. В России негативное воздействие внешних и внутренних проблем продолжается, динамика их в перспективе неопределенна [1]. На протяжении ряда лет после 2009 г. российская экономика демонстрировала устойчивый рост: в 2010 г. валовой внутренний продукт (далее – ВВП) увеличился на 4,5 %, в 2011 году - на 4,3 %, в 2012 г. - на 3,4 %, в 2013 г. – на 2 %. В 2014 г. по данным Федеральной службы государственной статистики валовой внутренний продукт (далее – ВВП) Российской Федерации вырос на 0,6 % по отношению к прошлому году. Темпы роста российской экономики начали снижаться впервые с 2009 г., в котором ВВП снизился на 7,8 % [6]. На 2015 и последующие годы эксперты прогнозируют дальнейшее понижение ВВП, хотя и с замедлением динамики. Экономический спад продолжается, регионы, регионы в полной мере почувствовали кризис. В числе особенностей экономического спада 2013-2014 гг. выделяют дестабилизацию региональных бюджетов, дефицит бюджетов регионов и муниципалитетов к концу 2013 г. достиг 2 трлн руб., на 1 января 2015 г. – 2,4 трлн руб. Дефицит бюджетов в 2014 г. имели 75 регионов (в 2013 г. – 77). Только самые богатые регионы – Москва, Тюменская и Сахалинская области, нефтегазодобывающие автономные округа способны проводить сбалансированную бюджетную политику [3]. Объем инвестиций снижается, в 2014 г. снижение составило 2,7 % от 2013 г. Спад инвестиций отмечен в большинстве регионов Дальнего Востока, Сибири, Северо-Запада, в

половине регионов Центра и Юга [3]. Объемы строительства снизились в половине регионов России, большинстве регионов Сибири, половине регионов Северо-Запада.

Регионы с высоким промышленным потенциалом в большинстве своем оказались в «группе риска». Цены на энергоносители снижаются, падает спрос на продукты металлургии, химии, растет безработица, уменьшаются поступления в областной бюджет [2]. В Кемеровской области валовой региональный продукт (далее – ВРП) снижался с 2012 г. (на 4,2 % по отношению к предыдущему году), в 2013 г. – на 4 %, в 2014 г., по предварительным данным отмечен рост ВРП порядка 3 %. Доля убыточных предприятий остается значительной (34-38 %), но сумма убытков возрастает. Сальдо прибылей и убытков за январь-ноябрь 2014 г. увеличилась в 74 раза (до 42 млрд. руб. с 556 млн. руб. за аналогичный период 2013 г.), при этом сумма убытка возросла в 2 раза (с 51 млрд. руб. до 120 млрд. руб.) [6].

Проведенные ранее оценки изменения количества регионов по уровню валового регионального продукта на душу населения от среднероссийского уровня показали, что к 2012 году наряду с расслоением регионов по этому показателю, доля регионов с превышающим среднероссийский уровень ВРП увеличилась с 20 до 35 % при снижении количества слаборазвитых регионов (до 8 %) [4]. К 2014 году число российских регионов с невысоким уровнем дохода увеличивается при снижении количества регионов с уровнями ВРП на душу населения, превышающими среднероссийский уровень. Дифференциация российских регионов происходит и по ряду других параметров, причем амплитуда значений анализируемых показателей в ряде случаев увеличивается или изменяется по сложной траектории [2].

Расслоение российских регионов, понимаемое как индикатор состояния социально-экономических процессов, можно рассматривать и с другой стороны. Дифференциация регионов становится фактором риска, способным переродиться в угрозу экономической безопасности региона. Риск сокращения дотаций из федерального центра имеет вполне реальную основу и сокращение помощи из федерального бюджета, особенно для высокодотационных регионов, приведет к росту безработицы, сократится занятость в бюджетном секторе [8].

Расслоение по уровню доходов в областной бюджет, рост количества регионов с понижательной динамикой этого показателя также становится реальной угрозой для экономической безопасности страны. Позиция федерального центра по перекладыванию тяжести решения проблем развития малого и среднего бизнеса на сами регионы становится все более жесткой. Предлагаемые варианты активизации малого бизнеса в основном касаются снижения налогов, перечисляемых в областные бюджеты. Получается замкнутый круг, - стремление поддержать бизнес в регионах предлагается проводить за счет самого субъекта (регионального бюджета), который и существует за счет налогов, уплачиваемых этим бизнесом. Снижая таким образом поступления в региональный бюджет, понижают и



его возможности по решению локальных социальных проблем [9].

Нарастание долгов регионов перед федеральным бюджетом и банковской сферой становится тревожащим фактором, риск банкротства регионов вполне реален и уже перерос в угрозу экономической безопасности региона. Перечень рисков открыт, их систематизация является отдельной задачей, но к показателю «дифференциация регионов» следует относиться с особым вниманием. Этот показатель может играть значимую роль в новой архитектуре системы экономической безопасности региона, так как его простой алгоритм расчета в сочетании с наглядностью становится его конкурентным преимуществом при разработке показателей безопасности.

#### **Использованные источники:**

1. Афонцев С. (2015). Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросы экономики. №4. С. 20-36. [Afontsev S. (2015). Crisis Management under Economic Sanctions: Mission Impossible? Voprosy Ekonomiki, No. 4, pp. 20-36. (in Russian).]
2. Зубаревич Н. (2010). Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики. [Zubarevich N. (2010). Russian Regions: Inequality, Crisis and Modernizations. Moscow: Independent Institute for Social Policy. (in Russian).]
3. Зубаревич, Н. (2015). Региональная проекция нового российского кризиса // Вопросы экономики. №4. С. 37-52. [Zubarevich N. (2015). Regional Dimension of the New Russian Crisis. Voprosy Ekonomiki, No. 4, pp. 37-52. (in Russian).]
4. Копеин В.В. Региональный фактор в системе экономической безопасности [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // Российское предпринимательство. – 2014. - №14(260)/ - с. 13-25.
5. Мау, В. (2015). Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. №2. С. 5-31. [Mau V. (2015). Russia's Social and Economic Policy in 2014: Finding New Frontiers. Voprosy Ekonomiki, No. 2, pp. 5-31. (in Russian).]
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts)
7. Улюкаев А., Мау, В. (2015). От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. №4. С. 5-19. [Ulyukaev A, Mau V. (2015). From Economic Crisis to Economic Growth, or How to Prevent the Crisis from Turning into Stagnation. Voprosy Ekonomiki, No. 4, pp. 5-19. (in Russian).]
8. Филимонова Е.А. Финансовая безопасность: вопросы теории и практики / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Инновации и инвестиции. – 2014. – №6. – с. 77-81
9. Филимонова Е.А. Финансовая безопасность: теория, методология и практика / Е.А. Филимонова; отв. ред. В.И. Бувальцева. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2010. – 213 с.



*Копылова Г.А.  
студент 4-го курса  
кафедра «Международного бизнеса и финансов»  
Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса  
Россия, г. Владивосток*

### **АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**

Любой человек, так или иначе, постоянно участвует в движении денежных средств. Сфера соприкосновения разнообразна: учеба, работа, магазины, банки и т.д. Движение денежных средств представляет собой непрерывный процесс во времени, создавая денежный поток. Необходимо дать охарактеризовать денежный поток как объем денежных средств, который получает или выплачивает предприятие в течение отчетного или планируемого периода. А для простоты понятия – это все поступления денег в наличной и безналичной форме и все затраты: стипендия; зарплата; дивиденды; оплата за товары и оказываемые услуги; уплата налогов, штрафов; получение и выплата кредитов и т.д [1].

Любое современное предприятие для того, чтобы эффективно функционировать осуществляет управление денежными потоками, т.к. денежные активы обслуживают все сферы деятельности предприятия: операционную, инвестиционную и финансовую. В условиях финансового кризиса и высокой степени предпринимательского риска управление денежными потоками особенно актуально.

Анализ денежного потока является частью процесса управления денежными потоками. Основной целью анализа денежных потоков является анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия, т.е. получение необходимого объема параметров, дающих объективную, точную и своевременную характеристику поступлений и расходования денежных средств, объемов, состава, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, оказывающих различное влияние на изменение потоков[1].

Задачи, которые ставит перед собой анализ денежных потоков - это выявить причины недостатка или избытка денежных средств на предприятии, определить источники поступлений и их использование.

Объектом для анализа денежного потока мне послужила бухгалтерская отчетность предприятия ОАО «Дальэнергомаш» г. Хабаровска за 2012-2013 гг.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально необходимого запаса денежных средств может указать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки.

Для того чтобы раскрыть движение денежных средств ОАО «Дальэнергомаш», оценить их поступление и расходование, а также увязать

величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, был использован анализ прямого и косвенного метода. Такой подход обеспечивает оперативное управление и контроль денежными потоками в организации.

При анализе потоки денежных средств я рассматривала по трем направлениям: текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Такое деление позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученный от каждой из видов деятельности. Подобный анализ помогает оценить перспективы деятельности предприятия [2].

В результате расчетов движения денежных потоков прямым методом по данным «Отчета о движении денежных средств» ОАО «Дальэнергомаш» показали, что в 2013 году предприятие существенно увеличило объем денежной массы, как поступления денежных средств, так и их оттока. Данную ситуацию можно оценить положительно, поскольку она является следствием роста масштабов производства и реализации продукции.

Сравнение данных притока и оттока денежных средств по текущей деятельности свидетельствует об имеющемся превышении оттока над притоком в 2012 году на сумму 117599 тыс. руб., но в 2013 г. приток стал больше оттока на 107493 тыс. руб. Это можно считать положительным фактом, т.к. именно текущая деятельность предприятия должна обеспечивать условие достаточности денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности [3].

Приток денежных средств по инвестиционной деятельности в 2013 году повысился по сравнению с 2012 г. на 3348 тыс. руб., хотя в общем объеме всех денежных поступлений удельный вес этого показателя незначителен и составил 1%. Отток по этому виду деятельности снизился на 2197 тыс. руб., темп роста составил 64,3%. Это обстоятельство свидетельствует о снижении вложений долгосрочного, капитального характера.

В 2013 году финансовая активность ОАО «Дальэнергомаш» снизилась на 43389 тыс. руб., темп роста составил 82,4%. Удельный вес в общем объеме всех денежных поступлений составил 16,8%. Это на 11,9% меньше, чем в 2012 году, что говорит о снижении активности деятельности данной организации в области финансовых операций.

Отток денежных средств по финансовой деятельности вырос в 2013 году на 192171 тыс. руб., что составило 243,5% темпа роста. Это связано с погашением кредитов и займов.

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие в 2013 году в целом осуществляло достаточно рациональное управление денежными потоками.

Прямой метод анализа денежных потоков имеет один весьма существенный недостаток: он не позволяет проанализировать влияние различных факторов на изменение остатка денежных средств во взаимосвязи с изменением показателей, формирующих финансовые результаты

деятельности организации. С этой целью используется косвенный метод формирования отчета «О движении денежных средств» и его анализа [4].

Расчет денежных потоков косвенным методом ведется от показателей чистой прибыли с необходимыми его корректировками на статьи, не отражающие движение реальных денег по соответствующим счетам. Преимущество косвенного метода при использовании в оперативном управлении денежными потоками состоит в том, что он позволяет установить соответствие между финансовым результатом и собственными оборотными средствами. С его помощью можно выявить наиболее проблемные места в деятельности предприятия (скопления иммобилизованных денежных средств) и разработать пути выхода из критической ситуации [4].

По данным отчета, составленного косвенным методом, можно сделать выводы, что ОАО «Дальэнергомаш» получил убыток в сумме 5880 тыс. руб. в 2013 году, который по сравнению с 2012 г. снизился на 11118 тыс. руб. Отвлечение денежных средств в долгосрочные вложения в 2012 году составили 7 тыс. руб., к 2013 году вложения уменьшились на 5 тыс. руб. (и составили 7 тыс. руб.). Дебиторская задолженность и запасы в 2012 г. составили 362464 тыс. руб., что сократило остаток денежных средств на эту же величину в 2012 г., к 2013 г. дебиторская задолженность уменьшилась и стала 303801 тыс. руб.

Исходя, из проведенного анализа, делаем вывод, что в 2012 г. отрицательным моментом в движении денежных средств явилось превышение оттока над их притоком на 7178 тыс. руб., что говорит о финансовой не стабильности завода. В этот период наблюдался дефицит денежного потока, при котором снижается ликвидность и уровень платежеспособности предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит в системе управления финансовой устойчивостью организации / Т.В. Варкулевич // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. -2012. -№ 2. -С. 86-93.
2. Варкулевич Т.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие: в 2 ч. / Т.В. Варкулевич, Т.В. Терентьева. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. -266 с
3. Некрасов С.О. Кузьмичева И. А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / С.О. Некрасов, И.А. Кузьмичева // Экономические науки в России и за рубежом. - 2014. - № XV. - С. 75-77.
4. Ворожбит О.Ю., Василенко Е.Н. Управление денежными потоками в соответствии с МСФО // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-1 (42-1).; С. 338-343.

*Копылова Ю. С.  
студент 1 курса  
гуманитарный факультет  
Ульяновский Государственный Технический университет  
УлГТУ*

### **ИМИДЖ КОМПАНИИ AVON**

Исследования имиджа в сфере косметологии, как правило, характеризуются рекламной (прибылью) и маркетинговой направленностью. Наше научное исследование – это попытка обобщить и выделить научный подход и потенциал развития известного бренда; современные косметические средства являются проявлением «здорового отношения и восприятия жизни». Исследования имиджа компании и продукции, позволят наметить стратегию разработки рекламных технологий в косметической индустрии. Важно знать, в чем конкретно нуждается потребитель, каковы его желания и есть ли ограничения потребностей по отношению к данной продукции. Наше исследование направлено на выявление особенностей имиджа косметической компании Avon.

Результаты проведенной научно-исследовательской работы дают возможность предприятию разработать PR акции, изучить эффективность рекламных технологий, рассмотреть возможности ассортимента в соответствии с требованиями покупателей (стоимость товара, его качество, внешний вид товара, сроки изготовления и др.).

Актуальность исследования обусловлена условиями постоянной конкуренции в бизнесе и значимостью косметики для потребителя. Задачами для дальнейшей работы над темой: повысить конкурентоспособность, определить направления деятельности в зависимости от стадий жизненного цикла изделий, разработать новые товары и модифицировать выпускаемые, усовершенствовать маркировку, выработать фирменный стиль, определить способы патентной защиты. Наше исследование предназначено для косметических торговых компаний, выполняет аналитическую и информационную функции.

Структура исследования имиджа компании – начало организации и воплощение идеи. Многие организации и компании, прошли сложный путь развития. История компания Avon начинается с 1886 года: *Дэвид МакКоннелл основал Калифорнийскую Парфюмерную компанию. На создание своей собственной компании его вдохновили покупательницы. Будучи удачным коммивояжером по продаже книг, он всем своим покупательницам делал небольшие подарки недорогих духов. И женщины часто просили его привезти из города духи, мыло и что-то из косметики, именно то, что часто забывали привозить им их мужья. И в возрасте 28 лет МакКоннелл создает компанию. Он арендовал небольшое помещение, которое занимало по площади около 60 квадратных метров и начал выпуск своих первых ароматов. Вначале было создано 5 ароматов: Фиалка, Гиацинт, Гелиотроп, Ландыш*

*Белая Роза. Через 11 лет, после появления компании на свет, создается лаборатория Suffern в США. По площади она уже стала занимать 300 квадратных метров. А уже в 1971 году эта лаборатория занимает более 30000 квадратных метров. В 1906 году появился первый печатный каталог компании Avon. К 1928 году название "Калифорнийская Парфюмерная Компания" стало казаться слишком локальным для компании, ведущей торговлю в 48 штатах. Сегодня разработка и усовершенствование косметики: изделий по уходу за кожей, продаются по всему миру, происходят там. В среднем за год ученые Suffern создают приблизительно 2000 новых формул, продукция представлена основными категориями: средства по уходу за кожей лица; декоративная косметика; парфюмерия; косметика по уходу за телом; средства по уходу за волосами.*

Владельцы фирмы утверждают, что вся косметика экологична, вещества, используемые при производстве спреев, **не нарушают озоновый слой планеты**, бумага, из которой выполнена упаковка, изготовлена из **древесины искусственного леса**. Образцы косметики **не испытывают на животных**. Для испытания косметических средств на качество, в лабораториях компании Avon опыты проводятся на клетках в пробирке, или используются данные клинических тестов (с согласия человека).

*Продукция Avon рассчитана на потребителей разного уровня: от относительно недорогой до люксовой. Кроме косметических средств, компания выпускает аксессуары и бижутерию. Сегодня AVON занимает первое место в Европе по объему продаж, причем с очень большим отрывом от остальных косметических фирм, имея более 1800 служащих и ассортимент более чем из 1500 изделий. У AVON более 140 стран покупателей. Эта компания начала прямые продажи в России в 1995г. По итогам работы в 1997 году Avon получил почетное звание самого быстрорастущего рынка за всю историю развития Компании. Уже с 2004 года Avon ежегодно пользуются свыше 50 000 000 российских женщин. (По данным официального сайта косметической компании Avon)*

Проанализировав маркетинговые исследования [1] с 2008 по 2014, которые изучали количество потребителей косметики данной компании, я пришла к выводу о том, что за 4 года количество потребителей косметических средств данной компании выросло почти в три раза. Потребители в возрастной категории от 19 до 50-55 лет:

девушки/парни 19-25 из всех косметических средств, которыми они пользуются, продукции данного бренда примерно 40-45%;

девушки 25-55 из всех косметических средств, которыми они пользуются, продукции данного бренда примерно 55-60%.

Вывод: косметические средства компании Avon популярны как среди молодежи, так и среди людей средних лет, но преимущественно данной косметикой пользуются девушки от 25 до 55, это значит, что косметика более доступна для людей имеющих какой-либо заработок. Анализ маркетинговых исследований в сегменте рынка косметических средств, дают



понять, что средства ухода за телом и кожей пользуются наибольшим спросом. Контрафактная продукция на рынке за последние несколько сократилась до 10%. Лидером, как и прежде, остается компания Avon.

По результатам исследования издания «Financial Times», Компания Avon входит в список «100 самых влиятельных мировых брендов». Отзывы о данной компании самые разные, но все они исключительно положительные: не меньшей популярностью, чем у женщин, данная косметическая компания пользуется и у мужчин - возрастная категория потребителей от 18 до 55 лет; компания популярна как среди молодежи так среди мужчин средних лет. Имидж компании Avon был и остается положительным для потребителей косметики бренда. В ходе исследования выяснилось, что имидж компании является положительным так как Avon довольно часто использует различные PR программы и технологии. Вот некоторые из них [ 2]:

1) Рекламная технология, набирающая популярность в России – виртуальная реклама, которая основана на цифровых технологиях. Современные компьютерные технологии позволяют вводить анимированные логотипы и товары в сюжет не прерывая саму программы. Подобный инструмент был использован для рекламы продукции во время футбольных матчей.

2) «Транзитная реклама» - «искусство» которое все чаще можно увидеть на транспорте начиная от маршруток, автобусов и трамваев и заканчивая железнодорожными вагонами, воздушными и водными лайнерами и др.

3) В печатной продукции также применяют множество инновационных приемов вот наиболее интересные рекламные технологии в печатной продукции:

голографические эффекты (для того чтобы выделиться среди конкурентов и быть на виду салон стиливых решений «Avon» использует голографические наклейки);

пробники продукта

интерактивные эффекты (компания Avon предложила читателям самим определить «Лицо обложки».

pop-up (объемные картинки, которые расправляются и встают на открываемой странице ( Avon очень часто использует данную рекламную технологию).

Применение рекламных технологий является сложным процессом,[3] в который вовлечены процессы, акции, условия, медиа-планы, специальное коммуникационное оборудование, программы, деньги, системы управления и люди. Умело применяя все вышеперечисленное на практике, компания Avon до сегодняшнего дня является лидером среди других компаний косметических средств. Благодаря различным рекламным акциям и PR проектам, на основании проведения анализа опросов клиентов, компания Avon может изучить эффективность рекламных технологий, рассмотреть возможности ассортимента, что и являлось основной задачей моей научно-



исследовательской работы.

Вся информация для изучения интересующих вопросов синтезировалась из интернет ресурсов и печатных материалов.

#### **Использованные источники:**

1. Иванов И.В., «Маркетинг». Учебно-методическое пособие СарФТИ, 1998г.
2. Зотова О.И., научная статья "Рекламные технологии как системообразующая основа маркетинга продвижения", журнал «Известия Тульского Государственного университета экономически и юридические науки», выпуск № 1-2 / 2010
3. Картер Г., Кокэйн Ф. и др., «Управление маркетингом в организации» - МЦДО «Линк», 1997г
4. <http://marketing.web-standart.net/node/1339>
5. <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1056>
6. [http://www.avon.ru/PRSuite/static/become\\_a\\_rep\\_promosite/about.html](http://www.avon.ru/PRSuite/static/become_a_rep_promosite/about.html)
7. <https://my.avon.ru/about>

*Кормилкина А.А.*

*студент 2 курса*

*Логачева Н.М., д.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Уральский институт экономики, управления и права (КФ)*

*Россия, г. Курган*

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

На сегодняшний день высшему образованию отводится важнейшая роль в социально-экономическом развитии РФ. Высшее образование – это подготовка трудовых ресурсов. А обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического развития государства невозможно без квалифицированных специалистов, талантливых ученых и качественно образованных людей [1].

Как развивается высшее образование в Курганской области? Рассмотрим такие показатели как число образовательных организаций высшего образования, численность студентов, получающих высшее образование, а также численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования и сделаем соответствующие выводы.

Проанализируем число образовательных организаций высшего образования в Курганской области и сравним с показателями соседних областей (рисунок 1).



Рисунок 1 - Число образовательных организаций высшего образования (на начало учебного года) [2]

По данным рисунка 1, видно, что в отличие от Свердловской и Челябинской областей число образовательных организаций высшего образования Курганской области за рассматриваемый период держится на одном уровне. В соседних областях за 2013/2014 учебный год заметно небольшое уменьшение числа образовательных организаций высшего образования по сравнению с 2012/2013 учебным годом, в Свердловской области на 3 образовательных организации, в Челябинской области на 1 организацию.

Проанализируем численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры в Курганской области и сравним с показателями соседних регионов (рисунок 2).

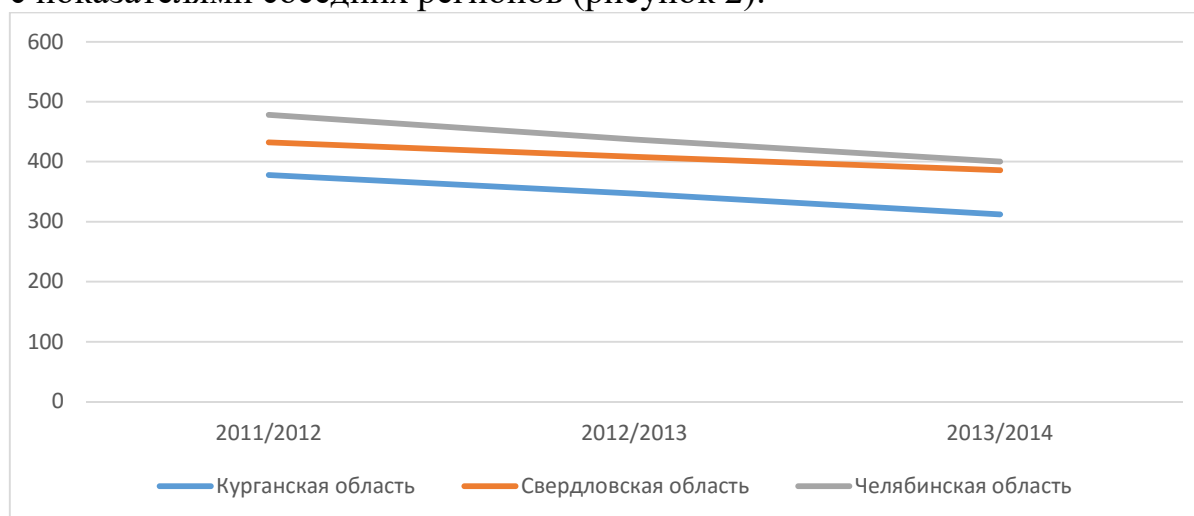


Рисунок 2 - Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения (на начало учебного года; человек) [2]

По данным графика, мы видим резкое уменьшение численности студентов, получающих высшее образование. Также, мы можем отметить, что по численности студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры Курганская область в 2013 году заняла 51 место в РФ, Свердловская область – 27, Челябинская область – 22 место.

Проанализируем численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования в Курганской области (таблица 1).

Таблица 1 - Численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования (на начало учебного года; человек) [2]

	Всего	В государственных и муниципальных	В частных
2011/2012	1204	1139	65
2012/2013	1164	1097	70
2013/2014	1224	1033	191

Согласно данным таблицы 1, мы можем сказать, что за рассматриваемый период численность профессорско-преподавательского персонала образовательных организаций высшего образования в Курганской области в государственных и муниципальных образовательных организациях ежегодно уменьшается, в то время как в частных организациях численность профессорско-преподавательского персонала стремительно растет.

Таким образом мы можем сделать вывод, что высшее образование в Курганской области по сравнению с другими регионами находится на более низком уровне развития. Уменьшение численности студентов, получающих высшее образование может быть связано с тем, что большинство абитуриентов стремятся поступить и учиться в соседних регионах. Также, немаловажное значение имеет количество направлений подготовки, а в рассматриваемой области разнообразие направлений невелико. В «Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года» приоритетными направлениями в развитии образования являются создание образовательной среды, обеспечивающей доступность качественного образования, повышение эффективности управления в сфере образования, совершенствование системы оценки качества образования и другие [3]. Так, мы можем сказать, что совершенствование системы высшего образования приведет к улучшению социально-экономического положения области.

#### **Использованные источники:**

1. Аветисян, И. А. Проблемы финансирования высшего образования в современной России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansirovaniya-vysshego-obrazovaniya-v-sovremennoy-rossii> (дата обращения: 11.06.2015)
2. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 11.06.2015).
3. Распоряжение Правительства Курганской области от 24 января 2011 года №05-р [электронный ресурс]. – URL: [http://kurganobl.ru/sites/default/files/imceFiles/rpko\\_24-01-2011\\_05-p.pdf](http://kurganobl.ru/sites/default/files/imceFiles/rpko_24-01-2011_05-p.pdf) (дата обращения: 11.06.2015)

*Кормилкина А.А.  
студент 2 курса  
Логачева Н.М., д.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Уральский институт экономики,  
управления и права (КФ)  
Россия, г. Курган*

## **СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Налоговая система играет важнейшую роль в развитии национального хозяйства. Ведь налоги являются неотъемлемой частью финансовой системы страны. Именно за счет налоговых сборов формируется большая доля доходной части бюджетов различных уровней. Систематическое равномерное поступление денежных средств в бюджетные и внебюджетные фонды обеспечивает эффективное государственное функционирование.

В настоящее время определение понятия «налоговая система» является дискуссионным вопросом. К примеру, А.А. Кочетков дает следующее определение: налоговая система – это совокупность налогов, пошлин и сборов, взимаемых на территории государства в соответствии с НК РФ, а также совокупность норм и правил, определяемых в налоговых отношениях [1, с. 545]. В свою очередь налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [2].

Рассмотрим поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации, выделим основные тенденции, проблемы, а также пути оптимизации налоговой системы страны.

Проанализируем поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2011 – 2013 гг.

Таблица 1 – Поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2011 – 2013 гг. (млрд. руб.) [3]

	2011	2012	2013
Всего	9719,6	10958,2	11325,9
В том числе			
Налог на прибыль организаций	2270,3	2355,4	2071,7
НДФЛ	1994,9	2260,3	2497,8
НДС на товары, реализуемые на территории РФ, ввозимые из республик Беларусь и Казахстан	1844,9	1988,8	1977,1
НДС на товары, реализуемые на территории РФ	1753,2	1886,1	1868,2

Акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	603,9	783,6	952,5
Налоги на имущество	678,0	785,3	900,5
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2085,0	2484,5	2598,0
Из них налог на добычу полезных ископаемых	2042,5	2459,4	2575,8

По данным таблицы 1, мы видим в период с 2011-2013 гг. положительную динамику. Доля налоговых поступлений за рассматриваемый период увеличилась на 1606,3 млрд. руб. Основную часть поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации обеспечили: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на добычу полезных ископаемых. В целом за период 2011-2013 гг., видно, что за рассматриваемый период возросла доля НДС на 1,5%, уменьшилась доля налога на прибыль организации на 5,2%, доля НДС уменьшилась на 1,5%, доля НДС увеличилась на 1,7%.

Проанализируем более подробно поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2014 год.

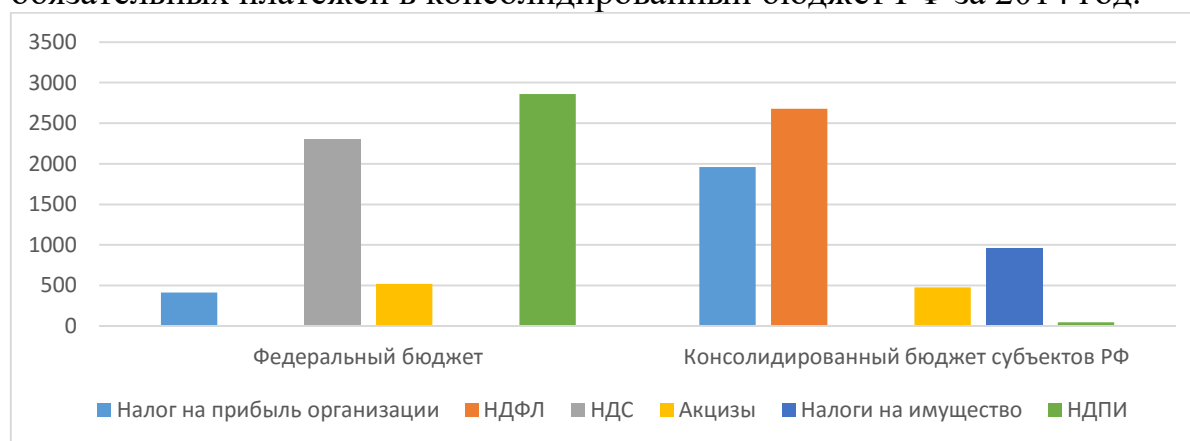


Рисунок 1 - Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ за 2014 год [3].

Согласно данным рисунка 1, основную часть федерального бюджета составляют такие налоговые поступления как: налог на добавленную стоимость - 37%, налог на добычу полезных ископаемых - 46%. Основную часть налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации составляют: налог на прибыль организаций – 30,4%, налог на доходы физических лиц – 41,5%. Также нужно отметить что в 2014 году по сравнению с 2013 годом доля налоговых поступлений выросла на 1343,6 млрд. руб. и составила 12669,5 млрд. руб.

Анализируя таблицу 1 и рисунок 1 мы можем отметить следующие тенденции развития: ежегодное увеличение налоговых поступлений, также за рассматриваемый период основную долю поступлений составляют НДС, налог на прибыль организации, НДС, НДС.

В настоящее время налоговая системы России не является достаточно

эффективной. Можно выделить ряд проблем, таких как сложность законодательной базы, теневая экономика, увеличение налоговой нагрузки, полная или частичная неуплата налогов субъектами налогообложения и др.

Для устранения недостатков и повышения эффективности системы налогообложения РФ разрабатываются основные направления налоговой политики. Основными целями налоговой политики 2015-2017 гг. являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене [4].

Таким образом мы можем сделать вывод, что налоговая система Российской Федерации не является совершенной и требует более тщательного внимания со стороны государства, ведь только при модернизации система налогообложения станет эффективным инструментом развития экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Кочетков А.А. Экономическая теория: Учебник для бакалавров /Под общ. ред. А.А. Кочеткова – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 696 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (действующая редакция от 29.12.2014) // Справочная правовая система <Консультант плюс>.
3. Доклад "Социально-экономическое положение России" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140086922125](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125)
4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (одобрено Правительством РФ 30.05.2013) // Справочная правовая система <Консультант плюс>.

*Корнаухов С.С.  
студент 1-го курса  
Шутько Л.Г., к.э.н.  
доцент  
ФБГОУ ВПО Куз ГТУ  
Россия, г. Кемерово*

### **ДАЛЬНИЙ ВОСТОК КАК ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Дальний Восток России – это российская территория, за счёт которой страна может стать мировым лидером. Вопрос о создании территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОР) на Дальнем Востоке сейчас один из самых обсуждаемых в России. Дальний Восток считается «далёким краем» государства. Но теперь он должен стать таким центром, который мог бы быть сравним со столицей, а также



сбалансировать российское развитие в территориальном смысле и, в итоге, стать одним из центров мирового развития. Россия больше не будет похожей на «гадкого утёнка».

В течение первой пятилетки дальневосточного развития должен быть заложен фундамент, способствующий воплощению новой политики востока и пустить в ход такие значительные проекты развития, как план «Восток». Центральные объекты этого плана будут завершены во время второй пятилетки. Также будут созданы средства для того, чтобы управлять страной с территорий на Дальнем Востоке. Третья пятилетка – закрепление нового положения вещей, Дальний Восток должен выбиться в лидеры, объединить государственное пространство и снабдить всё государство мощью.[1]

Для того, чтобы ускорить дальневосточное преобразование, требуется действительно усовершенствовать деловой климат страны и инфраструктуру. Также необходимо задать направление на целевые параметры. Всё это требуется для того, чтобы создать условия, нужные для конкуренции Дальнего Востока с государствами АТР. В процессе послания Федеральному Собранию Владимир Путин сообщил, что на весь XXI век нужно взять в приоритет развитие дальневосточных территорий, а также Сибири. Таким образом, президент В.Путин вынес предложение о создании ТОР. Д. Медведев же поручил Экспертному совету подготовить предложения по принципам создания и управления этими территориями. В целом в развитие Дальнего Востока предполагается до 2020 года инвестировать 3,3 трлн. рублей.[2] Стоит отметить, что финансирование деятельности ТОР предполагается осуществлять без помощи госбюджета. Минвостокразвития также вынесло предложение дополнительно создать несколько институтов развития. Имеется в виду вложение в уставные капиталы «Фонда развития Дальнего Востока» и ОАО «Дальний Восток», которое должно подготавливать объекты для инвестиций.

Есть и другие меры, имеющие возможность заставить регион развиваться. К ним можно отнести передислокацию многих федеральных органов исполнительной власти и офисов нескольких государственных компаний на территории Дальнего Востока. Из оценки результатов предварительного анализа, проведенного Минвостокразвитием, следует, что из 400 участков земли, которые предложили российские регионы, лишь 15 приемлемы для формирования ТОР. [2]

Специалисты также предложили движение к «экономике 4.0» по этапно, включая первоначально создание благоприятных регулятивных и правовых условий, а также улучшения инфраструктуры. Правительство назначило «Корпорацию развития Дальнего Востока» руководящей компанией на ТОР в Дальневосточном округе. В законопроекте всё вполне отчётливо и детально описано. Поставлены приоритеты и стимулы. В целом, концепция законопроекта абсолютно понятна. Но возникает вопрос: как это будет действовать, какое влияние будет оказывать в общем на экономическую, демографическую, социальную и криминогенную

обстановку в регионе?

Президент РФ Владимир Путин сказал, что от наших действий на Дальнем Востоке, в Восточной Сибири очень многое будет зависеть в развитии нашего государства в целом. Минвостокразвития так же отметило, что снятие точечных инфраструктурных ограничений фактически раскрывает, запускает 18 крупнейших инвестиционных проектов. Это будет мощный ресурс раскручивания и взлета экономики. Там же было заявлено, что отобрано 14 наиболее перспективных площадок, где могут быть созданы надлежащие условия для формирования ТОР.

Таким образом на территории Дальнего Востока будут действовать одновременно три климатических зоны в жизнедеятельности бизнеса:

1. Зона крупных инвестиционных инфраструктурных проектов;
2. Зона ТОР;
3. Зона жизнедеятельности обыкновенного незаурядного малого и среднего бизнеса. [3]

В целом же необходимо выработать общий подход к разработке стратегии форсированного развития Дальнего Востока и Сибири, а при реализации уже разработанной стратегии необходимо перейти от отраслевого и территориального подходов к проектному подходу. Цель создания ТОР можно сравнить со взглядами французского экономиста Ф. Перру, который считал, что все экономические субъекты, отдельные государства и территории связаны между собой соподчинительными отношениями. Так, ТОР сравнимы с «полюсами роста». Развиваясь, они благоприятно влияют на свою периферию.

#### **Использованные источники:**

1. Проектное государство  
[http://www.proektnoegosudarstvo.ru/project/novij\\_dalnij\\_vostok/](http://www.proektnoegosudarstvo.ru/project/novij_dalnij_vostok/)
2. Открытое правительство <http://open.gov.ru/events/5509574/>
3. Справедливая Россия [http://www.spravedlivo.ru/5\\_64015.html](http://www.spravedlivo.ru/5_64015.html)

*Корнеевец А.А.  
студент 3 курса*

*Полесский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Пинск*

#### **АУДИТ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ЗАО «ТЕХНОЦЕНТР ПЛЮС»**

Денежные средства принадлежат к числу наиболее подвижных и реализуемых средств предприятия. Завершая кругооборот средств хозяйства и будучи исходным пунктом нового кругооборота, денежные операции носят массовый и распространенный характер. Подвижность денежных средств и массовость денежных операций делают этот участок хозяйственной деятельности наиболее уязвимым.

В составе денежных средств наиболее подвижный характер имеют

наличные деньги, движение которых совершается посредством кассовых операций. Последние охватывают такие хозяйственные факты, как выдачу заработной платы, значительную часть административно-хозяйственных расходов, операции по подотчетным суммам и т.д. Операции с денежной наличностью требуют частой проверки, осуществляемой четко разработанными методами [1, с.97].

Одна из целей аудиторского контроля – убедиться в документальной обоснованности записей в кассовой книге. Они должны подтверждаться правильно оформленными приходными и расходными кассовыми ордерами или заменяющими их документами. Бухгалтерия должна записывать их в журнале регистрации ордеров, что соблюдается не всегда. Отсутствие регистрации ордеров создает возможность для злоупотреблений путем последующего укрытия незарегистрированных документов.

Для раскрытия данной темы был проведён анализ аудита кассовых операций на ЗАО «Техноцентр плюс». На нём было выявлено нарушения связанные с кассовыми операциями, которые можно условно разделить на следующие группы:

- применение произвольно составляемых форм первичных документов и отсутствие обязательных реквизитов. Первичные документы, заполняющиеся при ведении операций по кассе, имеют унифицированную форму, которая помещена в Альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Если по каким-либо операциям эти формы не предусмотрены, то они должны быть утверждены в приказе об учетной политике предприятия. Отсутствие обязательных реквизитов делает первичный документ недействительным. Выдача денег из кассы по неправильно оформленному кассовому ордеру считается недостачей, которая должна быть покрыта из личных средств кассира как материально - ответственного лица. Нарушения этой группы наиболее массовые. Так в первичных кассовых документах ЗАО «Техноцентр плюс» были выявлены недостатки в оформлении: так в нескольких приходных кассовых ордерах в графе «Сумма» сумма цифрами вписана по центру, а не по левому краю и после суммы отсутствует знак «=», что облегчает возможность исказить сумму [2].

- отсутствие юридической доказательности первичной информации. При выдаче из кассы материальной помощи или ссуды работнику организации, к расходному кассовому ордеру не всегда приложено соответствующим образом оформленное и подписанное заявление.

- преднамеренные искажения, одним из видов которых является подделка подписей. Встречаются подделки подписей должностных лиц, а также лиц, получающих наличные деньги из кассы.

Для выполнения таких нарушений аудитор проводит выборочную сверку подписей с кадровыми документами (приказами, контрактами и т.д., содержащими эти подписи.), также возможна проверка оригиналов подписей, находящихся в учреждении обслуживающего банка.

По факту проверки кассовых операций ЗАО «Техноцентр плюс» за соответствующую дату аудитором было установлено следующее.

Последние проводки по первичным кассовым документам были сформированы 16 февраля 2015 за 7 февраля 2015 г. После 7 февраля были выписаны еще 3 приходных кассовых ордера, однако проводки по ним отсутствовали. Бухгалтер объяснил такое временное несоответствие разным месторасположением бухгалтерии и производства. В ходе проверки правильности оформления первичных документов по приходу и расходу денежных средств также были выявлены нарушения (таблица 1), связанные отсутствием подписи главного бухгалтера организации и руководителя [3].

*Таблица 1* - Проверка данных первичных документов с данными журнала-ордера № 1, отчета кассира, платежной ведомости, правильность их оформления за 16.02. 2015 г. ЗАО «Техноцентр плюс»

Название документа	№ документа	Сумма, руб.	Выявленные нарушения
Приходный кассовый ордер	0173487	38712750	-
Отчёт кассира	173487	38712750	Отсутствует подпись главного бухгалтера
Расходный кассовый ордер	582	532600	-
Отчёт кассира	000582	532600	Отсутствует подпись главного бухгалтера
Журнал ордер №1	000599	1994900	-
Платёжная ведомость	599	1994900	Нарушений не выявлено

На некоторых расходных кассовых ордерах ЗАО «Техноцентр плюс» отсутствовала подпись директора. Также по факту списания денежных средств с расчетного счета предприятия по чеку на выдачу заработной платы, пособия на детей, больничного среди банковской документации отсутствовал корешок приходного кассового ордера, по которому списанные ранее со счета средства поступили в кассу [4].

Превышается предельный размер наличных денежных средств при расчетах между юридическими лицами. Встречаются несоответствия даты в расходных кассовых ордерах и даты фактической выдачи денег. В расходных кассовых ордерах иногда не указываются номера договоров, по которым получают деньги физические лица, или номера доверенностей.

Проанализировав деятельность данной организации можно прийти к выводу, что движение наличности, расход и приход денежных средств - такие операции вызывают наибольшее количество злоупотреблений со стороны работников и предпринимателей.

#### **Использованные источники:**

1. Подольский В.И., Аудит: Учебник для вузов / А.А. Савин, Л.В. Сотникова

и др.; под ред. проф. В.И. Подольского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2012.- 326 с.

2. Наринский А.С., Контроль в условиях рыночной экономики/ Финансы, 2013. – С.23

3. Платёжная ведомость ЗАО «Техноцентр плюс» за 2015 год

4. Расходные и приходные кассовые ордера ЗАО «Техноцентр плюс» за 2015 год

*Корнеевец А.А.  
студент 3-его курса*

*Онищук А.В.  
научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра менеджмента и маркетинга  
Полесский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Пинск*

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

На современном этапе развития экономики финансовое планирование на предприятии является важным направлением успешного ведения хозяйственной деятельности. Финансовое планирование – это особая сфера экономической деятельности хозяйствующих субъектов по обоснованию эффективности управленческих решений в вопросах хозяйственной деятельности по финансовому обеспечению, оптимизации предполагаемых затрат и получению высоких финансовых результатов. Финансовое планирование направлено на решение проблем оптимизации структуры капитала, обеспечения финансовой устойчивости предприятия, повышение его инвестиционной привлекательности для инвесторов и кредиторов. В условиях постоянного роста нестабильности внешней среды хозяйствования наибольшее значение для повышения эффективности работы предприятия приобретает финансовое планирование, поскольку даёт конкретное обоснование эффективности управленческих решений в вопросах хозяйственной деятельности по финансовому обеспечению, оптимизации предполагаемых затрат и получению высоких финансовых результатов [1]. В практике постепенно происходит формирование новой системы финансовых планов. Поскольку разрабатываемые финансовые планы охватывают различные горизонты планирования, у предприятий возникает потребность иметь плановый документ, в котором бы отражались базовые составляющие основных видов планов и который обладал бы достаточно широким спектром возможного применения. Однако не смотря на свои явные достоинства оно не получило должного распространения на предприятиях, поэтому проблема финансового планирования требует тщательного изучения и выявления основных направлений по решению



существующих проблем [2].

Практически все причины возникновения проблем в области финансового планирования связаны с отсутствием организации самого процесса планирования. Причинами этого являются: отсутствие ориентации на конечный результат, потери информации и ее искажение при передаче, проблемы на стыках между функциональными отделами, чрезмерная длительность процедур согласования решений, дублирование функций, также многие предприятия практически не используют стратегическое финансовое планирование, поскольку со сложившейся в стране кризисной ситуацией существует серьезная проблема в дальнейшем определении экономического состояния как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В Республике Беларусь всё планирование сводится к составлению бизнес-планов, которые обычно разрабатываются по мере необходимости – в случае получения государственной поддержки, льготного финансирования, а значит все закладываемые в него показатели рассчитываются на скорую руку и нацелены на то, чтобы представить информацию в лучшем виде. В результате предприятия имеют недостоверный финансовый план, который в последующем будет не реален для осуществления из-за ошибок, заложенных в предыдущих разделах. Основными документами, которыми руководствуются отечественные предприятия при финансовом планировании, являются Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 октября 2006 г. №186 об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития предприятий и организаций на пять лет, а также рекомендаций по разработке бизнес-планов развития предприятий на год. Финансовый план в обоих документах представляет собой множество прогнозируемых показателей таких, как баланс доходов и расходов, расчёт чистой прибыли от реализации продукции и направлений её использования, расчёт потока денежных средств по предприятию [2]. Главный недостаток этих рекомендаций, на мой взгляд, выражается в приоритете расчёта производственных показателей, характеризующих объёмы выпуска, экономию затрат, когда как практически никакого внимания не уделяется стратегии маркетинга, сбыту и ценовой политике. Результаты исследований Министерства промышленности Республики Беларусь свидетельствуют о том, что не все предприятия определяют финансовую стратегию. Единицы из них при разработке планов используют приемы финансового менеджмента и многовариантные расчеты, компьютерные программы. Однако в целом интерес предприятий к вопросам финансового планирования возрастает. На практике предприятия стремятся любыми путями выполнить задания по объёмам производства. В конечном счёте это приводит к затовариванию складов, росту задолженности, привлечению дополнительных кредитов и общему ухудшению финансового состояния.

Однако это не единственная значимая проблема с которой сталкиваются белорусские предприятия [3]. Финансовый план



разрабатывается для внешних пользователей, а не для внутреннего применения, поэтому не прогнозируются количественные параметры, характеризующие состояние внешней среды, не просчитываются альтернативные варианты и отсутствует контроль за исполнением намеченных планов.

Для разрешения всех выше указанных проблем необходимо определить, с какими элементами системы финансового планирования они в наибольшей степени связаны и какие инструменты могут быть использованы для их решения. Для успешной организации финансового планирования важно, когда:

- происходит координация интересов различных служб в процессе разработки плана и его реализации;

- действует система мотивации, направленная на эффективное использование материального и интеллектуального потенциала предприятия;

- создается единый порядок действий для всех работников предприятия;

- составляемые на предприятии планы сбалансированы между собой.

Также для качественного финансового планирования необходимо, чтобы весь процесс планирования разбивался на отдельные модули, что существенно бы упростило процесс разработки и реализации плана. Руководству и финансовым отделам, непосредственно занимающимся планированием, необходимо прослеживать взаимосвязь между долгосрочными и краткосрочными планами в целях нахождения оптимального решения в условиях ограниченного альтернатив использования ресурсов.

Финансовое планирование оказывает сильное воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта посредством выбора объектов финансирования, направление финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов, капитальным строительством, материально-техническим обеспечением, экономическим стимулированием. Благодаря реализации выше перечисленных решений проблем, существующих в финансовом планировании на предприятии, можно улучшить состояние не только убыточных предприятий, но и не допустить кризиса на тех предприятиях, которые развиваются в условиях кризиса.

Из всего изложенного можно сделать следующий вывод: финансового планирования как функции финансового менеджмента не существует в том виде, который позволил бы рассмотреть её как активную составляющую системы управления предприятием. В связи с нестабильной экономикой в Республике Беларусь приобретает особое значение совершенствование финансового планирования. Предложенные авторами меры по улучшения финансового планирования позволят устранить выявленные недостатки, повысить эффективность финансового управления и достичь стратегических

целей предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Большаков С.В. Финансовая политика и финансовое регулирование предприятия // Финансы, 2013. - № 7. - С 14 - 17.
2. Ревенков А.И. Финансовое планирование как элемент хозяйственного управления // Финансы, 2012. - № 18. - С23 - 25.
3. Романова М.В. Формирование финансовой политики предприятия: Управление финансами// Финансы и кредит. - 2012. - № 9. – С 9 - 11.

*Королев А. С.  
студент 2 курса магистратуры  
Волгоградский государственный университет  
Россия, г. Волгоград*

### **СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕКЛАМНОЙ ОТРАСЛИ**

Аннотация:

В данной статье рассмотрены актуальные проблемы управления персоналом в рекламной отрасли, проанализированы различные способы по увеличению качества методов управления персоналом, проведен анализ использования персонала, рассмотрены теоретические аспекты управления персоналом в рекламной отрасли, в соответствии с выявленными проблемами, были разработаны мероприятия по повышению эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: Менеджмент, управление персоналом, маркетинг, рекламное агентство, мотивация, квалификация, анализ.

В условиях становления и развития рыночных отношений основными задачами деятельности хозяйствующих субъектов является эффективное использование всех видов ресурсов. Следует отметить, что далеко не последнюю роль здесь играет персонал. Ведь именно от обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин и как следствие объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Постановка проблем, а также анализ специфики управления персоналом в рекламной отрасли стали возможны благодаря изучению одного из крупнейших игроков рынка рекламной продукции Алтайского края ООО "Рекламная группа "Продвижение".

Менеджмент в рекламном агентстве заключается не просто в управлении агентством, а в использовании всей совокупности элементов маркетинга – принципов, форм, средств и методов управления рекламным процессом. Он включает планирование, создание рекламного сообщения, собственно управление и контроль над всеми операциями, в том числе постановку и разработку программ и стратегий маркетинга.

В комплекс менеджмента входят:

- personnel management – подбор и расстановка кадров, то есть определенного персонала, для выполнения конкретных программ;
- creative management – руководство творческой службой;
- media management – руководство службой средств рекламы;
- traffic management – организация прохождения заказов и контроль над их исполнением [1, с. 106].

Рекламная деятельность имеет ряд особенностей, требующих определенных принципов ее управления.

В первую очередь стоит обратить внимание на то, что рекламный бизнес относится к разряду венчурных, то есть рискованных. В рекламе неизбежно присутствует опасность финансовых и прочих потерь, вытекающих из специфики этого бизнеса. Не останавливаясь на традиционных рисках типа банковских, политических рисков, форс-мажорных обстоятельств, обратим внимание на такие субъективные факторы, как квалификация руководства, организация деятельности рекламного агентства и т.п. Как известно, ни в одной стране закон не требует какой-либо проверки компетентности, наличия специального образования, предыдущего опыта работы у лиц, желающих открыть рекламное агентство. В силу вышесказанного, становится ясно, что причинами затруднений, кризисов, банкротств многих рекламных агентств зачастую становятся низкие профессиональные качества руководства или персонала агентства, отсутствие работоспособной структуры и современной системы менеджмента.

В рыночных условиях человеческий ресурс играет ключевую роль в любой организации, обеспечивая ее конкурентоспособность и перспективы стратегического развития. Правильно организованная система управления позволяет значительно повысить эффективность работы.

При анализе системы управления персоналом выявлено, что зачастую в отрасли отсутствует материальное стимулирование работников. Мотивация, основанная на использовании материальной заинтересованности человека в повышении уровня денежной оплаты труда, эффективнее других, поэтому ее отсутствие негативно сказывается на работе.

Анализ использования персонала показал, что в отрасли присутствует ряд проблем, таких как:

- высокий показатель текучести кадров, что вызывает значительные экономические потери, а также создает организационные, кадровые, технологические, психологические трудности;
- случаи нарушения трудовой дисциплины, что негативно влияет на скорость выполнения заказов;
- низкий уровень квалификации персонала ниже относительно планируемых работ, что вызывает увеличение доли брака и снижение качества изготавливаемой продукции;
- отсутствие материального стимулирования работников.

Для устранения данных проблем предлагается осуществление следующих мероприятий:

Совершенствование системы оплаты труда позволит снизить показатель текучести кадров в перспективе, а также позволит повысить мотивацию работников к высоким результатам работы.

Разработка программы для связи сотрудников с клиентами позволит повысить мобильность сотрудников, также данная программа позволит увеличить время на оперативную работу, данные мероприятия позволяют высвободить время на отдых и личные надобности для сотрудников, а это в свою очередь позволяет снизить процент брака. Снизить процент брака позволят мероприятия по повышению квалификации работников, в следствии повышении квалификации повышается уровень знаний сотрудников.

Предложенные мероприятия по совершенствованию системы управления способствуют более эффективной работе организации, а именно ведут к сокращению брака при производстве и увеличению суммы выполненных заказов, что приносит предприятию дополнительную финансовую прибыль.

В современных условиях руководству любой организации следует признать - существование экономически эффективной компании попросту невозможно без продуманной системы управления персоналом.

При совершенствовании этой системы необходимо помнить о взаимосвязи всех ее элементов. Так, например, неразрывно связаны друг с другом вопросы мотивации персонала и повышения его квалификации. Правильно мотивированный работник будет сам стремиться в постоянном совершенствовании своих профессиональных качеств, что в свою очередь благоприятно отразится не только на результатах его работы, но и деятельности всей организации, а это станет еще одним дополнительным стимулом к работе в ней.

#### **Использованные источники:**

1. Антипов К.В. Основы рекламы. – М.: Дашков и К, 2009. – 328с.
2. Базаров Т.Ю., Управление персоналом. – М.: «Академия», 2007.

*Королюк Е.Г.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
Полесский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Пинск*

#### **РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость внедрения новых методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов различных отраслей деятельности. Одним из таких методов является лизинг.

Актуальность развития лизинга в Республике Беларусь обусловлена значительной физической изношенностью основных производственных фондов, наличием морально устаревшего оборудования, низкой эффективностью его использования и др. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг.

В историческом плане операции типа «лизинг» известны были еще в Древнем Вавилоне около 2 тыс. лет до н.э., но за точку начала отсчета лизинговых операций зарубежные исследователи принимают 1877 год, когда американская компания Bell Telephone Company приняла решение вместо продажи телефонов сдавать их в аренду. Эта операция оказала сильное воздействие не только на развитие связи. Настоящая революция в арендных отношениях произошла в Америке в начале 50-х годов прошлого столетия. В аренду стали массово сдаваться средства производства: технологическое оборудование, машины и механизмы, суда, самолеты и т.д. Правительство США, оценив это явление, оперативно разработало и реализовало государственную программу его стимулирования.

Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, является созданная в 1952 году в Сан-Франциско известная американская компания United States Leasing Corporation. Основал ее Генри Шонфельд. Первоначально он создал компанию для одной конкретной лизинговой сделки, но затем понял, что лизинговый бизнес может стать очень перспективным, и в результате на свет появилась United States Leasing Corporation. Лизинговые операции довольно быстро пересекли границы США, и, следовательно, появилось такое важное для развития лизингового бизнеса понятие, как международный лизинг. Через несколько лет компания начала открывать свои филиалы в других странах (прежде всего в Канаде в 1959 году). В дальнейшем она стала именоваться United States Leasing International.

В Европе первая лизинговая компания — Deutsche leasing GmbH — появилась в 1962 г. в Дюссельдорфе (ФРГ). С 1972 г. здесь существует европейский рынок лизинга LEASEUROPE — Европейское объединение национальных лизинговых союзов. Его штаб-квартира расположена в Брюсселе.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование (предмет лизинга) и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

Субъектами договора лизинга являются:

Лизингодатель – предприятие, как правило, контролируемое банками, специализирующееся на купле движимого или (и) недвижимого имущества (обязательно производственного или профессионального назначения), которое оно сдает в аренду.



Лизингополучатель – промышленное или торговое предприятие, решившее взять в аренду средства производства (например, машины или оборудование) для использования их в процессе производства. Поставщик – промышленное (строительное) или торговое предприятие, продукция которого выбрана арендатором.

Кроме того, в лизинговой сделке могут участвовать банк и брокер. Банк финансирует лизинговую операцию. Брокер (предприятие, специализирующееся на посреднических операциях) организует весь комплекс лизинговой сделки, «связывает» всех ее участников.

Первые белорусские лизинговые компании появились в начале 90-х годов прошлого века. До 1994 г. лизинг в Беларуси развивался в условиях правового вакуума. С выходом в 1997 г. Положения о лизинге на территории Республики Беларусь начался новый этап развития лизинговой деятельности в стране. К моменту выхода данного Положения в республике действовало около 50 компаний[3].

В настоящее время лизинговые операции в Республике Беларусь осуществляет 95 специализированных лизинговых компаний и 12 банков.

Основными лизинговыми компаниями в Беларуси являются «АСБ Лизинг», «Промагролизинг», «ВТБ Лизинг», «Райффайзен-Лизинг», «ВестЛизинг» и т.д.

В Республике Беларусь существует необходимость активного участия лизинга в связи с тем, что в настоящее время многие предприятия страны не могут осуществлять крупные финансовые вложения в техническое обновление, а также в простое воспроизводство. Использование лизинга поможет решить данные проблемы, как на отдельных предприятиях, так и в экономике страны в целом. Лизинговая деятельность стремительно развивалась как на внешнем рынке, так и на международном, создавались независимые лизинговые компании.

Одним из самых важных показателей рынка лизинга является объем лизингового портфеля, который отражает суммарный объем обязательств лизингополучателей на конец отчетного года. На 01.01 2015 года суммарный объем лизингового портфеля составил 19674 млн. рублей. Рост лизингового портфеля к 01.01.2014 года составил 10%. Отношение величины лизингового портфеля на конец 2015 года к объему нового бизнеса за год, характеризующее динамику роста рынка лизинга, составило 1,53(Таблица 1)[1].

Таблица 1. Объем лизингового портфеля в 2013-2015 гг.

Показатель	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Объем лизингового портфеля (млн. руб.)	16137	17908	19674
Рост к предыдущему году (%)	47%	11%	10%



Отношение величины лизингового портфеля к объему нового бизнеса	1,52	1,68	1,53
---	------	------	------

Существуют следующие барьеры по совершенствованию лизинговой деятельности в Республике Беларусь:

1. Недостаточная развитость банковской сферы, т.е. обеспечение средствами лизинговых проектов способны не все банки Республики Беларусь;
2. Ставка рефинансирования, что оказывает влияние на использование банками кредитных ресурсов для получения объектов лизинга;
3. Слабое развитие информационной инфраструктуры лизинговой деятельности, т.е. более узкая структура лизинговых компаний. А также услуг лизинга;
4. Недостаток опытных, грамотных и правильно мотивированных специалистов.

Таким образом, проанализировав развитие рынка лизинговых услуг, можно отметить, что на сегодняшний день лизинг в Республике Беларусь является одной из перспективных форм долгосрочного финансирования инвестиций. В условиях конкуренции с зарубежными странами Республика Беларусь должна обеспечить производство продукции с высокими качественными характеристиками, более широкого ассортимента и новых потребительских свойств. Экономика страны нуждается в капитале для инвестирования во все отрасли хозяйства. Одним из наиболее эффективных способов привлечения необходимого инвестиционного капитала является лизинг, как внутренний, так и международный. Для дальнейшего развития лизинговой деятельности в Республике Беларусь, привлечения инвестиций необходимы государственная поддержка, формирование надлежащей инфраструктуры, усовершенствование законодательной базы, активное взаимодействие промышленного и банковского капиталов, разработка правил валютного регулирования и контроля, а также дополнительные налоговые и таможенные льготы.

#### **Использованные источники:**

1. Ассоциация лизингодателей Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://leasing-belarus.by/> - дата доступа: 15.03.2015
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г. : Сборник материалов / А. И. Цыбулько, С. В. Шиманович. – Минск : Издатель А. Н. Вараксин, 2015. – 64 с.
3. Киркорова, Н. И. Развитие лизинга в Беларуси / Н. И. Киркорова [Электронный ресурс] // Ассоциация лизингодателей. — Режим доступа: <http://leasing-belarus.by/vse-o-lizinge/stati-o-lizinge/razvitie-lizinga-v-belarusi/>. — Дата доступа: 15.03.2015.

*Косарева А.Н.  
студент 3 курса, гр.273  
Экономический факультет  
Шаймарданова Л.Ш.  
научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра физической культуры  
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ  
Россия, г. Елабуга*

## **ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

В статье рассмотрена роль физической культуры в системе рыночных отношений. Особое внимание уделено спортивному менеджменту. Описаны основные виды физкультурно-спортивных услуг. Сформулированы рекомендации для современного механизма физической культуры и спорта.

Ключевые слова: спорт, физическая культура, рынок, менеджмент.

В рыночных условиях существенно возрастает роль физической культуры и спорта в самоутверждении и самореализации личности как важнейшей социальной ценности, в удовлетворении потребностей людей в физическом совершенствовании, в рациональном использовании свободного времени.

Спортивный менеджмент - это специальная теория и практика управления физкультурными и спортивными организациями в рыночных условиях, это один из отраслевых видов менеджмента, одна из отраслевых сфер управленческой деятельности в условиях рынка[1].

Объектом спортивного менеджмента как самостоятельной пауки является совокупность физкультурно-спортивных организаций страны, продуктом деятельности которых являются физкультурно-спортивные услуги.

Предмет спортивного менеджмента - управленческие отношения, складывающиеся в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций физкультурно-спортивной направленности и взаимодействия этих организаций с внешней средой в процессе производства и распространения физкультурно-спортивных услуг.

Следует также отметить, что специалисты выделяют несколько функциональных разновидностей менеджмента: стратегический менеджмент, финансовый менеджмент, персонал-менеджмент, проектный менеджмент, инновационный менеджмент, маркетинговый подход в спортивном менеджменте и др.

Задача спортивного менеджмента как учебной дисциплины - обеспечение целостного представления об отраслевой системе управления, о принципах, закономерностях и технологии управления в организациях отрасли физической культуры и спорта в современных рыночных условиях России[2].

Включение физической культуры и спорта в систему рыночных

отношений обуславливают соответствующие особенности управления этой отраслью сферы услуг.

Рыночная экономика способствует развитию предпринимательства в сфере физической культуры и спорта, росту числа собственников физкультурных и спортивных организаций, увеличению многообразия их организационно-правовых форм, расширению спектра и улучшению качества предоставляемых населению физкультурно-спортивных услуг.

Основным видами физкультурно-спортивных услуг являются:

- организованные формы занятий физическими упражнениями и спортом в виде урочных занятий, спортивных и оздоровительных секций, спортивных команд и клубов и т.п.;
- спортивные зрелища;
- разработка методик, методических комплексов физкультурно-оздоровительных занятий, программ физического воспитания и систем подготовки спортсменов[3].

Следует отметить следующие особенности функционирования физической культуры и спорта в рыночных условиях:

- преобразование физической культуры и спорта в сферу услуг как специфическую совокупность социально-педагогических форм деятельности, осуществляемой в целях физического воспитания населения;
- децентрализация управления отраслью физической культуры и спорта;
- возросшее многообразие организационно-правовых форм физкультурных и спортивных организаций;
- правовое закрепление официального статуса профессионального спорта и его развитие в России;
- возрастающее экономическое значение физической культуры и спорта, развивающихся в основном на основе коммерческого хозрасчета;
- возникновение конкуренции физкультурных и спортивных организаций и свободное ценообразование на услуги физической культуры и спорта[4].

Таким образом, современный механизм физической культуры и спорта представляет собой совокупность приемов и методов координации экономической деятельности физкультурно-спортивных организаций. Данный механизм основывается на рыночном механизме и находится под влиянием планомерного регулирования[5].

Для отрасли физической культуры и спорта особой значимостью обладает планомерная форма координации хозяйственной деятельности, которая, в свою очередь, представляет систему взаимосвязанных звеньев, включающих прогнозирование, разработку целевых программ, установление социально-экономических нормативов, способы достижения планируемых результатов.

### **Использованные источники:**

1. Виноградов П.А., В.И. Жолдак, В.А. Какузин и др. Развитие курса управления физкультурно-спортивным движением /Актуальные вопросы истории, социологии, управления и экономики физической культуры и туризма: Сб. научн. работ. - Малаховка: МГАФК, 2011, с.121.
2. Гуськов С.И. Спорт и маркетинг. - М.: ВАГРИУС, 2013. - 311 с.
3. Жолдак В.И. Основы менеджмента: Учебн. пос. - Малаховка: МОГИФК, 2014. - 224 с.
4. Кузин В.В. Актуальные проблемы спортивного менеджмента //Теория и практика физической культуры, 2012, №48, с.42.
5. Торопов Л.В. Проблемы отраслевой подготовки менеджеров и экономистов //Теория и практика физической культуры, 2013, № 30, с. 18.

*Косарева А.Н.  
студент 3 курса, гр.273  
Экономический факультет  
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ  
Бахвалов С.Ю., к.н.  
научный руководитель, доцент  
экономическое отделение  
кафедра логистики и маркетинга  
Набережночелнинский институт КФУ  
Россия, г. Елабуга*

### **СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

В статье рассмотрены современные мировые тенденции развития транспортно-экспедиторского обслуживания. Особое внимание уделено логистическим операциям. Описаны основные способы перевозки грузов.

Ключевые слова: логистика, транспорт, экспедитор, перевозчик, заказчик.

В последнее время большое количество предприятий и организаций выделяют транспортировку как ключевую логическую функцию компании. Результатом чего является сокращение затрат или снижение темпов роста затрат по сравнению с результатами предыдущих лет. Значительно больше внимания уделяется опыту организации логистических операций зарубежных фирм.

Благодаря внедрению новых транспортно–технологических систем, повышению грузоподъемности и специализации транспортных средств, а также созданию мощных автоматизированных перевалочных комплексов для массовых и ряда генеральных грузов, производители начали совмещать в рамках одной компании производство и транспортировку товара.

В целях оптимального решения логистических задач произошла интеграция агентского, экспедиторского и части транспортного капитала с промышленным и торговым, результатом которого стала передача операций

самостоятельных экспедиторских и агентских фирм в транспортные подразделения отделов экспорта или импорта промышленных торговых организаций [1].

Однако это явление не стало всеобщим. Предприятия нефтехимии, элеваторной, мукомольной и других отраслей промышленности, которые имеют достаточно разветвленную инфраструктуру посчитали разумным поступить иначе – передать на аутсорсинг специализированным экспедиторским фирмам весь комплекс транспортно–логистических операций. Такие фирмы в настоящее время являются владельцами собственного подвижного состава, специальных вагонов, автофургонов, цистерн, причалов, элеваторов в портах. Они непосредственно участвуют в производственном процессе и контролируют его, следят за движением вагонов, автомобилей и контейнеров, осуществляя, в случае необходимости, корректировку графиков перевозок, следят за наличием страховых резервов тоннажа, вагонов и контейнеров.

Примером подобного экспедитора является германская фирма «Лексау и Шарбо», которая специализируется на перевозках собственным подвижным составом с перевалкой через свои же причалы продукции германских химических комбинатов. Другим проявлением научно–технической революции на транспорте является контейнеризация перевозок грузов, преимущественный вариант доставки которых известен как – «от двери до двери». В процессе контейнеризации произошла серьезная перегруппировка сил и позиции участников транспортного рынка. В США и Канаде произошло усиление позиции судоходных и железнодорожных монополий с одновременным ростом агентского обслуживания (75%) за счет экспедиторского (25%). Лишь конкуренция со стороны автомобильного транспорта не допустила роста морских и железнодорожных контейнерных тарифов. Значительное воздействие на этот процесс оказал новый вид предпринимательства – сдача контейнеров в краткосрочную и долгосрочную аренду (лизинг). На сегодняшний день около половины мирового контейнерного парка принадлежит международным лизинговым компаниям, созданным в 1970-е годы посредством инвестиций банков и страховых фирм.

В Японии судоходные контейнерные монополии твердо удерживают позиции на главных международных транспортных коммуникациях. Все перевозки осуществляются под экспедиторским контролем, в том числе доставка контейнеров мелкими автомобильными компаниями, поэтому их власть заканчивается в портовых терминалах.

Крупные японские экспедиторы, такие как Nippon Express и Nissin, закрепились на «периферийных» направлениях перевозок грузов в контейнерах (страны Восточной Европы, Скандинавии, Африки, Латинской Америки). Именно они внедрили перевозки по варианту «от двери до двери» в сопровождении собственных перевозочных документов, а также ввели следующие понятия: «оператор комбинированной (мультиmodalной) перевозки», «оператор – несудовладелец»[2].



В Европе лидирующими в контейнерных перевозках грузов являются крупные экспедиторские компании. Правоотношения с судовладельцами и железнодорожным контейнерным объединением «Интерконтейнер Интерфриго» они строят на базе долгосрочных договоров оператора смешанного транспорта МТО с правом использования контейнера перевозчика и его отправки на первом отходящем судне, который действует по системе «слот – чартера судовладельцев».

Таким образом, экспедиторы одержали победу над перевозчиками в борьбе за место оператора, организатора перевозки грузов в смешанном (интер-, мультимодальном) сообщении. Этому во многом послужила и политика ограничения монополии океанских перевозчиков многих развитых стран. И лишь на Североатлантическом, Тихоокеанском и Дальневосточном направлениях, т.е. там, где преобладает морской транспорт, экспедиторы уступили свое первенство судоходным компаниям.

Несмотря на то, что транспортно–экспедиторские компании считаются «убежищем» капиталов малых размеров, основная роль в обслуживании международного и внутреннего грузооборота принадлежит крупнейшим компаниям с численностью сотрудников до двух тысяч и более, располагающим разветвленной сетью филиалов или дочерних предприятий, широкой сетью корреспондентских связей с фирмами и представительствами во многих странах мира. К числу таких предприятий относятся: «Шенкер и Ко», «Кюне унд Нагель», «АСГ», «Данзас», «Кальберсон», «Гондрант», «Ниппон Экспресс» и другие. Несмотря на регистрацию в Германии, Швейцарии, Франции, Италии, Японии, они превратились по существу в международные монополии, которые определяют уровень цен на внутреннем и международном фрахтовом рынке[3].

Для наиболее оптимального решения задач, поставленных стремительно развивающимся бизнесом, агентские и экспедиторские фирмы создают свои ассоциации, которые действуют на региональном, национальном и международном уровне. За счет этого достигается централизованное исследование рынка услуг, разработка политики взаимоотношений с правительственными и законодательными институтами, стандартизация договоров, унификация документов согласование цен на услуги, тарифов, сборов и т.д. В решении таких проблем важное место заняли международные объединения:

- Международная федерация ассоциаций экспедиторов (FIATA – ФИАТА);
- Международная ассоциация по совершенствованию перегрузочных операций на транспорте (ИЧКА);
- Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП);
- Федерация национальных ассоциаций судовых брокеров и



агентов (ФОНАСБА);

– Балтийский и международный морской совет (БИМКО) и другие[4].

Так, например, принимая во внимание предупреждения Международной торговой палаты (МТП) о необходимости регламентации коммерческого и финансового положения оператора смешанной перевозки, БИМКО распространил право использования проформы его коносамента перевозки груза в смешанном сообщении только на своих членов.

FIATA, в свою очередь, предоставила права использования проформы своего коносамента перевозки груза в смешанном сообщении FBL также только своим действительным членам.

Таким образом, можно сделать вывод, что транспортно – экспедиторское обслуживание, как вид деятельности, в значительной мере определяется социально-экономическим уровнем развития страны, а также наличием научной и правовой базы.

#### **Использованные источники:**

1. Альбеков А.У., Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов-на-Дону: Феникс, 2011, 512стр.
2. Дэниел Л. Вордлоу, Дональд Ф. Вуд, Джеймс Джонсон, Поль Р. Мерфи. Современная логистика. – М.: Вильямс, 2014, с. 68.
3. Миротин Л.Б. и др. Эффективность логистического управления. Учебник для вузов— М.: Экзамен, 2014, с.78.

*Косинова Е.А., к.э.н.  
доцент*

*Марченко К. П.  
студент 3 курса*

*Шелухина А. В.  
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО СтГАУ  
Россия, г. Ставрополь*

### **ЭКОНОМИКА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД**

Санаторно-курортное обслуживание является одной из наиболее важных отраслей в туризме. Актуальность данной работы заключается в том, что туристы не только хотят отдохнуть, но и одновременно поправлять свое здоровье.

Оптимизация системы санаторно-курортной помощи населению рассматривается в качестве приоритетного направления деятельности курортного объединения, которое оказывает специализированную медицинскую помощь на основе комплексного применения преимущественно нелекарственных технологий (природных курортных факторов, физиотерапии, лечебного питания, психотерапии, лечебной физкультуры, массажа и других технологий традиционной медицины).

Россияне все активнее разворачиваются лицом к отечественным курортам. Вместо пляжей Турции и Египта люди выбирают места отдыха в Сочи, на побережье Балтики, на Алтае, на Волге. Одним из наиболее востребованных районов отдыха вновь становятся Кавказские Минеральные Воды.

Курорты Ставропольского края очень известны за счет своих минеральных вод и лечебных грязей. Они имеют эффективные природные лечебные факторы, что позволяет приезжать сюда на лечение людям с самыми различными заболеваниями.

Кавказские Минеральные Воды, этот курорт является одним из старейших курортов в России и включают в себя отдельные города - это Кисловодск, Пятигорск, Железноводск, Ессентуки.

Ессентуки - город-курорт федерального значения, расположенный на юге России в Ставропольском крае. Основой курорта Ессентуки является целебная минеральная вода.

Курортная база Ессентуков представлена большим количеством санаториев и пансионатов. Здесь находится более 20 санаториев. Санатории Ессентуков различаются по комфортабельности, цене и спектру оказываемых услуг. Цены на предоставляемые услуги варьируются от 1500 до 4500 тыс. руб. с человека за сутки.

**Железноводск** - город-курорт федерального значения, входящий в группу КМВ. В Железноводске функционирует более 15 санаториев. Цена на одного взрослого человека в санаториях Железноводска варьируется от 1500 до 5000 тыс. руб с человека за сутки (проживание, питание, лечение включено), для детей стоит 800 руб. сутки (проживание, питание - детям до 4 лет процедуры практически не назначают).

**Пятигорск** - самый крупный город Кавказских Минеральных Вод. Город располагает богатыми природными ресурсами: различные минеральные воды, прекрасная природа и чистый воздух. Цены на предоставляемые услуги варьируются от 2000 до 5000 тыс. руб, в зависимости от вида оказанной услуги, комфортабельности.

**Кисловодск** - самый южный город Кавказских Минеральных Вод. Это крупнейший курортный город страны, он находится в 65 км. от горы Эльбрус. Цены на предоставляемые услуги варьируются от 2000 до 8000 тыс. руб с человека за сутки.

В ходе разработки стратегии была сформулирована миссия региона Кавказских Минеральных Вод: «Уютный и благополучный мегаполис здоровья, культуры, образования и бизнес-коммуникаций в центре Юга России. Мировой лидер технологий всестороннего оздоровления на базе уникальных природных факторов».

Для того чтобы воплотить в жизнь это представление о будущем региона, в рамках стратегии были выделены основные направления:

- сохранение и рациональное использование уникального природно-ресурсного комплекса;

- развитие экономики и хозяйственного климата;
- развитие санаторно-курортного комплекса;
- совершенствование системы управления.

Исходя из запасов минеральных вод и медицинских норм потребления минеральной воды на курс лечения, был сделан расчет увеличения емкости санаторно-курортного комплекса более чем в 3 раза по конечной емкости и возможного доведения потока лечащихся в перспективе до 2,2 миллиона человек в год.

Однако с учетом темпов развития курортной и инженерной инфраструктуры, строительного потенциала, кадровых возможностей, роста спроса на санаторно-курортные услуги сделаны прогнозы: увеличить к 2020 году суммарный поток пациентов санаторно-курортного комплекса в 2,5 раза. Конечная емкость санаторно-курортных объектов к 2020 году увеличится до 50 тысяч мест. Дополнительно будут освоены новые перспективные курортно-рекреационные территории, по расчетам уже к 2020 году курорты Кавказских Минеральных Вод смогут принимать на отдых и лечение более полутора миллионов человек в год.

С расширением емкости курортов должна расширяться и совершенствоваться система подготовки кадров. Как показали исследования, в перспективе структурные сдвиги в экономике позволяют обеспечить приток необходимого количества кадров в санаторно-курортную отрасль.

Оценка конкурентоспособности санаторно-курортных организаций является сложной проблемой экономического развития курортных регионов.

Во-первых, потому, что далеко не всегда санаторно-курортные организации понимают значимость и необходимость системного подхода к такому анализу.

Во-вторых, потому что многие санаторно-курортные организации, которые осуществляют меры по обеспечению конкурентоспособности, как правило, выполняют их частично и не системно.

Для оценки современного состояния санаторно-курортных организаций и определения уровня их конкурентоспособности существует алгоритм анализа, который включает в себя основные направления:

- состояние рынка санаторно-оздоровительных услуг региона;
- анализ конкурентоспособности предоставляемых санаторно-оздоровительных услуг;
- анализ маркетинговых коммуникаций на предприятиях санаторно-курортного комплекса региона;
- анализ конкурентных преимуществ и недостатков санаторно-курортных организаций.

Преимущества данного алгоритма в том, что он позволяет получить основные характеристики санаторно-курортных организаций, которые являются необходимым и достаточным для общей оценки конкурентоспособности санаторно-курортных организаций региона.

Таким образом, внедрение новых медицинских технологий и

современного оборудования в области диагностики и лечения, отвечающее мировым стандартам, повышение эффективности оздоровительных и реабилитационных процедур позволяют обеспечивать прогрессивное развитие оздоровительных услуг санаторий. Эффективная реализация программы развития курортно-рекреационного комплекса КМВ, позитивно скажется на состоянии политической и социально-экономической ситуации в Ставропольском крае, Северо-Кавказском регионе, в России. Увеличение сегмента рекреационно-туристической отрасли, в экономике Ставропольского края, значительно интенсифицирует экономический рост в смежных отраслях: пищевой и перерабатывающей промышленности, легкой промышленности, строительстве, торговле, общественном питании, сфере услуг, поскольку они взаимосвязаны с курортно-рекреационным комплексом, важнейшим в регионе-агломерации КМВ.

#### **Использованные источники:**

- 1.Агаларова Е.Г., Косинова Е.А. Особенности формирования агротуристического рынка России / Молодой ученый : Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Молодой ученый». – 2012. - №11. - С. 140-143.
- 2.Косинова Е.А., Тарасенко Н.В. Развитие предпринимательства в туристско-рекреационном секторе (на примере Кавказских Минеральных Вод) / Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – Т.3-2, № 58. – с. 191-195.
3. Косинова Е.А., Остапенко Е.А. Имитационное моделирование развития предпринимательства в рекреационном регионе / Экономика и предпринимательство. - 2014. - № 1-2. - С. 798-802.
- 4.Агаларова Е.Г., Косинова Е.А. Брендинг инструмент повышения конкурентоспособности территории / В сборнике: Стратегия устойчивого развития: актуальные вопросы и тенденции. 2013. С. 4-7.
- 5 МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ. Монография. / Агаларова Е.Г., Аливанова С.В., Казарова А.Я., Козел И.В., Косинова Е.А., Левушкина С.В., Петрова Е.М., Сахнюк и др. - Ставрополь, 2012.

*Костина Я.А.  
студент 2 курса  
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»  
Институт дистанционного образования  
Россия, г. Надым*

#### **ДОГОВОР ЛИЗИНГА**

##### *Аннотация:*

Статья посвящена рассмотрению особенностей договора финансовой аренды. Автор рассматривает понятие договора лизинга с точки зрения действующего гражданского законодательства и правоприменительной

практики, а также рассматривает исторические аспекты возникновения термина «лизинг».

*Ключевые слова:*

Ключевые слова: лизинг, договорные правоотношения, аренда, лизинговый процесс

Право внедрения аренды в современную деловую практику оспаривается двумя компаниями – английской «BritishRailway Wagons» и американской телефонной компанией «Bell», руководство которой в 1877 г. приняло решение сдавать свои телефонные аппараты в аренду. Тем не менее, в современном представлении механизм лизинга сформировался в США. [2] Его основателем считается Генри Шонфельд, который в 1952 г. учредил первую лизинговую компанию. На европейском континенте лизинговые отношения начинают развиваться в конце 50-х – начале 60-х годов предыдущего столетия. Предпосылкой для быстрого роста финансового лизинга в Северной Америке и Европе послужила научно-техническая революция 50-х годов. Перед предприятиями возникла необходимость обновления основных производственных фондов, а лизинговый механизм позволял это сделать на более выгодных условиях, чем приобретение оборудования через банковский кредит. Кроме того, активно развивался и рынок финансовых услуг, который предлагал новые формы кредитования, низкие процентные ставки, что в сочетании с благоприятным налоговым режимом лизинговых сделок сделал их привлекательными для многих компаний.

В 70-е годы XX столетия лизинг приобретает популярность в странах Азии, Южной Америки и Африки, а в 80-е годы концепции финансовой аренды приняты практически во всем мире.

Начало современного развития лизинговых операций в России можно отнести к 1988-1989 гг. в связи с внедрением арендных форм хозяйствования. [4]

Совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в ходе реализации договора лизинга, представляется длительным процессом, отличающимся сложной организацией и взаимоотношениями субъектов сделки.

Лизинговый процесс – от концептуальной идеи до практической реализации проекта – можно представить в виде цикла, состоящего из трех основных стадий: подготовительной (прединвестиционной), организационной (инвестиционной) и эксплуатационной. [5]

С практической точки зрения, лизинговый процесс осуществляется преимущественно лизинговой компанией, которая, в первую очередь, заинтересована в реализации договора лизинга и, соответственно, в получении прибыли.

Подготовительный этап является одним из наиболее существенных в лизинговом процессе, так как необходимо определить участников отношений, а также изучить все условия и особенности предстоящей сделки.



Потенциальный лизингополучатель, осознав потребность в новом оборудовании и преимуществах лизинговой формы финансирования, определив необходимый предмет сделки, приступает к поиску потенциального поставщика лизинговых услуг – лизингодателя. Получив заявку на приобретение имущества, лизингодатель оценивает целесообразность собственного участия в сделке, проверяет платежеспособность лизингополучателя, рассчитывает и согласует общую сумму платежей по договору лизинга, осуществляет переговоры с косвенными участниками сделки. Таким образом, на подготовительном этапе должны определиться все участники лизинговой сделки и их взаимоотношения.

Договоры лизинга заключаются с целью получения в длительное пользование необходимого имущества. Как правило, лизингополучатели – коммерческие организации заключают договоры лизинга на длительные сроки, часто сопоставимые со сроком полезного использования имущества, получаемого в лизинг (3,5, 7 и более лет). Однако договоры, заключаемые государственными (муниципальными) учреждениями, имеют свои особенности, связанные с правовым положением учреждений.

Рассматривая возможность заключения договора лизинга, учреждению необходимо определиться с источником финансового обеспечения, за счет которого будут осуществляться соответствующие платежи лизингодателю. При этом надо иметь в виду, что в настоящее время нормативные документы, регламентирующие определение размера субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания, не предусматривают нормативных затрат на такие платежи. Следовательно, осуществление лизинговых платежей за счет субсидии на госзадание учреждением может производиться только в ущерб другим расходам.

Осуществление лизинговых платежей за счет приносящей доход деятельности возможно только в том случае, если учреждение твердо уверено в том, что в течение установленного договором срока лизинга:

а) приносящая доход деятельность будет соответствовать уставным целям учреждения, а изменения законодательства не поставят такую деятельность «вне закона»;

б) объема средств, получаемых учреждением от приносящей доход деятельности, будет достаточно для покрытия текущих нужд учреждения и оплаты обязательств по договору лизинга.

Существующая экономическая ситуация, а также ожидаемая смена экономической модели развития страны значительно увеличивают риски учреждения при заключении договоров лизинга.

На инвестиционном этапе для выполнения своих обязательств по договору лизинга субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры.

Заметим, что привлекательность лизинговых отношений дополняется



наличием налоговых преференций, благодаря которым данный вид отношений приобретает преимущественное положение по отношению к арендным и кредитным отношениям.

Договор лизинга вступает в законную силу с момента передачи оборудования как объекта сделки по акту приема-передачи и действует в течение оговоренного срока.

Существующее на сегодняшний день в законодательстве определение понятия финансовой аренды (лизинга) требует пересмотра и определенной доработки. Законодателю необходимо исключить смешение экономических и правовых понятий и опираться на такое определение финансовой аренды (лизинга), которое бы четко отграничивало собственно договор финансовой аренды (лизинга) от других гражданско-правовых институтов, а также от внеправовых явлений.

Следует заметить, что никаких принципиальных возражений против включения в закон экономического понимания финансовой аренды (лизинга) и не возникало бы, если бы введение в текст нормативного правового акта неправовых категорий не порождало бы искаженного представления о смысле норм и круге регулируемых ими отношений.

Следует заметить, что встречающиеся в литературе упоминания о соглашениях, заключаемых по истечении срока договора лизинга, как о лизинговых соглашениях не соответствует природе этих отношений. Д.В. Стадик и А.В. Крутик указывают, что «...по окончании срока действия лизингового соглашения лизингополучатель вправе... возобновить лизинговое соглашение на прежних условиях...».[3] Такие отношения связаны с предоставлением имущества во временное пользование на возмездных началах, они опосредуются договором аренды, что в свою очередь влечет изменение субъектного состава, прав и обязанностей сторон в сравнении с теми, которые характеризовали их как участников лизинговых отношений.

Во-вторых, такой критерий, как срок амортизации имущества, являющегося предметом договора лизинга, представляется неудачным с правовой точки зрения. Он является, скорее, экономическим. Более того, тот факт, что имущество передается по договору на срок, сопоставимый со сроком полной амортизации такого имущества, еще не означает невозможности совершения гражданско-правовых сделок в отношении данного имущества.

В-третьих, ни Гражданский кодекс РФ, ни Федеральный закон «О финансовой аренде», регулирующие лизинговые отношения, не содержат четкого ограничения относительно продолжительности срока договора. Предполагается, что он должен быть продолжительным. Однако законодатель не предусматривает запрета на заключение договора на небольшой срок. В связи с этим можно признать, что передача имущества по договору на срок, существенно меньший срока полной амортизации данного имущества, не означает отсутствие договора лизинга как такового. В данном

случае реализуется право сторон самим определить, как долго они будут взаимодействовать в рамках заключенного ими договора лизинга.

Таким образом, договор финансовой аренды (лизинга) – это соглашение между арендодателем (лизингодателем) и арендатором (лизингополучателем) по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору за плату во временное пользование и владение для предпринимательских целей. Полагаем, что прочие конструктивные особенности данного договора в его общем определении должны отсутствовать. Это касается и возможного выбора лизингодателем продавца, и определения им конкретного имущества, так как данное условие не влияет на квалификацию соглашения как договора именно лизинга.

Не имеют такого значения и другие условия, которые часто присутствуют, но не формируют предмет договора, включая источник денежных средств, направляемых на приобретение объекта лизинга, какие-либо особенности объекта, помимо, определенного в законе и т. д.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (ред. от 31.12.2014)
2. Кабанова И.Е. Правовое регулирование лизинга в РФ: автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 2011. С. 18.
3. Кряквина СБ. Договор лизинга и его особенности // Современная юриспруденция: теоретико-прикладные проблемы. – Елец: Изд-во Елец. филиала НО ВПО «Рос.новый ун-т», 2011. - С. 122.
4. Ратовская С.А. Некоторые особенности договора финансовой аренды (лизинга) // Советник в сфере образования. – 2015. – №2. С.43
5. Горемыкин В.А. Организационное и методическое обеспечение лизингового процесса // Финансовый менеджмент. – 2003. – №5. С. 103-123.

*Костина Е.С.*

*студент 4 курса*

*Баташова А.Ф., к.э.н.*

*доцент*

*Шахтинский институт (филиал)*

*ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова*

*Россия, г. Шахты*

### **ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ СТАВКИ НА ИНФЛЯЦИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА**

*В статье рассматривается влияние учетной ставки на инфляцию и экономический рост. Анализируется изменение ставки ЦБ, банков зарубежных стран в кризисные периоды.*

*Ключевые слова: учетная ставка, инфляция, центральный банк*

*Учетная ставка в контексте государственной финансовой политики в большинстве случаев трактуется как процент по ссудам, которые*

предоставляет центральный банк коммерческим банкам. Изменение учетной ставки может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на экономику страны.

Согласно законодательству большинства стран рыночной экономики, центральный банк имеет право административно изменять величину учетной ставки. Реагируя на изменение экономической конъюнктуры, центральный банк может, как увеличивать, так и уменьшать учетную ставку и, следовательно, увеличивать или уменьшать денежное предложение. При уменьшении учетной ставки спрос на деньги центрального банка со стороны коммерческих банков возрастает. Коммерческие банки стараются взять больше кредитов, вследствие чего их финансовые возможности возрастают. Если учетная ставка возрастает, то реакция коммерческих банков будет обратной: спрос на кредиты центрального банка уменьшается и финансовые возможности сокращаются.

Изменение центральным банком учетной ставки, ее увеличение или уменьшение в теории и практике рыночной экономики называется политикой «дорогих» и «дешевых» денег. Политика «дорогих» денег (учетная ставка повышается) проводится правительством в том случае, если необходимо уменьшить инфляцию. Рост учетной ставки снижает желание коммерческих банков получить кредиты и тем уменьшает денежное предложение в стране. Кроме того, под влиянием более высокой учетной ставки коммерческие банки, предоставляя кредиты промышленным компаниям, также увеличивают свой процент. В результате многие фирмы, лишившись возможности получить кредит, сокращают производство. Проводя политику «дорогих» денег, правительство ценой падения производства и роста безработицы добивается снижения темпов инфляции.

Политика «дешевых» денег (учетная ставка уменьшается) проводится правительством в том случае, если необходимо замедлить спад производства, поддержать предприятия, особенно в периоды структурных перестроек. В результате происходит «накачка» экономики деньгами, что может вызвать рост инфляции. Поэтому политику «дешевых» денег еще называют «политикой инфляционного кредитования».

Таким образом, экономические последствия регулирования нормы учетной ставки двойственны. Повышение нормы учетной ставки является одним из сильнейших средств в борьбе с инфляцией, но в то же время вызывает сокращение производства, рост безработицы и социальную напряженность в обществе. Понижение нормы учетной ставки способствует выходу из кризиса, но в то же время вызывает рост инфляции.

В каждом конкретном случае правительство страны, реализуя ту или иную экономическую программу, решает, какую принести «жертву» во имя достижения намеченных целей экономического развития. Как правило, такой «жертвой» становятся производство и занятость. Чаще проводится политика «дорогих» денег.

Так, например, в США в 1994 г. в условиях стабильного подъема

экономики, прирост процентных ставок отставал от прироста ВВП и инфляции – реальные процентные ставки имели тенденцию к снижению. Федеральная резервная система (центральный банк США) в течение года несколько раз повышала уровень учетной ставки, однако незначительно, опасаясь резкими действиями затормозить процесс экономического подъема (после спада 1990 г.). В итоге курс доллара к основным твердым валютам понижался в течение всего 1994 г.

В период кризиса 2008-2009 года учетная ставка центральных банков стран сильно колебалась. Основной целью центральных банков в индустриальных странах была поддержка ликвидности (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика динамики процентной ставки центральных банков в кризисный период (2008 – 2009г.)

Страна	Процентная ставка центральных банков, на конец периода, %						
	Показатель	2007	2008			2009	
			6	9	12	6	12
<b>Индустриальные страны</b>							
Япония	Учетная ставка	0,75	0,75	0,75	0,3	0,3	0,3
Швейцария	Банковская ставка	2,05	1,9	1,75	0,05	0,05	0,05
Чехия	Банковская ставка	3,5	3,75	3,5	2,25	1,5	1,0
Дания	Учетная ставка	4,0	4,0	4,25	3,5	1,2	1,0
США	Учетная ставка	4,83	2,25	2,25	0,86	0,5	0,5
Гонконг	Учетная ставка	5,75	3,5	3,5	0,5	0,5	0,5
Еврозона	Учетная ставка	5,0	5,0	5,25	3,0	1,75	1,75
Швеция	Учетная ставка	3,5	4,0	4,5	2,0	н/д	н/д
Канада	Банковская ставка	4,5	3,25	3,25	1,75	0,5	0,5
Великобритания	Банковская ставка	5,5	5,0	5,0	2,0	0,5	0,5
Норвегия	Учетная ставка	6,25	6,75	6,75	4,0	1,25	н/д
<b>Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой</b>							
Китай	Банковская ставка	3,33	4,14	4,14	2,79	2,79	2,79
Индия	Банковская ставка	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Чили	Учетная ставка	6,0	6,75	8,25	8,25	0,5	0,5
Польша	Ставка рефинансирования	7,5	8,5	8,5	7,5	6,0	6,0
Венгрия	Учетная ставка	7,5	8,5	8,5	10,0	7,5	6,25
Индонезия	Учетная ставка	8,0	8,73	9,71	10,83	6,48	6,46
Пакистан	Банковская ставка	10,0	12,0	13,0	15,0	13,0	12,5
Россия	Ставка рефинансирования	10,0	10,75	11,0	13,0	10,0	8,75
Бразилия	Учетная ставка	17,85	18,81	20,19	20,48	15,17	15,17
Венесуэла	Учетная ставка	28,5	33,5	33,5	33,5	29,5	29,5
Турция	Учетная ставка	25,0	25,0	25,0	25,0	18,0	15,0

Центральным банкам развивающихся стран, наряду с поддержкой ликвидности, приходилось решать другую задачу – предупреждение бегства капиталов из страны. Она требует иной динамики учетной ставки, а именно роста вместо его снижения. В этой связи эти банки осенью 2008 г. вели себя иначе – либо повышали процент, либо держали его уровень неизменным (таблица 1) с тем, чтобы в 2009 г. приступить к его снижению.

В первой, критической фазе кризиса 2008-2009 г. российская политика в финансово-кредитной сфере проводилась в тех же направлениях за рядом важных исключений: вместо снижения ставки рефинансирования (как это делали банки индустриальных стран) Банк России ставку повышал. Основная декларируемая идея – предупреждение дальнейшего бегства капитала из России, рост доходности финансовых активов на внутреннем рынке. По мнению аналитиков [], масштабы системных рисков осенью 2008 г., какими они представлялись инвесторам – нерезидентам, были таковы, что рост процента на несколько пунктов не мог оказать реального влияния на решение, выводить или не выводить капиталы из России. Кроме того, повышение ставки рефинансирования, с учетом того, что она была недействующим инструментом, имело преимущественно демонстрационный характер в том, что относится к реальной доходности финансовых активов в России. После кризиса 2008-2009 года учетная ставка России, на протяжении 2009-2010 гг. постепенно снижалась, в частности, уровень в 9,5% был снова зафиксирован 14 мая – 5 июня 2009 года.

Дальнейшая политика Центрального Банка России (в отношении ученой ставки) во многом объяснялась изменением в валютной политике. Одновременно с преодолением последствий мирового финансового кризиса ЦБ взял курс на отмену валютного коридора, существовавшего в разных формах в течение почти 20 лет (с 1995 года).

В конце 2013 года в рамках перехода к инфляционному таргетированию ЦБ объявляет ключевой ставкой ставку недельного РЕПО, ее значение на тот момент составляло 5,5%.

С марта до декабря 2014 года ставка выросла с 5,5% до 10,5% годовых, что объяснялось увеличением инфляционных рисков, связанных с повышением волатильности рубля. В ноябре Банк России завершил переход к плавающему курсу рубля, демонтировав с 10 ноября 2014 года валютный коридор. Таким образом, ЦБ стал поводить денежно-кредитную политику, ориентируясь на целевой уровень инфляции, а не на поддержание курса национальной валюты.

Одновременно, в ноябре-декабре 2014 года, произошла масштабная девальвация рубля – за два месяца национальная валюта обесценилась на 41% к доллару и на 35% к евро, а в «черный вторник» 16 декабря на фоне паники на валютном рынке курс доллара взлетел выше 80 руб., курс евро преодолел планку в 100 руб. В результате данных событий ЦБ принял решение повысить ключевую ставку с 10,5 до 17%.

В 2015 году Центральный банк дважды снижал ставку, пытаясь преодолеть рост потребительских цен, балансируя между рисками инфляции и замедления экономического роста.

Таким образом, учетная ставка является одним из инструментов денежно-кредитной политики, с помощью которого центральные банки регулируют стоимость заемных средств на рынке. Величина ставки оказывает влияние на ситуацию в экономике и уровень инфляции.



### Использованные источники:

1. В.П. Савчук. Финансовый менеджмент предприятий прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом "Максимум", 2001.
2. ЦБ и ставка. Как менялась политика регулятора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.-rambler.ru/news/economics/159403123.html>
3. Миркин Я.М. Ответы на кризис 2008-2009гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance-credit.biz/finansistam/otvetyi-krizis-2008-35627.html>

*Котенева Р.П.  
студент 3го курса  
СГУПС  
Россия, г. Новосибирск*

### SELF-МЕНЕДЖМЕНТ

**АННОТАЦИЯ:** Раскрывается вопрос создания и развития успешного бизнес-проекта средствами самоменеджмента.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** самоменеджмент, самомотивация, бизнес-проект.

*«Познай самого себя, - и ты познаешь мир»  
Сократ*

**Селфменеджмент** (self-managment), или персональный менеджмент, — является составной частью обширного научного направления, связанного с организацией и управлением человеческого труда — менеджмента. Значение понятия «селфменеджмент» (самоменеджмент) раскрывается путем определения и анализа двух образующих его единиц: «самостоятельный» и «менеджмент». Первая часть — «само» указывает на обращенность действий на самого себя, вторая — «менеджмент» — означает определенную деятельность человека, связанную с управлением.

Селф-менеджмент – управление собственной жизнью. Осознанное и планомерное построение карьеры и бизнеса, внешнего, личного, и внутреннего пространств, развитие качеств, умений и навыков, самообразование и формирование своего окружения.

В современном деловом мире многие люди не управляют и не организуют предприятие. Для этого существует менеджер перед которым поставлен конкретный проект со своими целями и задачами. Однако не всегда опытный менеджер добивается желаемых результатов. Причем зачастую итоги могут отрицательно повлиять на жизненные основы.

Для того чтобы избежать ошибок в работе, было предложено 10 шагов к успешному созданию бизнес-проекта:

1. Укажите четкую цель, которую хотите достичь
2. Укажите временные рамки данного проекта
3. Запишите каким будет результат



4. Сделайте публичное заявление
5. Выявите минусы, которые могут возникнуть при исполнении
6. Укажите объем продукции, который планируете производить
7. Ежедневно работайте над проектом, достигайте задач, изображая результат на графике
8. Избавьтесь от отвлекающих факторов
9. Постоянно перерабатывайте поступающую информацию
10. Учитывайте достигнутые цели, при этом постоянно сосредотачивайтесь на них.

Важно выстроить правильную стратегическую схему развития, наработать механизмы оперативного реагирования на стремительно меняющийся мир и обстоятельства, развить в себе волю и наблюдательность, творческие и аналитические способности, коммуникабельность, гибкость и решимость. Изучать и исследовать огромные объемы информации, обобщать и интегрировать жизненный опыт, научиться управлять собственными психоэмоциональными состояниями, уровнем мотивации и энергии, приоритетами и интересами. Все это возможно лишь при условии непрерывной работы над собой. Самопознание, обучение и внутренняя трансформация – вот путь, ведущий к успеху. Ныне это не прихоть скучающего барина, фантазии интеллигента, или подвижничество удалившегося от мира аскета – но неотъемлемая и значимая часть жизни современного делового человека.

Так как self-менеджмент - это управление собой. То это направление отличается одновременно и целостностью и многоплановой своеобразностью. При построении и развитии личного менеджмента необходимо развитие у себя навыков успешного менеджера и обязательное применение их на практике. Перечислим основные из них:

#### 1 Навык – Правильного планирования

Это самый простой навык. Главное задать правильную стратегию. Все зависит от изначального правильно сделанного выбора. От этого зависит величина успеха. При этом необходимо долго и упорно работать больше других. Надо работать именно там где ты сможешь и хочешь стать профессионалом. Причем цель должна быть конкретной, реальной и ограниченной во времени. Планируйте заранее, насколько это возможно. Создавайте график и ежедневно работайте по нему. Если Вы впервые беретесь за определенную задачу, то рассчитайте сколько примерно потребуется времени для ее выполнения и прибавьте к этому 25%.

#### 2 навык - деловых переговоров

Для совершенствования навыка деловых переговоров необходимо четко выработать план, а именно что и как вы будете делать на переговорах. При первой встрече можно рассчитывать только на ту информацию которая предварительно получена о личности партнера и его фирме. В такой

ситуации нужно строить гибкую стратегию в рамках которой будет легче приспособиться к неожиданным поворотам в ходе переговоров. На практике редко когда удается сразу направить беседу в конструктивном и взаимовыгодном для обеих сторон русле. Для этого необходимо понимание всего переговорного процесса и его особенностей, а также умение задавать правильные вопросы, подталкивающие собеседника к нужному для Вас решению.

### **3 Навык - управления временем**

В этом случае необходимо правильно расставлять приоритеты, т.е. что нужно сделать в первую очередь, чтобы достигнуть своих целей. Для достижения данного навыка можно воспользоваться принципом Эйзенхауэра. Он поможет приступить к работе по порядку в соответствии с расстановленными приоритетами.

Так же необходимо создать график личного времени. Потому что для достижения желаемых результатов в работе, менеджеру необходим активный отдых и интересные хобби вне работы. Ежедневно планируйте время для работы, и отдельно для отдыха. Создавайте план как можно дальше в будущее.

В офисе необходимо наличие часов, чтобы Вы понимали как много вы затрачиваете на решение определенной задачи. Это позволит в будущем ускорить процесс работы.

### **4 Навык - лидерства**

К лидерству стремится совершенно не обязательно, основное что нужно запомнить, так это борьба с нерешительностью является лучшим достижением результата. Допустим что вы приняли неправильное решение. Но ведь не стоит забывать что судьба может приготовить вам второй шанс, т.е. ситуация повторится и вы сможете найти лучший выход, на основе ранее совершенной ошибки. Нужно научиться принимать тот факт, что все мы совершаем ошибки — много ошибок — и учимся на ошибках. На самом деле ошибки — бесценный источник силы: совершая ошибку, мы идем тем же путем, что и спортсмен, накачивающий мышцы.

### **5 навык - Самомотивация**

Самомотивация — это способность мотивировать себя на выполнение тех дел, которые не вызывают у вас особого интереса. Это и умение заряжать себя позитивной рабочей энергией, и умение решать рабочие проблемы, не думая о них постоянно и изнурительно. Самомотивация является внутренним двигателем, который ведет к достижению поставленных целей день за днем.

В заключении хотелось бы сказать, что главным центром развития является сам человек, его духовный мир, устремления, желания и цели. От того, каким образом человек аккумулирует в себе знания и умения, организует собственное мышление, сознание, свою собственную жизнь, формирует систему ценностей, определяет цели, задачи и реализует их, зависит успех профессионального и личностного становления.

П. Ф. Друкер утверждал: «Менеджмент собственной личности есть революция в подходе к человеку. Он требует совершенно новых действий от каждого из нас, в особенности от работников умственного труда. Ибо для эффективной реализации менеджмента собственной личности необходимо, чтобы каждый работник умственного труда мыслил и действовал как руководитель высшего уровня».

**Использованные источники:**

1. ЗАЙВЕРТ Л. Ваше время - в ваших руках. Советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время: пер. с нем. М.: Интерэксперт: ИНФРА-М, 1995.
2. БИШОФ А. БИШОФ К. Самоменджмент. Эффективно и рационально / пер. с нем. Д.А.Пергамент, 2-е изд., испр.М.:Омега-Л,2006
3. БАЙЛУК В.В. Человеческое знание. Самореализация личности: общие законы успеха: моног./Урал. гос. пед. ун-т. Екатеринбург,2011
4. ЗГОННИК Л.В. Организационное поведение: Учебник – М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и Г», 2010
5. ДРУКЕР П. Менеджмент; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2010

*Котова А.А.  
студент 2 курса  
Южный Федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ  
ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ  
ВОЛАТИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Финансовый кризис является огромным испытанием экономик всего мира на прочность, поскольку после прохождения данного этапа становится очевидно, что старые методы монетарной политики страны неэффективны, а значит необходимо менять ее характер и приоритеты. Следовательно, возникает проблема правильного выбора оптимального целевого ориентира денежно-кредитной политики, предусматривающего действия Центрального банка в отношении регулирования одного из трех основных макроэкономических параметров: денежной массы, уровня инфляции или валютного курса. [1]

В настоящее время для обеспечения ценовой стабильности Банк России в качестве основного направления выбрал инфляционное таргетирование, в котором в роли номинального якоря использует публично провозглашенную инфляционную цель, т.е. это избрание наиболее реального показателя инфляции, которого можно достичь в течение определенного временного периода, используя инструменты денежно-кредитной политики и коммуникационные каналы. Переход к инфляционному таргетированию предполагает, что в качестве конечной цели денежно-кредитной политики определяется именно стабильность цен, остальные цели становятся промежуточными и операционными. В рамках данного перехода в 2013 году

Советом директоров Банка России было принято решение о реализации комплекса мер по совершенствованию системы инструментов денежно-кредитной политики, который включал в себя: в первую очередь, введение ключевой ставки ЦБ РФ путем унификации процентных ставок по операциям предоставления и абсорбирования ликвидности на аукционной основе на срок 1 неделя; формирование коридора процентных ставок ЦБ РФ и оптимизацию системы инструментов по регулированию ликвидности банковского сектора; изменение роли ставки рефинансирования в системе инструментов Банка России. [4]

Автором статьи в качестве основного инструмента монетарной политики Банка России рассматриваются процентные ставки, поскольку в условиях направленности на регулирование инфляции именно на них делается основной упор. Однако помимо них существуют и другие инструменты. Так, например, валютные интервенции являлись одним из наиболее используемых инструментов до недавнего времени. Это обусловлено, прежде всего, структурой нашей экономики, поскольку поступающая валютная выручка экспортеров, особенно нефтегазового сектора экономики, конвертируется в рубли. Однако, 10 ноября 2014 года Банк России объявил о полном отказе от использовавшегося ранее валютного коридора и регулярных интервенций при подходе курса к его границам, и установил возможность проведения интервенций в случае возникновения угроз для финансовой стабильности. Таким образом, произошел переход от валютного таргетирования к инфляционному.

Угроза финансовой стабильности возникла в декабре 2014 года, когда чрезмерное ослабление рубля привело к его существенному отклонению от фундаментально обоснованных значений, то есть тех уровней, которые определяются действием макроэкономических факторов, прежде всего влияющих на состояние платежного баланса: ценами на экспортируемые товары, дифференциалом процентных ставок, экономической активностью и другими параметрами. В этот период в отдельные дни Банк России проводил продажи иностранной валюты. За 2014 год Россия потратила четверть своих резервов - они снизились с \$509,595 млрд на \$124,135 млрд, или на 24,4%. В основном это произошло как раз за счет интервенций Банка России на валютном рынке - за 2014 год ЦБ потратил на них почти \$80 млрд. Больше всего резервов было израсходовано в декабре, когда они сократились на \$33,42 млрд, или на 8,0%. Однако за февраль-апрель 2015 года Банк России не проводил операций на внутреннем валютном рынке, сместив приоритеты на более эффективные методы борьбы с финансовой нестабильностью (табл.1)

Отчетный период	Покупка	Продажа
Апрель 2015	0,00	0,00
Март 2015	0,00	0,00
Февраль 2015	0,00	0,00
Январь 2015	21,69	2 341,49
Декабрь 2014	0,00	11 901,75
Ноябрь 2014	0,00	773,91

Табл. 1. Данные по интервенциям Банка России на внутреннем валютном рынке (Объем операций с долларами США, млн. долл. США) [2]

Суть нормативов обязательных резервов заключается в следующем: банк привлекает депозиты, часть резервов в соответствии с нормативами перечисляет в Банк России (или частично оставляет на корреспондентском счете), а оставшуюся часть выдает в виде кредитов или осуществляет другие доходные вложения. При росте норматива отчисления возможности кредитования снижаются, и наоборот. На данный момент этот инструмент не имеет большого влияния на сложившуюся в экономике ситуацию, однако, по словам заместителя председателя ЦБ РФ Ксении Юдаевой, при возникновении платежного кризиса регулятор готов снизить нормы резервирования и ввести беззалоговые кредиты. Это может стать эффективной мерой для преодоления и сдерживания рисков финансовой нестабильности. [7]

Операции Банка России на открытом рынке (государственные ценные бумаги) являются дополнительным инструментом к остальным, но они не играют принципиальной роли ввиду низких объемов торгов. Основным фактором, снижающим потенциал использования данного инструмента, является относительная узость и низкая ликвидность российского рынка государственных ценных бумаг.

Центральный банк намерен использовать ключевую ставку в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики, что будет способствовать улучшению понимания субъектами экономики принимаемых регулятором решений. Под ключевой ставкой на данный момент подразумевается ставка, по которой Банк России кредитует на короткий срок коммерческие банки и принимает их депозиты, т.е. это процентная ставка по операциям РЕПО на срок одна неделя. Ставка рефинансирования в настоящее время перестала быть главным индикатором стратегии Банка России и теперь формально не привязана к фактическим ставкам, по которым он кредитует коммерческие банки. Однако в соответствии с законодательством ставка рефинансирования пока еще используется при расчете пеней, штрафов, а также при расчете налогов по банковским вкладам. Ставка рефинансирования остается неизменной с 14 сентября 2012 года и составляет 8,25%.

В последние годы нашей стране удалось достичь определенных успехов в снижении инфляции, однако в 2014 году из-за ряда непредвиденных факторов, самым болезненным из которых стало



ослабление курса рубля, она значительно ускорила свои темпы. Обеспечивая достижение цели по уровню инфляции, Банк России воздействует, прежде всего, на цену денег в экономике. Проводя операции с кредитными организациями, Центральный банк непосредственно влияет лишь на краткосрочные ставки денежного рынка, стремясь приблизить их к ключевой ставке. Устанавливая уровень ключевой ставки, банк стремится обеспечить достижение цели по инфляции в среднесрочной перспективе. Механизм данного инструмента предполагает снижение денежной массы в экономике, что достигается путем ужесточения условий кредитования – в частности, повышением процентных ставок. На практике это было отлично представлено событиями 2014 года, в рамках которого ключевая ставка была увеличена в шесть раз: с 5,5 % (по состоянию на 3 февраля 2014 года) до 17 % (16 декабря 2014 года). Причем 16 декабря произошло беспрецедентное повышение ставки на 6,5 % одновременно. В этот же день колебания курса составили 27 %. И это стало крупнейшим дневным падением по отношению к доллару за 15 лет.

Столь существенное и резкое повышение уровня ключевой ставки может вызвать и обратный эффект – возросшая стоимость привлечения кредитов будет заложена производителями в себестоимость продукта, увеличится стоимость не только финансовых ресурсов, но и товаров, работ, услуг. Более того, паническое повышение процентных ставок может привести к возрастанию инфляционных ожиданий в геометрической прогрессии, что только усилит обесценение рубля и, в конечном итоге, приведет к еще большему возрастанию инфляции.

Сейчас все силы Центрального банка направлены на сглаживание проблем путем снижения резких колебаний курса рубля. Повышая ключевую ставку, ЦБ РФ тем самым пресекает возможности коммерческих банков спекулировать на росте курса валют. И хотя сейчас, снизив ставку до 14% в связи с тем, что декабрьское резкое повышение привело к стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий в той мере, в какой рассчитывал Банк России, его политика не является успешной до конца: инфляция в 2014 году составила более 10% (табл.2), впервые с 2008 года она перевалила за двухзначное значение, а индекс потребительских цен к концу февраля вырос до 16,7%. (табл.3)

2014	11,36
2013	6,45
2012	6,58
2011	6,1
2010	8,78
2009	8,8
2008	13,28

*Табл.2. уровень инфляции, %*



Февраль 2015 г. к

Январь-февраль  
2015 г. к январю-  
февралю 2014 г.

	Январю 2015 г.	Декабрю 2014 г.	Февралю 2014 г.	
Индекс потребительских цен	102,2	106,2	116,7	115,8
В том числе на:				
Продовольственные товары	103,3	109,1	123,3	122,0
Непродовольственные товары	102,1	105,3	113,0	112,1
Услуги	100,8	103,0	112,8	112,5

Табл.3. индекс потребительских цен, % [6]

Цены же на продукты за последние 12 месяцев подскочили сразу на 23,4%. Это почти вчетверо выше, чем было годом ранее (6%). В целом за первые два месяца 2015 года потребительские цены в России выросли на 6,3%. Это наивысший показатель с 1999 года, когда цены за один только январь подскочили сразу более чем на 8%. В докризисном же 2013 году прирост цен за весь год составил лишь 6,2%.

Также мы можем наблюдать снижение уровня ВВП за 2014 год на 13 млрд. рублей, более того, по заявлению премьера-министра России Дмитрия Медведева в ходе отчета о работе правительства в Госдуме, по итогам первого квартала 2015 года он снизился на два процента. Медведев отметил, что негативные тенденции в экономике сохраняются. Потери от санкций в 2015 году он оценил в 75 миллиардов евро, или 4,8 процента ВВП. Это в три раза больше прошлогоднего показателя. [5]

Именно поэтому, на взгляд автора, правительству стоит направить усилия на развитие внутреннего рынка. Однако, для этого нужны инвестиции, которые до последнего времени активно привлекались на зарубежных рынках, а в условиях изменившейся политической и экономической ситуации должны генерироваться внутри страны.

Процентные ставки могут стать существенным препятствием на пути наращивания инвестиций, поскольку при высокой ключевой ставке кредиты для конечных получателей могут составить 20-30%, а с учетом рентабельности продаж, которая находится на уровне 6-10%, столь крупные ставки могут быть непосильны для отраслей, нуждающихся в инвестировании. Таким образом, денежно-кредитная политика Банка России пытается бороться с внешними факторами, но закрывает глаза на проблемы, скопившиеся внутри страны. Говоря о внешних причинах, которые влияют на рубль на данный момент, - динамика цен на нефть и санкции, - уже сейчас можно наблюдать тенденцию на повышение стоимости барреля нефти. Но, безусловно, мы живем в ситуации повышенной волатильности: котировки нефти могут двигаться на 10 процентных пунктов в день, и события на

Украине развиваются весьма непредсказуемо. Однако если цены на нефть продолжат расти, то и рубль станет укрепляться. Если среднегодовая цена на нефть достигнет 80 долларов за баррель, рубль сможет укрепиться на 30 % за счёт притока валюты на российский рынок. Но в целом падение рубля к доллару — это долгосрочный тренд, внутри которого могут быть колебания в связи с изменением локальных условий, на которые ЦБ РФ, к сожалению, повлиять никак не может.

Интересно обратиться к опыту денежно-кредитной политики других стран. В Швейцарии, например, применяются нормативы, делающие финансовые инвестиции за рубеж менее привлекательными для банков. Шведский государственный банк в целях расширения доступа предприятий реального сектора к банковским кредитам первым в мире ввел отрицательную ставку по депозитам коммерческих кредитных организаций в ЦБ – минус 0,25%. Таким образом, инвесторы, пытающиеся найти выгодный способ для реализации своих денег, предпочтут инвестировать их в реальный сектор. [8]

Правительство Великобритании совместно с Банком Англии запустили программу кредитования банков по более низким процентным ставкам, чем на рынке, в случае направления последними ресурсов на кредитование нефинансовых отраслей экономики, т. е. реального сектора. Эта программа носит название Funding for Lending и включает несколько этапов: на первом банки могли получить 5% от общего объема своего кредитного портфеля, а на втором – 100% объема выданных кредитов реальному сектору с момента получения первого займа и до конца 2013 г.

Таким образом, по мнению автора, Банку России необходимо пересмотреть основные направления государственной денежно-кредитной политики в сторону ориентации на достижение экономического роста в стране. Повышение ключевой ставки недостаточно для снижения инфляции, поскольку в России инфляция носит немонетарный характер, а в связи с этим борьба с ней жесткими монетарными методами не приведет к желаемому результату. ЦБ РФ в нынешних условиях следует опираться на опыт других стран и развивать льготное долгосрочное кредитование коммерческих банков на цели предоставления инвестиционных кредитных ресурсов предприятиям реального сектора экономики, а также установить различный уровень ключевой ставки в зависимости от целей привлечения ресурсов коммерческими банками.

#### **Использованные источники:**

1. Башкан Е.А., Нургалиев Е.Р. Денежно-кредитная политика России // Вестник СамГУ. - 2014. - № 8 (119). – с. 191-193.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 02.05.2015).
3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федеральный закон от 27 июня 2002 г. № 86-ФЗ (в ред. от 29.12.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

4. Родичева В.Б. Эволюционная парадигма политики рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 6.
5. Россия покатится по наклонной // газета.ru [Электронный ресурс] : <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/30/6394193.shtml>
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 02.05.15)
7. ЦБ РФ держит наготове снижение норм резервирования и беззалоговые кредиты // Банки.ру. Информационный портал [Электронный ресурс]: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=7754187>
8. Швейцарский ЦБ ввел отрицательную процентную ставку по бессрочным депозитам // Интерфакс [Электронный ресурс]: <http://www.interfax.ru/business/413881>
9. Юдаева К.В. О денежно-кредитной политике Банка России на современном этапе // Деньги и кредит. – 2014. - № 6. – с. 13-14.

*Котова С. И.  
студент 4 курса  
Московский автомобильно-дорожный Государственный  
технический университет  
Россия, г. Москва*

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНУТРИГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА**

**Аннотация:** В статье анализируется современное состояние внутригородского пассажирского транспорта, используя методы экономического анализа.

**Ключевые слова:** транспорт, автобус, трамвай, метрополитен, троллейбус

Транспорт представляет собой отрасль материального производства, которая обеспечивает потребность общества в перемещении людей и грузов. В общем, транспорт подразделяют на два вида, транспорт общего пользования и необщего. Транспорт общего пользования - транспорт, удовлетворяющий потребности организаций всех видов деятельности и населения в перевозках грузов и пассажиров, осуществляющий общедоступное транспортное обслуживание населения. Транспорт необщего пользования (ведомственный) - транспорт, осуществляющий, как правило, перевозки грузов и пассажиров своей организации. Исследование транспортной системы остается актуальным, так как является необходимым инструментом для решения самого широкого спектра социальных, экономических, политических и оборонных задач.

В Российской Федерации значение транспорта велико, так как именно транспорт объединяет различные регионы нашей огромной страны в единое государство. Он обеспечивает нормальное функционирование экономики,

повышение эффективности общественного производства, создает условия для рационального размещения производительных сил по территории страны с учетом наиболее целесообразного приближения предприятий различных отраслей к источникам сырья и районам потребления продукции. Роль транспорта еще более повышается в условиях глобализации мировой экономики, приводящей к значительному увеличению межгосударственных связей. Следовательно, транспорт является одним из главных государствообразующих факторов.

В современном мире транспорт играют важную роль, так как обеспечивает высокую эффективность общественного производства, нормальное функционирование экономики, укрепления и сохранения единства нашей страны и укрепление связей с внешним миром.

В настоящее время существует виды транспорта:

1) Наземный, который использует в качестве естественной опоры для путей сообщения поверхность земли. Он подразделяется на дорожный железнодорожный. К дорожному транспорту относятся автомобильный, трамвайный, троллейбусный, электромобильный транспорт

2) Водный, где передвижения судов проходит по водной среде. К нему относится морской и внутренний водный транспорт

3) Воздушный, используется для передвижения воздушных судов в воздушной среде

4) Транспорт, использующий для движения искусственно созданную среду. К нему относится метрополитен, трубопроводный транспорт.

По объекту перевозки различают пассажирский и грузовой транспорт. Так грузовые перевозки предназначены для рационального распределения по территории страны производственных сил, которые учитывает необходимое приближение к районам потребления продукции и источникам сырья предприятий разных отраслей экономики, что в свою очередь позволяет развиваться сельскому хозяйству, промышленному производству, торговли.

Пассажирский транспорт является частью единой транспортной системы. Для пассажира пользование транспортом связано с экономией времени и сил, затрачиваемых на передвижение. Хорошо развитая пассажирская транспортная система стимулирует подвижность населения, что ведет к выравниванию темпов экономического роста и инвестиционной привлекательности. Но, к сожалению, в нашей стране с каждым годом граждане отдают предпочтение личному транспорту, что ведет к ряду проблем, с которыми мы сталкиваемся на дорогах и количество перевозок общественным транспортом существенно сокращается.

Таблица 1. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Транспорт - всего</b>	<b>39120</b>	<b>30128</b>	<b>26647</b>	<b>25315</b>	<b>24957</b>	<b>22850</b>	<b>22043</b>	<b>21891</b>	<b>21347</b>	<b>19590</b>
в том числе:										
железнодорожный <sup>1)</sup>	1335	1339	1339	1282	1296	1137	947	993	1059	1080
автобусный (включая маршрутные такси) <sup>2)</sup>	21018	16374	14734	14795	14718	13704	13434	13305	12766	11551
таксомоторный	10	6	7	8	7	7	8	5	6	4
трамвайный	5804	4123	3267	2660	2537	2217	2079	2004	1928	1629
троллейбусный	6680	4653	3775	2972	2733	2414	2206	2152	2051	1735
метрополитен	4211	3574	3466	3528	3594	3307	3294	3351	3446	3491
внутренний водный	25	21	20	21	20	17	16	14	14	13
воздушный <sup>3)</sup>	35	37	40	47	51	47	59	66	76	86

Анализ статистических данных табл. 1 показал, что в течение последнего десятилетия наблюдается неустойчивая по годам тенденция к снижению объемов перевозок пассажиров всеми видами общественного транспорта, за исключением воздушного транспорта.

Анализ структуры пассажиропотока по видам транспорта общего пользования за 2004 г. свидетельствует о том, что большую долю в пассажиропотоке занимает автобусный транспорт и составляет 53,7%, тенденция за январь-сентябрь 2014г не изменилась, так как объем перевозок автобусным сообщением намного превосходит все остальные виды транспорта и занимает первое место по количеству перевезенных пассажиров это количество составило 66,3%.

Всего за период с 2004 по 2013 гг. перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования сократились на 50,1%.

Проанализировав данные по пассажирским перевозкам за период с 2004 по 2014 гг., можно отметить, что наименьшее число пассажирских перевозок всеми видами транспорта пришлось на 2013г. и составило 19590 млн. человек.

Наибольшую долю в структуре пассажирских перевозок по видам транспорта общего пользования занимают автобусный транспорт. Это обуславливается тем, что автобусный пассажирский транспорт

предоставляет возможность устанавливать связь не только в пределах города, но и осуществлять междугородние перевозки.

Второе место в пассажирских перевозках за период 2004-2006 гг. занимал троллейбусный транспорт и с 2007 по январь-сентябрь 2014 второе место по праву принадлежит метрополитену, доля которого за 3 квартала 2014 г. составила 17,8%, это говорит о том, что данный вид общественного транспорта позволяет осуществлять быстрое и надежное перемещение граждан при дальних поездках внутри города.

На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается серьезное снижение пользования наземным электрическим видом транспорта, если в 2004г данным видом транспорта пользовалось 12484 млн. человек, то к 2014г это число сократилось на 9120 млн человек.

Железнодорожного транспорта, то за период с 2004 по 2013 года пассажирские перевозки этим видом транспорта сократились на 19,1 %. Это было вызвано, прежде всего, удорожанием стоимости проезда (в большей степени, чем у автомобильного транспорта). В результате число пассажирских перевозок сократилось не только на дальние расстояния, но и в пригородном сообщении.

На последнем месте по пассажирским перевозкам расположились внутренний водный и таксомоторный виды транспорта. Наименьшую долю перевозок в общем объеме пассажирских перевозок занимает таксомоторный транспорт, и составляют они меньше 1%. Внутренний водный транспорт имеет также наименьшую долю в пассажирских перевозках, это связано, прежде всего, с сезонностью работы данного вида транспорта.

В последние десятилетие объемы стали падать в связи с экономическим кризисом и ухудшения материального положения населения. Падение произошло на всех видах транспорта.

Пассажирский транспорт на основании отраслевых нормативно-технических документов по классу дальности подразделяется:

- городское сообщение (в пределах административных границ города, иного населенного пункта)
- пригородное сообщение (удаление до 50 км от границ города)
- междугородное сообщение с подразделением его на внутриобластное и межобластное (в пределах двух или более субъектов Российской Федерации)
- международное сообщение (за пределы территории РФ) с подразделением его на сообщения со странами СНГ и за его пределами

Городской пассажирский транспорт имеет важную социальную и экономическую роль, поскольку его функционирование предназначено для удовлетворения потребностей населения в передвижении необходимого предела города. Общественный или массовый городской транспорт включает в себя метрополитен, автобусы, троллейбусы, трамваи, городские железные дороги, монорельсовые дороги. Городской пассажирский транспорт (ГПТ) общего пользования обеспечивает основную часть



трудовых поездок населения и является важнейшей составной частью городской инфраструктуры. Число городов и поселков городского типа, имеющих внутригородское сообщение 1596.

Городской электрический транспорт функционирует в 153 городах (в том числе трамвайный в 61, троллейбусный 85, метро в 7 городах). На конец 2013 года протяженность трамвайных путей составила 2497 км, троллейбусных линий 4826 км, путей метрополитена 512 км.

Метрополитен является внеуличным, преимущественно подземным пассажирским электрическим транспортом. Основной особенностью являются высокая провозная способность, в среднем ежедневно услугами метрополитена пользуются более **7 миллионов пассажиров**, а в будние дни этот показатель превышает **9 миллионов**. Этот показатель является наивысшим в мире. Обеспечивает быстрое, безопасное, комфортабельное и надежное передвижение пассажиров, так минимальный интервал движения между поездами составляет 90 секунд и средней эксплуатационной скоростью поездов 41,61 км/ч.

Трамвай считается уличным рельсовым видом общественного транспорта для перевозки пассажиров. Трамвай обладает высокой провозной способностью, и при достаточно высоком показателе пассажиропотока, эксплуатация трамвая обходится намного дешевле остальных наземных видов транспорта. Но при низких затратах в использовании трамвая, трамвайная линия намного дороже и требует постоянного обслуживания, а неправильное размещение трамвайных путей ведет к неблагоприятной организации движения.

Троллейбус – безрельсовое транспортное средство с электрическим приводом, получающее электрический ток от независимого источника питания. Троллейбус считается экологически чистым видом электрического транспорта, который не загрязняет атмосферу города, но контактная сеть не позволяет данному виду транспорта обладать высокой маневренностью и осуществлять работу с многочисленными вариантами движения подвижного состава. Электрический двигатель работает в несколько раз экономичнее и не так шумно, способен без проблем трогаться с места и быстро набирать скорость без переключения передач.

Автобус – безрельсовое механическое уличное транспортное средство. Автобусу не требуются специальные подвесные провода, либо путевых устройств для движения. Он является одним из основных видов транспорта общего пользования, так как обладает высокой маневренностью, быстрым и удобным пассажиро-обменом, независимостью работы от других видов транспорта, в силу каких-либо изменений в рабочее время, существует возможность изменить направление маршрута или выпустить резервный подвижной состав.

Каждый вид внутригородского общественного транспорта индивидуален, но при сравнении обладает несколькими идентичными показателями. Привлекательность в общественном транспорте для

пассажиры во многом зависят от использования наиболее подходящих видов транспорта в каждом конкретном случае. В табл. 2 мы можем сравнить виды городского пассажирского транспорта по различным показателями.

По данным табл. 2 видно, что каждый вид городского пассажирского транспорта имеет положительные и отрицательные качества. Так метрополитен самый быстрый и экологически чистый вид транспорта, но при этом требует больших вложений для нормального функционирования. Автобус обладает высокой маневренностью и при заторах не зависит от других видов транспорта на трассе маршрута, но обладает высокими эксплуатационными расходами, так как требует ежедневного подачу топлива.

Таблица 2. Сравнительные характеристики различных видов ГОТ

Показатель	Вид ГОТ			
	Автобусный	Троллейбусный	Трамвайный	Метрополитен
Средняя скорость сообщения, км/ч	19	18	17	36
Изолированность от транспортного потока	Отсутствует		Частичная (на изолированном полотне)	Полная
Возможность оперативной корректировки маршрута	Имеется	Ограничена	Существенно ограничена	Отсутствует
Устойчивость работы при заторах на трассе маршрута	Сохраняется	Частичная	Отсутствует	
Возможность комбинированного движения на маршруте	Имеется	Отсутствует		
Возможность быстрого маневра подвижным составом	Имеется	Отсутствует		
Экологичность	Низкая	Средняя		Высокая
Затраты на организацию движения (обустройство трассы)	Практически и отсутствуют	Умеренные	Средние	Высокие
Потребность в городских землях	Движение организуется по существующим улицам		Полоса отвода 7,4...6,8 м	Полоса отвода 12 м (только на открытых линиях)
Потребность в ежедневной заправке топливом	Имеется	Отсутствует		
Безопасность перевозок	Удовлетворительная			Высокая
Возможность безбилетного проезда пассажиров	Практически исключена			
Индекс затрат на перевозки (автобус принят за единицу):	1	2,5	6	35

Капитальные на 1к пути Себестоимость перевозок	1	1,1	1,2	2
Необходимость в инвестициях и эксплуатационных затратах:	Имеется	Имеется	Имеется	Имеется
Подвижной состав	Отсутствует	Имеется	Имеется	Имеется
Контактно-кабельная сеть	Отсутствует	Отсутствует	Имеется	Имеется
Путевое хозяйство	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Имеется
Специальное сооружение				

Троллейбус и трамвай ограничены в быстрой корректировке маршрута, но при этом не требуют высоких затрат на организацию движения. Поэтому подход в изучении внутригородского пассажирского транспорта индивидуален и каждый требует значительного внимания.

Значение внутригородского общественного транспорта в деятельности любого государства трудно переоценить. Потребность в городском пассажирском транспорте безгранична в условиях значительного роста городов, так как их территориальные размеры превышают зону пешеходной доступности городского центра. В последнее время люди отдают предпочтение личному транспорту и количество граждан, пользующихся общественным транспортом падает, поэтому для удовлетворения потребностей в перевозках пассажир учитывает все характерные показатели каждого вида городского транспорта, а для того, чтобы динамика перевозки пассажиров начала возрастать, то необходима модернизация общественного транспорта, улучшение их специфических показателей необходима для привлечения большего числа пассажиров.

#### **Использованные источники:**

1. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF THE STATE OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON ECONOMIC SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education gmbh, 2014. - p. 165-169.
2. Podhalyuzina V.A. AUTOMOTIVE INDUSTRY IN DEVELOPING COUNTRIES // HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES IN EUROPE: ACHIEVEMENTS AND PERSPECTIVES 2ND INTERNATIONAL SYMPOSIUM. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education gmbh, 2014. - p. 153-159.
3. Podhalyuzina V.A. HISTORY OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY // THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE ON HISTORY AND POLITICAL SCIENCES. - Vienna: "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education gmbh, 2014. - p. 75-80.
4. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВТОПРОМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 551-557.

5. Подхалюзина В.А. О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ АВТОМОБИЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ // ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (МАДИ) . - 2015. - №1(40). - С. 63-68.

6. Подхалюзина В.А., Дрейцен М.А. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА НА БАЗЕ АНАЛИЗА «ХОЗЯЙСТВЕННОГО БИЗНЕС-ПОРТФЕЛЯ» // Транспортное дело России. - 2014. - №2. - С. 28-29.

*Котова С. И.  
студент 4 курса  
Московский автомобильно-дорожный Государственный  
технический университет  
Россия, г. Москва*

### **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА В МОСКВЕ**

**Аннотация:** В статье проводится выбор и обоснование методов прогнозирования пассажиропотока в Москве, а также составляется прогноз на следующий год.

**Ключевые слова:** транспорт, автобус, трамвай, метрополитен, троллейбус

Огромное значение в развитие транспортной отрасли и в экономике в целом играет прогнозирование, которое помогает предвидеть последствия принимаемых решений, а, следовательно, снизить негативные факторы и простимулировать воздействие положительных факторов.

**Прогнозирование** - это оценка, предвидение, предсказание будущего развития избранного объекта управления. Основной целью в прогнозировании является формирование научных предпосылок принятия управленческих решений. С помощью прогнозирования можно научно обосновать картинку будущего, опираясь на процессы нынешнего периода и выбирать необходимые направления деятельности с учетом прогнозных оценок.

В настоящее время используется огромное число методов прогнозирования. Метод прогнозирования – это способ исследования объекта прогнозирования, направленный на разработку прогнозов. По степени формализации методы прогнозирования делятся на формализованные и интуитивные. Интуитивные методы применяются тогда, когда информация количественного характера об объекте прогнозирования отсутствует или носит в основном качественный характер и влияние факторов невозможно описать математически. Формализованные методы используются в том случае, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном количественный характер, а влияние различных факторов можно описать с помощью математических формул. Формализованные

методы подразделяются на методы экстраполяции и методы моделирования.

Одним из наиболее распространенных методов краткосрочного прогнозирования экономических явлений является экстраполяция.

При разработке прогнозов методы экстраполяции используются следующие методы:

1. Метод скользящей средней.

Его рабочая формула:

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \cdot (y_t - y_{t-1}), \text{ если } n = 3, \quad (1)$$

где  $t + 1$  – прогнозный период;

$t$  – период, предшествующий прогнозному периоду (год, месяц и т.д.);

$y_{t+1}$  – прогнозируемый показатель;

$m_{t-1}$  – скользящая средняя за два периода до прогнозного;

$n$  – число уровней, входящих в интервал сглаживания;

$y_t$  – фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период;

$y_{t-1}$  – фактическое значение исследуемого явления за два периода, предшествующих прогнозному.

2. Метод экспоненциального сглаживания.

Метод экспоненциального сглаживания наиболее эффективен при разработке кратко- и среднесрочных прогнозов.

Его основные достоинства:

1. простота процедура вычислений;
2. возможность учета весов исходной информации.

Рабочая формула метода экспоненциального сглаживания:

$$U_{t+1} = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha) \cdot U_t, \quad (2)$$

где  $t$  – период, предшествующий прогнозному;

$t+1$  – прогнозный период;

$U_{t+1}$  – прогнозируемый показатель;

$\alpha$  – параметр сглаживания;

$y_t$  – фактическое значение исследуемого показателя за период, предшествующий прогнозному;

$U_t$  – экспоненциально взвешенная средняя для периода, предшествующего прогнозному.

При этом  $\alpha$  вычисляется по формуле:

$$\alpha = \frac{2}{n + 1}, \quad (3)$$

где  $n$  – число наблюдений, входящих в интервал сглаживания.

Задача выбора  $U_0$  (экспоненциально взвешенного среднего начального) решается следующими путями:

1) если есть данные о развитии явления в прошлом, то можно воспользоваться средней арифметической, и  $U_o$  равен этой средней арифметической;

2) если таких сведений нет, то в качестве  $U_o$  используют исходное первое значение базы прогноза  $Y_1$ .

3. Метод наименьших квадратов.

Разработка прогнозов методом наименьших квадратов. Сущность метода состоит в минимизации суммы квадратичных отклонений между наблюдаемыми и расчетными величинами. Расчетные величины находятся по подобранному уравнению – уравнению регрессии. Преимущества метода наименьших квадратов заключаются в том, что он прост в применении и реализуется на ЭВМ. К недостаткам метода можно отнести жесткую фиксацию тренда моделью, небольшой период упреждения, сложность подбора уравнения регрессии, который осуществляется с помощью использования типовых компьютерных программ, например Excel.

Чем меньше расстояние между фактическими значениями и расчетными, тем более точен прогноз, построенный на основе уравнения регрессии.

Рабочая формула метода наименьших квадратов:

$$y_{t+1} = a * X + b, \quad (4)$$

где  $t + 1$  – прогнозный период;

$y_{t+1}$  – прогнозируемый показатель;

$a$  и  $b$  – коэффициенты;

$X$  – условное обозначение времени.

Расчет коэффициентов  $a$  и  $b$  осуществляется по следующим формулам:

где,  $Y\phi$  – фактические значения ряда динамики;

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (Y\phi * X) - (\sum_{i=1}^n X * \sum_{i=1}^n Y\phi) / n}{\sum_{i=1}^n Y\phi^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n Y\phi)^2}{n}} \quad (5)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y\phi - \frac{(\sum_{i=1}^n Y\phi)^2}{n}}{n} \quad (6)$$

$n$  – число уровней временного ряда;

Сглаживание временных рядов методом наименьших квадратов служит для отражения закономерности развития изучаемого явления.

Все методы прогнозирования представляют собой, по существу, различные комбинации элементов перечисленных выше способов получения информации о будущем, благодаря которой мы сможем спрогнозировать пассажиропоток по видам общественного транспорта г. Москвы. В наших расчетах мы будем использовать методы экстраполяции при прогнозировании, так как они просты и для расчетов не требуют большой статистической базы.



Составив прогноз пассажиропотока на примере автобуса.

Метод скользящей средней

Таблица 1. Исходные данные для расчета

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Количество пассажиров, перевезенных автобусом	1,065	1,125	1,077	1,029	1,03	1,15	1,07	1,06

Для того, чтобы рассчитать прогнозное значение необходимо определить величину интервала сглаживания, например равную 3 ( $n = 3$ ).

Для расчета берем формулу (1).

$$m_{2008} = (1,065 + 1,125 + 1,077) / 3 = 1,089$$

Далее по аналогии рассчитываем  $m$  для каждого рядом стоящих периодов.

Таблица 2. Расчетная таблица

Годы	Количество пассажиров, перевезенных автобусом	Скользящая средняя
2007	1,065	-
2008	1,125	1,089
2009	1,077	1,077
2010	1,029	1,045
2011	1,03	1,07
2012	1,15	1,083
2013	1,07	1,092
2014	1,06	1,069
Итого	8,636	
2015	1,079	

Рассчитав скользящую среднюю для всех периодов строим прогноз на 2015 г.

$$U_{2015} = m_{2014} + (\text{Чис-ть}_{2014} - \text{Чис-ть}_{2013}) / 3 = 1,092 + 1/3(1,057 - 1,07) = 1,079$$

Определяем скользящую среднюю  $m$  для 2014 года.

$$m = (1,07 + 1,057 + 1,079) / 3 = 1,069$$

Метод экспоненциального сглаживания

Параметр сглаживания:  $a = 2 / (n + 1) = 2 / (7 + 1) = 0,25$

Для расчёта используем формулу (2)

Определяем начальное значение  $U_0$  двумя способами:

1 способ (средняя арифметическая)  $U_0 = 8,636 / 8 = 1,078$

2 способ (принимая первое значение базы прогноза)  $U_0 = 1,065$

Таблица 3. Расчетная таблица

Годы	Количество пассажиров, перевезенных автобусом	Экспоненциально взвешенная средняя Ut	
		I способ	II способ
2007	1,065	1,078	1,065
2008	1,125	1,075	1,065
2009	1,077	1,087	1,08
2010	1,029	1,085	1,079
2011	1,03	1,071	1,067
2012	1,15	1,061	1,058
2013	1,07	1,083	1,081
2014	1,06	1,08	1,079
Итого	8,636	8,62	8,574
2015		1,087	1,079

Рассчитываем экспоненциально взвешенную среднюю для каждого года.

$$U_{2007} = 1,065 * 0,25 + (1 - 0,25) * 1,078 = 1,075 \text{ I способ}$$

$$U_{2008} = 1,125 * 0,25 + (1 - 0,25) * 1,075 = 1,087 \text{ I способ и т.д.}$$

$$U_{2007} = 1,065 * 0,25 + (1 - 0,25) * 1,065 = 1,065 \text{ II способ}$$

$$U_{2008} = 1,125 * 0,25 + (1 - 0,25) * 1,065 = 1,08 \text{ II способ}$$

$$U_{2009} = 1,077 * 0,25 + (1 - 0,25) * 1,08 = 1,079 \text{ II способ и т.д.}$$

Рассчитываем прогнозное значение.

$$U_{2015} = 1,06 * 0,25 + 0,75 * 1,08 = 1,087 \text{ (I способ)}$$

$$U_{2015} = 1,06 * 0,25 + 0,75 * 1,079 = 1,079 \text{ (II способ)}$$

Метод наименьших квадратов

Для расчёта используем формулу (4)

Таблица 4. Расчетная таблица

Годы	Количество пассажиров, перевезенных автобусом Уф	Условие обозначен ие времени Х	Уф*Х	Х <sup>2</sup>	Ур
2007	1,065	1	1,065	1	0,2695
2008	1,125	2	2,25	4	0,539
2009	1,077	3	3,231	9	0,809
2010	1,029	4	4,116	16	1,078
2011	1,03	5	5,15	25	1,348
2012	1,15	6	6,9	36	1,617
2013	1,07	7	7,49	49	1,888
2014	1,06	8	8,48	64	1,919
Итого	8,636	36	310,89	1296	9,465
2015	2,426	9		81	

Определим условное обозначение времени как последовательную нумерацию периодов базы прогноза.

Расчет коэффициентов **a** и **b** осуществляется по формулам (5) и (6):

$$a=310,89-(36*8,636)/8/1296-36^2/8=0,2399$$

$$b=8,636/8-0,2399*36/8=1,0795-1,0795=0$$

$$Ур2007=0,2399*1-0=0,2695$$

Расчет прогнозного количества перевезенных пассажиров автобусом методом скользящей средней равен 1,079 млрд. чел., методом экспоненциального сглаживания первым способом равен 1,087 млрд. чел., вторым способом-1,079 млрд. чел., методом наименьших квадратов количество пассажиров в 2015 году составил 2,426 млрд. чел.

#### **Использованные источники:**

1. Подхалюзина В.А. АВТОБУСОСТРОЕНИЕ РОССИИ В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 956-967.
2. Подхалюзина В.А. АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В 2012 Г // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 560-564.
3. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 557-560.
4. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АВТОБУСОВ В РОССИИ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 967-972.
5. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 972-978.
6. Подхалюзина В.А. РОССИЯ И ЕС // Экономика и социум. - 2014. - №1-2(10). - С. 564-570.

*Котова С. И.  
студент 4 курса  
Московский автомобильно-дорожный Государственный  
технический университет  
Россия, г. Москва*

### **МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗРЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАССАЖИРОВ НА ВНУТРИГОРОДСКОМ ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются мероприятия по разрешению проблем обслуживания пассажиров на внутригородском транспорте в Москве.

**Ключевые слова:** транспорт, автобус, троллейбус, метрополитен, трамвай.

Повышение эффективности функционирования городского пассажирского транспорта с каждым годом приобретает все более заметные темпы, но, к сожалению, качество обслуживания пассажиров и экономическая эффективность работы подвижного состава на линии, требуют более глубокого и тщательного рассмотрения вопроса. В целом,

общественный транспорт осуществляет важнейшую социально-экономическую функцию жизнедеятельности города по обеспечению свободы передвижения населения. Поэтому организация, предоставляющая свои услуги должна обеспечить максимально качественное выполнение работ перед своим заказчиком, в качестве которого выступает пассажир. Поскольку данный вид транспорта является лишь частью транспортной системы города, эффективная организация его работы требует комплексного подхода к решению вопросов транспортного обслуживания населения, включающих в себя вопросы градостроительства, развития транспортной инфраструктуры, парковочной политики, организации пешеходного движения и т.д. Для улучшения транспортной ситуации предлагается осуществить ряд мер, основные из которых направлены на снижение среднего времени поездки в часы пик к 2020 году за счет увеличения провозной способности общественного транспорта на 40% и сдерживания использования личного автомобильного транспорта.

Одной из основных проблем городского общественного транспорта является сильная изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава. Как следствие износа подвижного состава - снижается уровень технической надежности и безопасности пассажирского транспорта, возрастает поток сходов с линии по техническим неисправностям. Кроме того, в значительной степени растут затраты на эксплуатацию подвижного состава и себестоимость перевозок пассажиров. Поэтому в целях повышения провозных способностей городского пассажирского транспорта и качества предоставляемых услуг необходимо приобретать приобрести новый подвижной состав, полностью приспособленных для маломобильных категорий населения. Подвижной состав должен пополняться современными моделями, предоставляющими пассажирам более высокий уровень комфорта с улучшенными экологическими и экономическими характеристиками. Например, автобусы должны приобретаться с двигателями, соответствующими нормам ЕВРО-4, 5, и также работающие на альтернативных видах топлива. Подвижной состав электротранспорта оснащаться энергосберегающими тяговыми установками, троллейбуса — устройствами автономного хода. Обеспечить полное внедрение подвижного состава с низким уровнем пола, обеспечивающим комфортные условия пассажирам при посадке и высадке, и повышение скорости сообщения. Это позволит обеспечить доступность транспортных услуг маломобильным группам населения. Для решения поставленной задачи по сокращению времени поездки на общественном транспорте необходимо:

1. На максимально загруженных участках выделить отдельные полосы для движения общественного транспорта.

2. Реализовать мероприятия, направленные на сокращение простоев пассажирского транспорта в результате ДТП, включающие взаимодействие с ГИБДД и развитие фото- и видео фиксирующих систем на наиболее аварийных участках улично-дорожной сети.

3. Развивать сеть перехватывающих парковок;

4. Применять жесткие административные меры по пресечению парковки в запрещенных для стоянки местах.

Для увеличения провозной способности наземного городского пассажирского транспорта, улучшение качества и комфортности перевозок необходимо увеличивать скорость и безопасность перевозок трамвайным транспортом, снижения уровня шума до нормативной величины (30-40 дБА) на всей маршрутной сети предусматривать восстановление и модернизация трамвайных путей на современном техническом уровне. Так при модернизации трамвайных путей будут нужно предусматривать меры по их обособлению от проезжей части для ускоренного движения трамвая, строительство дополнительных путей, которые позволят гражданам добираться из разных частей города.

Развитие транспортной инфраструктуры. Программа развития транспортной инфраструктуры должна быть направлена на повышение транспортной доступности и включать мероприятия по:

а) обустройству и сокращению дальности подходов к остановочным пунктам;

б) повышению удобства ожидания общественного транспорта на остановочных пунктах;

в) обустройству мест разворота и межрейсового отстоя транспортных средств на конечных остановочных пунктах;

г) повышению пропускной способности объектов транспортной инфраструктуры в зависимости от спроса на услуги общественного транспорта.

Прогноз достижения конечных результатов для увеличения объемов перевозок на наземном транспорте можно достичь благодаря созданию интегрированной системы общественного транспорта, предусматривающей взаимодействие наземного городского пассажирского транспорта с другими видами транспорта, который позволит снизить средний уровень наполнения салонов подвижного состава наземного городского общественного транспорта в часы «пик», снизить средний интервал в часы «пик» на основных маршрута, повысить скорость движения общественного транспорта.

Необходимо уделить внимание по улучшению навигации на станциях метрополитена и возле них, что будет полезно не только пассажирам метро, но и пешеходов, велосипедистов, автомобилистов и мотоциклистов. Уровень информированности населения о работе городского пассажирского транспорта оказывает существенное влияние на его привлекательность, поскольку пассажиру важно знать такие характеристики маршрутной сети, как схему движения маршрутов, расписание движения, изменения, задержки в работе общественного транспорта.

В виду этого целесообразно продолжать развивать существующие системы информирования пассажиров о работе пассажирского транспорта,

включающие:

- электронные информационные табло, установленные на остановочных пунктах и в салонах транспортных средств;
- WEB-программы с предоставлением действующего расписания движения маршрутов, а также информирующие об изменениях и задержках в работе общественного транспорта.

Также для удобства и комфорта для пассажиров необходимо устанавливать большое количество автоматов для выдачи билетов, в том числе с оплатой банковской картой, которые позволят быстро осуществить оплату проезда.

На основе прогноза пассажиропотоков для улучшения транспортного обслуживания населения необходимо предусматривать реализацию развития метрополитена за счет продления действующих радиальных линий и строительства новых радиальных линий, оснащенные оборудованием действующих и новых станций с учетом интересов маломобильных групп населения шпунт-линиями, лифтами, перилами, пандусами, системами звукового оповещения и бегущей строкой. Замена электропоездов старых модификаций на действующих линиях и оснащение вагонами новых серий вновь вводимых линий, закупка и сервисное обслуживание подвижного состава сторонней организацией, устаревшего вентиляторного оборудования, эскалаторов, отработавших нормативный срок. Размещение на пересадочных станциях надписей, продублированных на английском языке. Оборудование системой «WI-FI» поездов метро.

На общественном транспорте в Московском транспортном узле совершается более 14 млн. поездок в сутки и более 5 млрд. за год. Пассажиропоток на въезде в Москву в сутки составляет около 2,5 млн. человек, в том числе на личном транспорте - 1,23 млн. человек, на общественном транспорте - 1,2 млн. человек.

Таким образом, скоординированное и устойчивое развитие транспортной системы города Москвы и Московской области является важнейшим условием для организации транспортного обслуживания населения региона.

Итогами реализации развития городского общественного транспорта должны являться:

1. Повышение скоростей движения общественного транспорта
2. Повышение доступности услуг городского пассажирского транспорта для всех категорий пассажиров
3. Повышение комфорта пассажирских перевозок.

Все вышеперечисленное будет способствовать повышению привлекательности городского пассажирского транспорта и изменит соотношение количества поездок на индивидуальном и общественном транспорте в пользу последнего.

#### **Использованные источники:**



1. Podhalyuzina V.A. ANALYSIS OF RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE EU // THE FIRST INTERNATIONAL CONGRESS ON SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES. - Vienna: «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2013. - p. 172-178.
2. Подхалюзина В.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 979-984.
3. Подхалюзина В.А. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 985-990.
4. Подхалюзина В.А. О СОСТОЯНИИ ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ В 2014 ГОДУ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 35.
5. Подхалюзина В.А. ПРОГНОЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В 2014 ГОДУ // Экономика и социум. - 2014. - №2-3(11). - С. 990-997.
6. Подхалюзина В.А. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ АВТОИНДУСТРИИ // АВТОМОБИЛЬ. ДОРОГА. ИНФРАСТРУКТУРА. - 2014. - №2(2). - С. 34.
7. Подхалюзина В.А. Экономика предприятия (организации). - М.: Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), 2015. - 232 с.

*Кочеткова А.Н.  
студент 4го курса  
Калюжнина В.В.  
студент 4го курса*

*Томский Политехнический университет  
Россия, г. Томск*

### **ОЦЕНКА БРЕНДА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.**

**Аннотация:** Статья посвящена на тему бренда, что за последние годы с развитием рыночной экономики, с укреплением тенденции роста во многих секторах экономики РФ стали довольно потребляемыми и даже в некотором смысле «популярными» взятые из английского языка слова бренд, брендинг, бренд-имидж и бренд-промоушн.

**Ключевые слова:** Бренд. Брендинг. Бренд-имидж . Бренд-промоушн.

"Бренд", или же по другому "имя", "марка" значит неосязаемое численность характеристик изделия, объясняют ему свойства почти человека и заставляют на выстраивании индивидуальных отношений с потребителями. Раскрученных торговых марок, как за границей, в РФ в высшей степени немного. Что не менее разрешается с твердостью думать, что появился монолитный строй неподдельных российских торговых брендов, которые по узнаваемости практически полностью сумеют конкурировать с известными зарубежными аналогами. Значит, что фирмы

захватили вспомогательные нематериальные активы, которыми есть вероятность результативно воспользоваться: продавать, покупать, отдавать в наем и т.п. Впрочем, для использования надо «трезво» произвести оценку этого актива. Не так давно проведенное анкетирование показало, что владельцы известных русских марок абсолютно не задумываются о реальной стоимости.

Удачный, раскрытый бренд – это подлинное сокровище, которым обладает компания. Как и любая другая ценность его так же можно оценить, но процесс оценки затруднен «нематериальностью» бренда. По статистике организации «Симпо», количество товарных знаков в нашей стране, владеющих автономную оценку, не превосходит 4 % от всеобщего количества зарегистрированных.

Для чего производят оценку стоимости бренда? Для этого имеется ряд оснований, исходя из которых компания производит оценку своих брендов: чтобы обнаружить возможного покупателя бренда;

- нахождения цены активов на балансе предприятия;
- предоставление гарантии в случае зыма.

Установление стоимости торгового знака приносит компании непрерываемые преимущества – это вероятность притянуть нужные финансы и потенциально создать наилучшую структуру капитала предприятия.

Но наиболее важным аргументом является решение о продаже бизнеса. Когда-то президент компании Nestle сообщил, что они купили компанию Rowntree только для того, чтобы она являлась обладателем бренда KitKat.

Особенную важность нематериальные активы заслуживают в IT - компаниях, видео и звукозаписывающих, кино и видео, производственных организациях, где в ядро бизнеса лежит торговля интеллектуальной собственностью. Дополнять эту группу могут как банки так и страховые организации.

Бренд самостоятельно может выдаваться предметом купли-продажи. В частности ход процедуры банкротства компании "Самсон" бренд был реализован заинтересованной в этом стороне, а вырученные средства пошли на уплату обязанностей организации. В фирме "Игристые вина", одному из крупнейших изготовителей спиртных брендов, абстрактную цена той или иной марки назначают в случае ее реализации заинтересованной стороне. "Большие производители могут лишаться интереса к отдельным торговым маркам, а для маленьких фирм компаний это считается добавочным ресурсом, – прокомментировал Евгений Дятлов, главный отдела маркетинга ЗАО "Игристые вина". – Имеет смысл и регион распространения продуктов. Клиенты имеют все шансы покупать бренд, в случае если считают, что в их разделе рынка он станет пользоваться спросом. Цена этих сделок варьируется от \$ 3 тыс. и верхняя граница в среднем составляет \$ 80– 90 тыс, что еще находится в зависимости от известности продукта у потребителя".

Во время угасания торгового знака необходимо помнить о том, как он бесценен для компании с тем чтобы решить о необходимости вложения

денег в его хранение или своевременно продать. Так как бренд является достоянием компаний и может послужить объектом сделки, отечественное законодательство всегда предусматривает вероятность привносить их в уставный капитал, вносить в качестве залога в банк. Однако последнее не часто применяется на практике. Можно допустить, что по мере формирования бизнеса данный инструмент управления финансами может благополучно использоваться отечественными организациями.

Имиджевая составляющая – дополнительный довод в пользу процедуры оценки стоимости бренда. Британское консалтинговое агентство Interbrand каждый год выпускает рейтинг 100 самых дорогих и узнаваемых торговых знаков мира. Исследования базируются на предоставленных американской Citigroup данных, и на информации, наблюдающейся в свободном доступе. Торговые знаки выбираются по двум показателям: они обязаны быть глобальными и располагать открытыми маркетинговыми и финансовыми данными. С 2001 года в одном ряду с ними оцениваются и марочные портфели (brandportfolio) ключевых межнациональных компаний. В РФ нету аналогов Interbrand, но есть множество электронных торговых площадок, где бренды представлены на перепродажу.

Существует немного десятков способов оценки цены нематериальных активов и некоммерческого знака в том числе. Предпочтение случается в зависимости от задач и целей оценки, от государственных стандартов и юридических регламентов.

Присутствует способ, который учитывает в интерес тот факт, что владение хорошо популярным и любимым фирменным названием разрешает компании устанавливать как можно самые большие цены на одну и ту же продукцию, так же увеличивают тем самым маржу прибыли, а, следовательно, и коэффициенты P/S, и стоимость самой компании. Чем выше ценовая премия, компания которую позволить себе начислять, тем больше цена фирменного названия. В этом случае учитываются и объем продаж и маркированной продукции и объемы продаж аналогичной продукции без бренда. Заработанная разница назначает стоимость торговой марки.

Иногда специалисты оценивают так же развитие самого бренда как инвестиционный план фирмы и думают, что вполне вероятно использование способа дисконтированного потока будущих валютных средств (DCF): это сумма валютных потоков имеющих периоды, дисконтированных по коэффициенту расходов на капитал. И не менее действенно использование способа реальных опционов, которые связаны с покупкой патентов на продукты. Теорию бренда оценивают как оригинальный патент на завоевание конкретного места в сознании покупателей в будущем. Главная формула этого метода Блека–Шольца. Опционное ценообразование разрешает оценить премию настоящих опционов в SNPV по данной формуле:  
 $SNPV=NPV+Pr$ , где

SNPV – стратегия чистая приведенная цена,

NPV – чистая приведенная стоимость, рассчитанная с поддержкой способов DCF,

Pr– вклад реального опциона.

В обрисованных способах оценки возбудимого воздействие бренда, которого достигается рекламщиками, предусматривается только опосредованно, по принципу "клиент голосует рублем", то есть размером покупок.

Interbrand проделали попытку примирить бренд менеджеров и финансистов. Данная модель подразумевает расчет чистой текущей цены доходов, которые бренд имеет возможность в будущем, и подключает четыре ведущих вещества: экономический мониторинг, роль брэндинга, мощь бренда и расчет цены бренда. Основываясь на приобретенных от фирм данных, Interbrand делает экономический мониторинг для всякого из брендов. Прогнозирование наступает с планирования годовых прибылей, которые бренд способен принести в будущем. Данный способ разрешает предопределять выгоду как долю дохода от нематериальных активов, приходящаяся исключительно на сам бренд. Не полагая такого, тест разрешает квалифицировать норму риска, соответственного для торговой марки, по которой предсказуемый заработок дисконтируется к его чистой текущей цене. Детали технологии оценки компании не раскрывает, защищая личный интеллектуальный капитал.

В всяком случае любой метод выделяет в результате абсолютно различные цифры. Оценщики, согласно опыту и познаниям, нередко разрабатывают свои собственные ноу–хау в технологии оценки. Русским законодательством регламентируется неотъемлемое использование три метода оценки: прибыльный, накладный и сравнительный, или рыночный. Абсолютно, внутри всякого из этих трех подходов существуют всевозможные способы и приемы оценки нематериальных активов.

Процедура оценки подразумевает тест рыночных материалов: сектор рынка, отраслевой тест продукции и отрасль в целом, работа соперников, сделки реализации и слияния фирмы, финансовая деятельность предприятия и т. п. В последствии проведения комплексного анализа начинается этап согласования итогов, когда оценщик проводит неотъемлемое обоснование избранных способов и выводит единое значение стоимости товарного знака. Ключевыми ориентирами в работе оценщика считаются стандарты и законы, фактический и осязаемый материал.

Наши оценщики встречаются с задачей согласования стереотипов МСФО, русского бухгалтерского учета и налогового учета. Появляется опасность переоценки, что характерно для нашего рынка, или так же переоценки, что грозит клиентам бизнеса направлением несправедливой стоимости, а биржевым спекулянтам –выходом в свет мыльных пузырей. Что не менее, оценка нематериальных активов имеет возможность сказаться на цене товара и длительности его жизни на рынке. Заработав заточение

оценщика, обладатель бренда приобретает вспомогательный инструмент для формирования оригинальной, конкурентоспособной стратегии поведения на рынке, основанной на увеличении цены фирмы.

#### **Использованные источники:**

1. Годин А.М. Брендинг. - М.: Аспект-пресс, 2007.
2. Зотов В. В. Ценность бренда. – М.: Маркет ДС, 2008. – 167 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. - М.: Вильямс, 2006.
4. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Брендинг в управлении маркетинговой активностью. - М.: Омега-Л, 2008.

*Кочубей И.И.  
студент 2го курса*

*Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация:** в данной статье рассказывается о способах совершенствовании экономических методов управления в сельскохозяйственном производственном кооперативе «Победа». Рассматриваются проблемы предприятия и возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** предприятие, экономические методы, управление, финансирование, средства, руководство, работники.

На протяжении всей жизни человеческого общества были те, кто руководит и те, кем руководят. Но люди до начала XX века мало придавали значение самому понятию «управление». С начала XX века управление начинает выделяться в самостоятельную науку и продолжает развиваться в настоящее время. На протяжении развития этой науки основное внимание уделялось тому, как руководитель должен руководить, чтобы организация работала эффективно.

Методы управления — это совокупность способов и средств воздействия управляющего субъекта на объект управления для достижения определенных целей. В зависимости от способа воздействия на управляемую систему среди этих методов выделяются административно-распорядительные, экономические и социально-психологические. Речь в данной статье пойдет об экономических методах управления.

Экономические методы подразумевают совокупность способов воздействия путем создания экономических условий, побуждающих работников действовать в нужном направлении и добиваться решения поставленных задач.

Объектом исследования является СПК «Победа».

Общая земельная площадь кооператива составляет 3159 га, 90,5% из которой занимают сельскохозяйственные угодья.

Обеспеченность предприятия СПК «Победа» основными



производственными фондами оценивается в соответствии с производственной программой предприятия.

Проанализировав состав и структуру основных производственных фондов СПК «Победа» прослеживается их расширение. Особенно наблюдается рост транспортных средств и машин и оборудование: в два и три раза соответственно. Однако динамика убывания прослеживается среди среднегодовой численности работников, занятых в сельском хозяйстве, и в фондоотдаче.

По организации всего наблюдается убыль численности работников на 6%. Основной процент занимают работники, занятые в сельскохозяйственном производстве – за все три года практически 98%, из них около 74% постоянных рабочих. Около 2% составляют руководители и работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и промыслах.

Самую большую выручку, причем тенденцией роста, приносит молоко, которое занимает 1 место. Наблюдается динамика увеличения крупного рогатого скота на 30%, из него численность коров молочного направления увеличилась более чем в 3 раза.

Система средств экономического воздействия включает в себя следующие рычаги: планирование, материальное стимулирование, ценообразование, кредитование, финансирование, оплата труда, анализ хозяйственной деятельности.

На основании всего вышеизложенного можно предложить:

1. Провести управленческий анализ внутренних и слабых сторон предприятия, включающий финансовый анализ предприятия, который позволит оценить: имущественное состояние предприятия; степень риска; достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; потребность в дополнительных источниках финансирования; способность к наращиванию капитала; рациональность привлечения заемных средств; обоснованность политики распределения и использования доходов.

2. На основе анализа разработать стратегию и цели предприятия.

3. Внедрить хозяйственный расчет, и на основе этого совершенствовать внутривозрастные отношения.

4. Необходимо автоматизировать управленческий труд, усилить диспетчерскую службу.

5. Необходимо пройти курсы по организации документооборота на предприятии, приобрести государственные стандарты по оформлению документов, провести учебу на предприятии, контролировать соблюдение требований к делопроизводству.

6. Руководителям всех рангов необходимо совершенствовать стиль руководства, использовать методы убеждения и привлечения работников к принятию решений, стимулировать активность подчиненных, не бояться ответственности за принятые решения, повышать квалификационный



уровень.

7. Применение вычислительной техники (компьютеров).

Чтобы добиться поставленных целей сверхусилий не требуется, предприятие располагает достаточными ресурсами для этого. Главное условие - использование выработанных рекомендаций и заинтересованность руководства предприятия в достижении поставленной цели.

**Использованные источники:**

1. Кузнецова А.Р. Трудовые ресурсы Республики Башкортостан: тенденции и перспективы формирования и развития // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс – 2015». Уфа: Башкирский государственный аграрный университет, 2015. – С. 142-146.к
2. Саитова Р.З., Кузнецова А.Р. Проблемы обеспеченности отрасли сельского хозяйства республики Башкортостан энергетическими ресурсами // В сборнике: Фундаментальные основы научно-технической и технологической модернизации АПК (ФОНТиТМ-АПК-13) материалы Всероссийской научно-практической конференции, редколлегия: И.Г. Асылбаев ответственный за выпуск, А.В. Неговора, Т.А. Седых, С.Г. Мударисов, Р.С. Аипов, Ю.А. Янбаев. 2013. С. 426-435.
3. Авзалов М.Р., Кузнецова А.Р. Развитие отрасли молочного скотоводства в республике Башкортостан // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 11-5. С. 774-778.

*Кравченко И.Н.*

*студент 3 курса*

*Насиров Ю.З., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Абраменко И.П., к.э.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО Донской государственный аграрный университет*

*Россия, п. Персиановский*

**ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ  
ЭТАПЕ**

*Аннотация:* в данной статье рассмотрены тенденции социально-экономического развития Российской Федерации в настоящее время, проведен анализ валового внутреннего продукта, индекс – дефлятора ВВП и реально располагаемых доходов населения за 2012 -2014 гг.

*Ключевые слова:* темп экономического роста, инфляция, импорт, динамика ВВП, кризис 2008 – 2009 гг.

В конце 2014 г. российская экономика вступила в новый этап своего

развития, внешнее выражение которого состояло в снижении темпов экономического роста, повышении инфляции, заметном спаде инвестиционной активности, резком сокращении импорта, изменении потребительских настроений. Его внутреннее содержание и концепция развития в новых условиях еще должны быть раскрыты экономистами, и этому будет способствовать понимание факторов и внутренних побуждений, которые формировали структуру нашей экономики в последние десятилетия.

Этап высоких темпов роста нашей экономики в 2003–2008 гг., которые поддерживались высокой динамикой цен на нефть и возрастающим спросом на продукцию российского экспорта, завершился кризисом 2008–2009 гг., снявшим до двух третей от накопленного в предыдущие годы конъюнктурного «запаса». Замедление экономического роста в первые годы после того кризиса до 3–4% было связано с ослаблением действовавшего ранее фактора внешней конъюнктуры и в целом соответствовало устойчивому росту российской экономики при сохранении относительно благоприятных внешнеэкономических условий. Последовавшее с середины 2012 г. замедление экономического роста первоначально было связано с инвестиционной паузой, вызванной разрастанием долгового кризиса в еврозоне, и стабилизацией цен на нефть.[1][5] До этого времени расширение инвестиций в нефтедобычу и другие сырьевые отрасли во многом ориентировалось на ожидания возрастающей динамики мировых цен на нефть и продолжение улучшения мировой конъюнктуры. По мере замедления экономического роста все более отчетливо стали проявляться структурные проблемы, обусловленные опережающим ростом издержек, прежде всего связанных с трудовыми ресурсами и отсутствием инноваций в технологиях. Вследствие этого происходило сокращение доли валовой прибыли в структуре ВВП и, как результат, уменьшение ресурсов для инвестиционного роста. В итоге инвестиционная пауза затянулась.

Чрезмерная зависимость от мировых цен на нефть, финансовых и инвестиционных потоков из-за рубежа и отсутствие устойчивых факторов долгосрочного экономического роста в российской экономике неизбежно должны были привести к началу еще более неблагоприятного периода при резком падении цен на нефть и ухудшении внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации для России. Эти события сложились одновременно в середине 2014 г., а затем к этому добавились новые факторы ограничения экономического роста.[3] Падение цен на нефть и введение экономических санкций в отношении России привели к росту неопределенности, сокращению доходов и резкому ухудшению деловой уверенности. Ограничение доступа на международные рынки капитала и ужесточение денежной политики привели к росту стоимости заимствований, что негативно отразилось на инвестиционном спросе и потребительских настроениях, вызвав усиление оттока капитала, ослабление рубля и всплеск инфляции. Последнее обстоятельство привело к снижению реальных располагаемых доходов населения в IV квартале 2014 г. (на 3,1% к

соответствующему периоду предыдущего года) и в целом за год (на 0,9% к 2013 г.). Модель поведения потребителей, ориентированная на скупку товаров в условиях ожидания дальнейшего роста цен, проявившаяся в декабре, была временной. Темп прироста ВВП в III квартале 2014 г. к соответствующему периоду предыдущего года еще сохранялся в области положительных значений (0,7%) благодаря рекордному урожаю и высокой динамике обрабатывающих производств, но сезонно очищенные темпы прироста ВВП уже были нулевыми. В IV квартале темпы прироста ВВП к соответствующему периоду предыдущего года, по оценке Минэкономразвития России, также близки к нулевому уровню, как и показатели сезонно очищенной динамики. В целом за 2014 г. прирост ВВП, по предварительной оценке Росстата, составил 0,6% (см. табл. 1). Наиболее ощутимый спад отмечается в инвестиционной деятельности. Закрывание внешних рынков капитала снизило ресурсную базу банков, а рост премий за риск повысил стоимость заемных средств предприятий. Темпы прироста инвестиций в основной капитал с начала года колебались в отрицательной области: -5,2% в I квартале; -2,0% – во II; -1,5% – в III и -2,9 – в IV. Сезонно очищенная динамика была отрицательной в течение всего периода, за исключением II квартала. Сокращение связано со снижением капитальных вложений субъектов малого предпринимательства и инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами. В то же время рост инвестиционной активности крупных и средних организаций в течение года ускорялся (в III квартале до 3,1% после 2,1% во II квартале и 1,8% в I квартале).[4] Таким образом, по итогам 2014 г. возросшая общая экономическая неуверенность инвесторов привела к сокращению инвестиций в основной капитал на 2,7%, что связано в основном с компаниями рыночных секторов в таких видах деятельности, как предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, здравоохранение, финансовая деятельность, металлургия и деревообрабатывающий комплекс. Инфляция потребительских цен за годовой период повысилась до 11,4 с 6,5% годом ранее, а год к году – до 7,8% против 6,8% в 2013 г., что в основном обусловлено девальвацией рубля и усилением инфляционных ожиданий, ослаблением конкуренции.

Таблица 1- Основные показатели страны за 2012 – 2014 гг (В % к соответствующему периоду предыдущего года) [7]

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Год
2012					
Валовый внутренний продукт	104,9	104,3	103,0	102,0	103,4
Индекс – дефлятор ВВП	109,1	106,9	107,4	106,8	107,5
Реальные располагаемые доходы населения	102,2	104,8	104,5	106,0	104,6
2013					
Валовый внутренний продукт	100,8	101,0	101,3	102,0	101,3
Индекс – дефлятор ВВП	106,1	106,2	106,2	105,2	105,9
Реальные располагаемые доходы	105,9	103,8	103,2	103,6	104,0

населения					
2014					
Продолжение таблицы 1					
Валовый внутренний продукт	100,9	100,8	100,7		
Индекс – дефлятор ВВП	108,3	109,9	105,9		
Реальные располагаемые доходы населения	96,7	100,7	102,1		

Таким образом, любая макроэкономическая политика должна быть направлена на экономический рост и повышение народного благосостояния, и составные части этой политики не могут решать свои специфические задачи в отрыве от общей цели.

**Использованные источники:**

1. М.В. Куликов// Деньги и кредит – 2015-№ 5
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов (1/17) <http://garant.ru>
3. ВВП России - «Основы социального государства»/ <http://lib2.znate.ru>
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития России/ <http://www.consultant.ru>
5. Вести. Экономика <http://www.vestifinance.ru>
6. РИАновости/ <http://ria.ru>
7. Росстат/ <http://rosstat.ru>

*Кравченко Н.А.  
студент*

*специальность Информатика*

*Бегалин А.Ш.*

*старший преподаватель, научный руководитель*

*КГУ им. А. Байтурсынова*

*Казахстан, г. Костанай*

## ТЕСТОВЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕССОРОВ INTEL НА БАЗЕ РАЗЛИЧНЫХ АРХИТЕКТУР

Аннотация: В данной статье будет произведен тестовый анализ производительности процессоров Intel на базе различных архитектур посредством программы Everest Ultimatum Edition.

Ключевые слова: микроархитектура, процессор, NetBurst, Core, Nehalem, Ivy Bridge, Everest.

Для тестирования были отобраны четыре основные микроархитектуры процессоров:

- NetBurst
- Core
- Nehalem
- Ivy Bridge

*NetBurst* – суперскалярная гиперконвейерная микроархитектура, разработанная компанией Intel и лежащая в основе микропроцессоров Pentium 4, Pentium D, Celeron и Xeon. Разрабатывалась в первую очередь, с целью достижения высоких тактовых частот процессоров.

*Core* – многоядерная микропроцессорная архитектура. Микроархитектура Intel Core обеспечивает высокую производительность, энергосбережение и быстроедействие в многозадачных средах. Она имеет несколько ядер и аппаратную поддержку виртуализации (Intel VT), а также Intel 64 и SSE3.

*Nehalem* – микроархитектура процессоров компании Intel. Процессоры Nehalem содержат не менее 731 млн. транзисторов, площадь кристалла значительно увеличилась — с 214 до 263 мм<sup>2</sup>. Первые процессоры Nehalem основаны на 45-нм техпроцессе.

*Ivy Bridge* - кодовое название 22-нм версии микроархитектуры Sandy Bridge третьего поколения процессоров Intel Core. Содержит 16 графических исполнительных блоков и встроенную поддержку контроллеров – PCI Express 3.0, USB 3.0, Thunderbolt.

В таблице ниже приведена краткая характеристика тестируемых микроархитектур.

Таблица 1. Характеристика микроархитектур

Характеристика/Микроархитектура	NetBurst	Core	Nehalem	IvyBridge
Длина конвейера	20ст	14ст	16ст	16ст
Hyper Treading	+	-	+	+
Тех. процесс	65-нм	45-нм	32-нм	22-нм
Шина	FSB	FSB	QPI	RI
Число ядер	1,2	2	2,4,8	2,4,8
MacroFusion	-	+	+	+
PCI Express 3.0	-	-	-	+

Так же были отобраны десять процессоров разработанных на их основе:

- Intel Pentium E2140
- Intel Celeron (1,7GH)
- Intel Celeron D 331
- Intel Celeron D 336
- Intel Core 2 Duo
- Intel Core i3-2100
- Intel Celeron (1GH)
- Intel Pentium E2160
- Intel Core i5-650
- Intel Pentium G2010

Для проведения тестирования производительности процессоров была

выбрана программа Everest Ultimate Edition. Данная утилита показывает информацию о компьютере и тестирует машину.

В Everest доступен широкий набор тестовых пакетов:

- чтение из памяти
- запись в память
- копирование в памяти
- задержка памяти
- CPU Queen
- CPU PhotoWorxx
- CPU ZLib
- CPU AES
- FPU Julia
- FPU Mandel
- FPU SinJulia

После проведения тестирования программой Everest Ultimatum Edition по приложенному к ней тестовому пакету для каждой из тестируемых машин были получены результаты скорости выполнения того или иного теста. Для оценки тестовых результатов были использованы диаграммы.

Для примера, тест оценки скорости передачи информации от ОЗУ к процессору показаны в диаграмме 1.

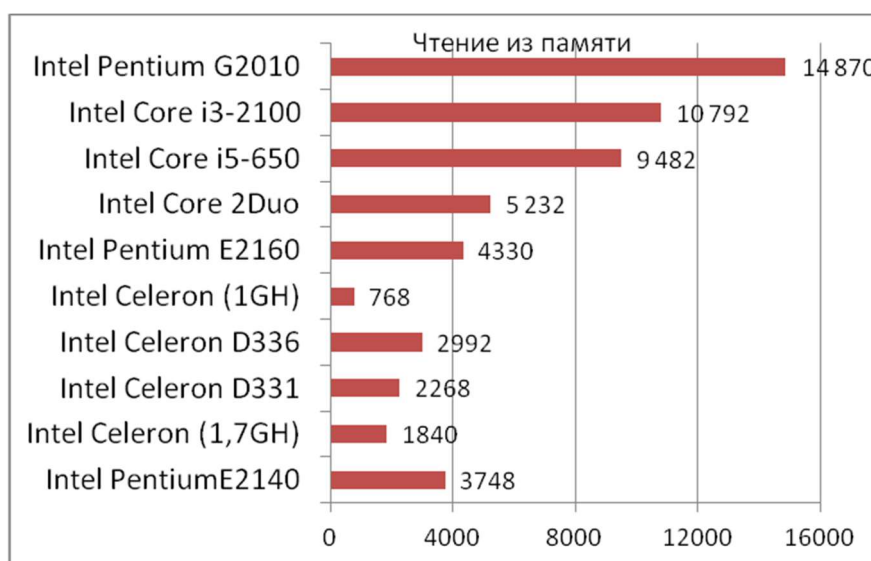


Диаграмма 1. Тест «Чтение из памяти»

Всего было сделано одиннадцать таких тестов. Как видно из приведенной выше диаграммы при оценке скорости передачи данных от ОЗУ к процессору наивысшей скоростью обладает процессор Pentium G2010 разработанных на архитектуре Ivy Bridge. Такая скорость была достигнута благодаря усовершенствованной шине передачи данных RI (Ring Interconnect).

Кольцевая шина (*Ring Interconnect*) - интегрированная внутренняя



шина процессоров архитектуры Sandy Bridge и Ivy Bridge обеспечивающая взаимодействие ядер процессора, интегрированных на кристалл контролеров, кэша и видеоядра.

В остальных тестах оценивающих скорости передачи данных, копирование информации и др. так же за счет высокоскоростной шины выигрывала архитектура Ivy Bridge.

В тесте, оценивающем производительность процессоров при работе с изображениями, высокий результат показала и микроархитектура Nehalem (смотрите диаграмму 2). Свою роль здесь сыграло большее количество ядер на тестируемых моделях.

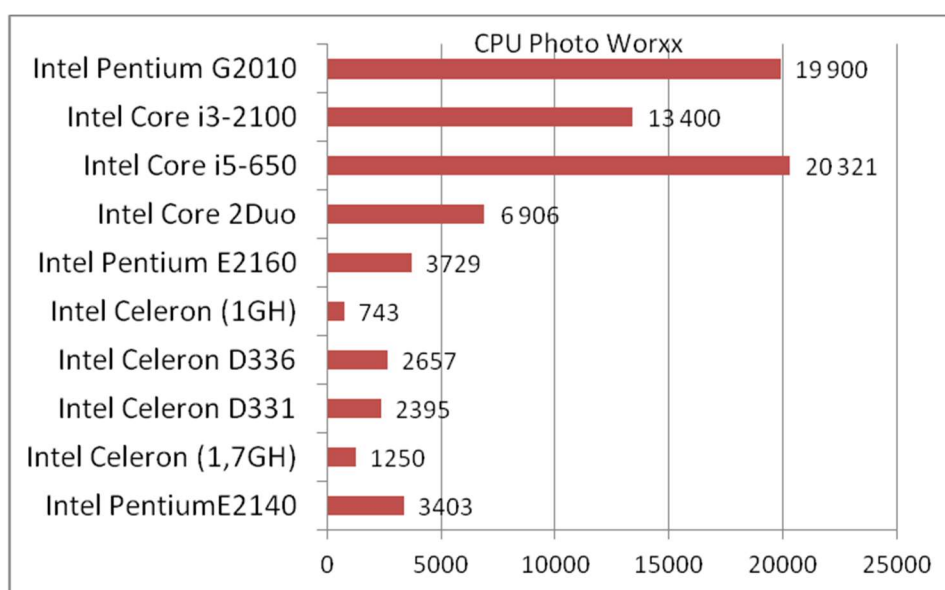


Диаграмма 2. Тест «Photo Worxx»

Проанализировав полученные в процессе тестирования результаты, был сделан вывод, что наивысшую производительность процессору из тестируемых вариантов дают две микроархитектуры. Это Ivy Bridge и Nehalem.

Особенности микроархитектуры такие как: кэш память, пропускная способность, суперскалярность, оказывают прямое влияние на производительность процессоров.

Быстродействие процессора во многом определяется скоростью доступа к данным, что характеризуется его пропускной способностью.

*Крайнев В. А.*  
*студент*  
*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*  
*Россия, г. Уфа*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ К ТРУДУ**

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные моменты о вопросах мотивации работников, о самой распространенной модели мотивации, и какой один из выходов существует.

Ключевые слова: мотивация, мотив, стимул, модель, модель «кнута и пряника», деятельность, мотивирование, потребность.

Мы, менеджеры часто задаемся вопросом: с какой целью люди работают, почему некоторые люди трудятся и получают от этого удовольствие, а другие «работают спустя рукава» и остаются недовольны, что следует сделать для того, чтобы люди работали лучше и эффективнее, как сделать работу интересной, что побуждает людей работать. как возникает эта потребность. Руководители предприятий могут разработать множество оптимальных и эффективных планов и стратегий развития своего дела, но если работники не будут выполнять свою работу качественно и должным образом, то планы руководителей вряд ли осуществляться.

Если человек готов и желает выполнять свою работу то это является одним из ключевых факторов успеха функционирования организации. Человек не машина, его нельзя «включить», когда требуется его работа, и «выключить», когда необходимость в его труде отпадает.

Путь к эффективной профессиональной деятельности человека лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им. Для этого нужно знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Актуальность данной статьи заключается в том, что, поняв механизм формирования мотивационной сферы человека, руководители смогут эффективно управлять персоналом, повышая производительность предприятия при помощи мотивирования своих сотрудников; а получив представление о том, что же такое мотивация и каковы наши истинные мотивы, каков собственно механизм мотивации, мы сможем эффективнее распоряжаться собственной жизнью, адекватно воспринимать не только окружающих нас людей, но и всю ситуацию взаимодействия, наслаждаться настоящим, прислушиваясь к своим потребностям и желаниям, строить планы на будущее, опираясь на свои истинные мотивы.

Готовность человека выполнять свою работу является одним из ключевых факторов успеха функционирования любой организации и отдельно его служащего.

Одно из самых простых и распространенных определений мотивации:

мотив – это внутренняя ценность выполняемой деятельности. В самом приблизительном понимании такое определение отражает внутреннее состояние человека, однако, следует заметить, что силы, побуждающие к действию, находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил.

Отсюда выделяется понятие мотивирования. Мотивирование - это процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов.

Особую роль в процессе мотивации труда играют стимулы. Стимулы – это специфические внешние раздражители, которые играют роль «рычагов» воздействия, актуализирующих те или иные мотивы человека. Специфика стимулов в том, что сами по себе они не могут вызвать определенный вид деятельности, они могут лишь выполнять роль «катализатора» активности работников, направленность которой уже будет определяться внутренней мотивационной структурой личности. Стимулы эффективны лишь в том случае, если они способны вызвать реакцию со стороны человека.

Ниже приводится классификация, которая широко используется фирмами ряда стран. Это такие модели, как:

- кнута и пряника;
- первичной и вторичной потребности;
- внутреннего и внешнего вознаграждения;
- факторная модель стимулирования;
- справедливости;
- ожидания;
- социальной справедливости и др.

Самой древней и по праву классической схемой мотивации труда может считаться теория мотивации по принципу «кнута и пряника». Возникнув еще до появления теории управления как науки, можно даже сказать на бессознательном уровне, когда о проблеме мотивации еще не было и речи, эта теория воздействия на человеческий труд и до сих пор заявляет о своих правах на существование. Вкратце ее суть известна практически каждому: человек реагирует на поощрение (в основном материальное) повышением производительности труда или, по крайней мере, закрепляет у себя уверенность в том, что данный тип поведения, который повлек за собой награду желателен в организации. А наказание служит индикатором недопустимого результата или качества работы со стороны подчиненного. Эффективность данного способа мотивации подтвердила себя за долгие годы существования, однако, у этой теории есть и существенные недостатки, а точнее, оговорки или определенные условия,

которые необходимы для ее нормального функционирования.

По сути, эта теория даже не является мотивационной моделью, поскольку она работает лишь по принципу стимулирования подчиненных, но ее простота и, с определенными оговорками, эффективность делает ее актуальной и по сей день.

Таким образом, мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, поскольку она выступает непосредственной причиной их поведения. Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей руководства персоналом. Интересы руководства в эффективной деятельности работников очевидны, как очевидно и то, что время и средства, вложенные в формирование мотивации сотрудников максимально эффективному труду, будут окуплены.

Одной из основных мотиваций в управлении человеческими ресурсами и самой действенной, я считаю, что это мотивация развлечением. Посмотрите на офисы всемирно известных корпораций, все они оборудованы не просто стильно, но так, чтобы сотрудникам было максимально комфортно работать и отдыхать, чтобы им хотелось приходить на работу и не хотелось уходить. В таких офисах обязательно предусмотрены игровые зоны, комнаты отдыха и развлечений. Весь рабочий день был бы не таким эффективным, если бы сотрудники не могли вовремя расслабиться, снять напряжение и просто сменить обстановку на более приятную и неформальную.

Однако, соперничать с ее Величеством зарплатой в мощности мотивации вряд ли смогут всякие нематериальные награды и поощрения. Но руководителю всегда следует помнить, что люди приходят на работу обычно ради денег и карьеры, а уходят от рутины и плохого руководства. Поэтому создание адекватной системы нематериальной мотивации – это вещь важная, даже базовая для создания эффективной корпоративной Команды Мечты (Dream Team).

#### **Использованные источники:**

1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА Нутфуллина Г. А., Кузнецова А. Р. Под редакцией А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 188-190
2. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА Сюткина К.С., Кузнецова А.Р. Под редакцией А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. 2012. С. 243-247

*Красавина И.С.  
магистрант группы ГПП - Уг 22  
Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (ф)  
ДГТУ  
Россия, г. Шахты*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА КОМПЕНСАЦИИ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА**

***Аннотация:** автор статьи раскрывает основные пути становления и существования в настоящее время в Российской Федерации института компенсации морального вреда. В результате рассмотрения и анализа принципиальных положений заявленного вопроса были сделаны и подробно описаны соответствующие выводы и описаны соответствующие варианты и размеры погашения компенсации вреда в случае нарушения неимущественных прав. Автор признает необходимость того, что институт данный институт права необходимо совершенствовать. Для этого необходимо более конкретно определить правила расчёта размера возмещения морального вреда, решить проблему возмещения неимущественного вреда юридическому лицу, выработать механизмы компенсации в уголовно-процессуальной сфере.*

***Основные понятия:** моральный вред, деловая репутация, неимущественное право, законодательство, компенсация морального вреда.*

В российском праве институт компенсации морального вреда появился сравнительно недавно. Практическое его применение вызывало и вызывает различные сложности и проблемы. Наиболее сложным является вопрос - кому конкретно может быть причинен моральный вред, только: гражданину или также юридическим лицам.

Из определения морального вреда, данного в ст.151 ГК РФ, и условий его возмещения можно сделать вывод, что, моральный вред может быть причинен только гражданам. Юридическому лицу нравственные или физические страдания причинены быть не могут. Однако в ст. 152 ГК РФ, которая предусматривает защиту чести, достоинства и деловой репутации гражданина, указывается на то, что правила о защите деловой репутации, соответственно, применяются и к защите деловой репутации юридических лиц. А этими правилами предусмотрено не только возмещение убытков, но и компенсация морального вреда. Основываясь на этих положениях, Пленум Верховного Суда РФ в постановлении от 20 декабря 1994 года № 10 в п. 5 дал следующее разъяснение: «Правила, регулирующие компенсацию морального вреда в связи с распространением сведений, порочащих деловую репутацию гражданина, применяются и в случаях распространения таких сведений в отношении юридического лица».

В соответствии с п.7 ст. 152 ГК РФ, защита деловой репутации юридического лица осуществляется по тем же правилам, что и защита

деловой репутации гражданина. В частности, юридическое лицо точно так же, имеет право потребовать по суду опровержения сведений, не соответствующих действительности и порочащих его деловую репутацию. Защита деловой репутации юридического лица допускается и после прекращения его существования.

Если сведения, порочащие деловую репутацию юридического лица, распространены в печати, они должны опровергаться в тех же средствах массовой информации. Таким же образом защита деловой репутации юридического лица осуществляется и по другим правилам, содержащимся в пп.2-6 ст. 152 ГК. Однако имеет место и следующее исключение (ст. ст. 151, 152 ГК РФ). [1]

Правила, которые касаются компенсации морального вреда гражданину, не могут применяться для защиты деловой репутации юридического лица, так как это находится в явном противоречии с понятием морального вреда ( ч. 1 ст. 151 ГК РФ).

Эти противоречия явно видны в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 г. в пунктах 5 и 8. [2]

В пункте 5 Постановления говорится о возможности компенсации морального вреда, как гражданину, так и юридическому лицу, а в п.8 - о компенсации морального вреда лишь гражданину. Но если даже принять то, что компенсация морального вреда возможна и в отношении юридического лица, то исчисление её размера в соответствии с ч. 2 ст. 151 ГК РФ производится, исключительно учитывая физические и нравственные страдания лица, которому причинен вред. [3]

Нравственные, а тем более физические страдания могут претерпевать лишь люди. И, напротив, такие страдания, а с ними и само понятие морального вреда никак не могут быть совместимы с конструкцией юридического лица.

Исходя из этого, в п.5 постановления Пленума следовало бы записать, что моральный вред может причиняться и быть компенсирован лишь физическому лицу. Но разрабатывая новое законодательство, следовало бы учесть возможность денежного возмещения) вреда, причиненного деловой репутации юридического лица.

Таким образом, рассмотрение и анализ принципиальных положений института компенсации морального вреда в российском законодательстве позволили сделать следующие выводы.

1. Этот правовой институт имеет большое значение для защиты прав и благ, несущих личный неимущественный характер. Личные неимущественные блага (в том числе и права) - это блага, лишенные имущественного содержания и неразрывно связанные с их обладателем - человеком. Эти права и блага указаны в Конституции РФ и ст. 150 ГК РФ: жизнь и здоровье, честь и доброе имя, достоинство и деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна, право свободного передвижения, право выбора места пребывания и жительства,



право на имя, право авторства и др.

Общие признаки этих прав и благ заключаются в том, что они не имеют имущественного содержания, принадлежат человеку от рождения или в силу закона, не отчуждаются и не передаются иным способом. Следует иметь в виду, что данный перечень нематериальных благ является исчерпывающим, и причинение морального вреда при нарушении других нематериальных благ не порождает право на его компенсацию. При нарушении других субъективных гражданских прав возможность компенсации морального вреда должна быть прямо указана в законе. Таким образом, законом ограничивается перечень случаев, в которых моральный вред подлежит возмещению. Хотя очевидно, что у человека почти всегда возникают физические или нравственные страдания при нарушении его имущественных прав.

2. Основаниями компенсации морального вреда являются:

- наличие вины причинителя вреда (исключением являются случаи, прямо предусмотренные законом, в частности в ст. 1100 ГК РФ);
- подтверждение факта причинения потерпевшему физических или нравственных страданий;
- соблюдение сроков предъявления требований и сроков действия соответствующих законодательных актов.

В соответствии с разъяснениями Пленума Верховного Суда РФ, исковая давность на требования о компенсации морального вреда не распространяется. Однако анализируя соответствующие нормы действующего законодательства, можно сделать вывод о применении исковой давности к указанным требованиям. Действующий закон предусмотрел единственную форму, в которой суд взыскивает компенсацию с причинителя вреда - денежную.

3. Определение размера компенсации. До определения судом размера компенсации, этот размер отсутствует, поскольку законодателем не установлен какой-либо денежный эквивалент "единицы страданий", он оставил решение вопроса размера компенсации на усмотрение суда. Законодателем указаны лишь некоторые качественные критерии, которыми суд может руководствоваться при определении размера компенсации: определение характера и степени физических и нравственных страданий; степени вины причинителя вреда; фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред и иных, заслуживающих внимания обстоятельств; индивидуальные особенности потерпевшего; разумность и справедливость размера компенсации. Безусловно, эти критерии помогали бы суду определять размер компенсации, если бы законодателем был определён какой-то базовый его уровень, придерживаясь которого суд мог бы в конкретном деле определять окончательный размер компенсации.

А. М. Эрделевский разработал методику определения размера компенсации морального вреда. Так как потерпевший, при предъявлении иска о компенсации морального вреда, имеет право указать в исковом

заявлении свое мнение о полагаемом ему размере компенсации, этой методика вполне подойдёт для использования при составлении искового заявления.

4. Пленум Верховного суда склонен к тому, что моральный вред может быть причинён и юридическому лицу при распространении сведений, порочащих его деловую репутацию и этот моральный вред должен быть компенсирован. Однако, по мнению большинства авторов, исходя из самого понятия морального вреда, причинение нравственных и физических страданий, юридическому лицу быть не может. Полагаю, что законе должен предусматривать возможность возмещения вреда, причиненного деловой репутации юридического лица. Но данный вред нельзя считать возмещением морального вреда.

Анализируя соответствующие статьи ГК РФ можно сделать вывод о том, что при определенных условиях и в определенных случаях возможен переход и зачет требования о компенсации морального вреда.

В уголовно-процессуальной сфере также имеется достаточно много проблем по поводу компенсации морального вреда в связи с тем, что в УПК вообще нет норм, регулирующих эти вопросы. Между гражданским и уголовно-процессуальным законодательством имеются существенные противоречия по возмещению морального вреда лицам, незаконно привлеченным к уголовной ответственности.

Таким образом, необходимо признать, что институт компенсации (возмещения) морального вреда необходимо совершенствовать. Для этого необходимо более конкретно определить правила расчёта размера возмещения морального вреда, решить проблему возмещения неимущественного вреда юридическому лицу, выработать механизмы компенсации в уголовно-процессуальной сфере, а также, на мой взгляд, в специальных законах, в которых предусматривается компенсация морального вреда, должна быть отражена специфика этой компенсации применительно к характеру регулируемых отношений.

#### **Использованные источники:**

1. Гатин А.М. Гражданское право [Текст].– Москва: Дашков и К., 2009 – 598с.
2. Ивакин В.Н. Гражданское право. Конспект лекций [Текст] / - 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт-Издат, 2009- 323 с.
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части 1 (постатейный) [Текст] / Отв. ред. О.Н.Садиков; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ./ 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.

*Красавина И.С.  
магистрант группы ГПП - Уг 22  
Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (ф)  
ДГТУ*

*Россия, г. Шахты*

## **ПРАВО НА ЗАЩИТУ ЧЕСТИ, ДОСТОИНСТВА И ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ**

***Аннотация:** статья посвящена вопросам защиты категорий права: честь, достоинство и деловая репутация в России. Автор дает обобщенную характеристику данных понятий и раскрывает основные положения Конституции РФ и статей ГК РФ, согласно которым осуществляется процедура обеспечения прав гражданина в случае возникновения спорных вопросов и конфликтных ситуаций в обществе. На основе анализа затронутой тематики обосновывается мысль, что нормы закона в затронутой области обладают не только регулирующей и охранительной функцией, но и содержат большое воспитательное значение. Российское государство гарантирует достойную защиту, несмотря на «белые пятна» в изученности данного вопроса.*

***Основные понятия:** честь, достоинство и деловая репутация, неимущественное право, законодательство.*

Вопрос о чести, достоинстве и деловой репутации – это вопрос о правах человека, об их реальном обеспечении. В гражданско-правовом понятии и толковании этих категорий имеется в наличии правовая норма, которая отражает эти блага.

В настоящее время право на защиту чести, достоинства и деловой репутации закреплено в ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая). В п. 1 данной статьи установлено, что гражданин имеет право требовать в суде опровержения сведений, порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию, если распространивший такие сведения не докажет, что они действительны. Ранее в соответствии со ст. 7 ГК РСФСР 1964г. ссылок на деловую репутацию не было, в то время как умаление деловой репутации гражданина естественно негативно сказывается или может сказаться на его чести и достоинстве. «Указание в новом ГК РФ на возможность опровержения по суду распространенных сведений, порочащих деловую репутацию гражданина, – отмечает в этой связи профессор Трубников П.Я., – обусловлено сложившимися современными экономическими отношениями, необходимостью защиты правомерной предпринимательской деятельности».[1]

Из содержания п. 1 ст. 152 ГК РФ следует, что право на опровержение возникает только при распространении порочащих сведений. Такое право возникает не только при публикациях в средствах массовой информации, как это было раньше, но и независимо от способов распространения таких сведений. В этом же пункте отмечено, что по требованию заинтересованных

лиц возможна защита чести и достоинства умершего гражданина. Действительно, порочащие сведения в отношении умершего лица не должны умалять его репутацию, доброе имя его семьи и других лиц. При этом законодатель определил неопределенно широкий круг возможных истцов. [2]

Пунктом 3 рассматриваемой статьи установлено, что гражданин, в отношении которого в средствах массовой информации опубликованы сведения, ущемляющие его права или законные интересы, имеет право на публикацию своего ответа в тех же СМИ. Следует обратить внимание на то существенное обстоятельство, которое вытекает из содержания ст. 152 ГК РФ, в которой говорится о распространении в средствах массовой информации сведений, «порочащих честь, достоинство или деловую репутацию гражданина» (п. 2), а также «ущемляющих его права и законные интересы» (п. 3). В первом случае указано, что такие сведения должны быть опровергнуты в тех же средствах массовой информации, а во втором – гражданину предоставляется "право на опубликование своего ответа". [3]

Статьей 150 ГК РФ установлено право на честь, достоинство и деловую репутацию, которое относится к гражданским нематериальным правам. Это блага, которые лишены материального (имущественного) содержания. Они связаны неразрывно с личностью носителя: их нельзя отчуждать или передавать на каких-либо основаниях другим лицам. Граждане и юридические лица, нематериальные блага (права) приобретают либо в силу закона, либо в силу рождения (создания).

Такие блага как жизнь, здоровье, достоинство личности, честь и доброе имя гражданином приобретаются при рождении. Права же на неприкосновенность частной жизни, свободу передвижения и выбор места жительства и др. гражданин приобретает в силу закона. Для юридических лиц при их создании возникают такие нематериальные права, как деловая репутация, а в силу закона возникает право на фирму, товарный знак.

Категории «честь», «достоинство» и «деловая репутация» существуют в сложных и многообразных общественных отношениях индивидов. Такие отношения регулирует право, закрепляя в своих нормах соответствующие модели правоотношений, когда один субъект является носителем права, другой - носителем субъективной обязанности.

Для раскрытия понятий и содержания права на честь, достоинство и деловую репутацию, требуется понять, какие действия может совершать носитель этого права, какое у него должно быть его поведение.

У каждого субъекта права, кроме возможности иметь субъективные права и обязанности, имеет определенную совокупность имущественных, политических, личных субъективных прав, которые определяют его правовое положение. В числе этих прав находятся право на честь, достоинство и деловую репутацию.

Право на честь, достоинство и деловую репутацию является абсолютно субъективным видом права по причине того, что субъективному праву

одного лица корреспондирует обязанность неопределенного круга лиц. Эта обязанность заключена в воздержании от посягательств на честь, достоинство и деловую репутацию человека, группы людей или организации. Определяющее значение для права на честь, достоинство и деловую репутацию имеют не действия управомоченного лица, а воздержание от действий обязанных лиц.

Российское государство охраняет честь, достоинство и деловую репутацию физических и юридических лиц путём установления общей обязанности воздерживаться от посягательств на личные блага и предоставлением защиты в суде в случаях их нарушения.

Нормы закона, устанавливающие правила поведения обладателя субъективного права на честь, достоинство и деловую репутацию, действуют и на других лиц. Эти нормы обладают не только регулирующей и охранительной функцией, но и содержат большое воспитательное значение, так как граждане выполняют эти нормы добровольно, в силу убеждения и сознания долга перед обществом. Наделяя те или иные физические или юридические лица определенными правами, государством обеспечивается необходимая система гарантий осуществления прав и их защиты, благодаря которым каждый гражданин обладает правом восстановления нарушенных прав. Законом предусматривается, что гражданин или организация имеют право требовать по суду опровержения сведений, порочащих их честь, достоинство и деловую репутацию от распространивших их лиц, тем самым закон определил участников этих отношений.

Право на честь, достоинство и деловую репутацию является неотъемлемым правом любых граждан, трудовых коллективов или организаций. Его нарушение может нанести существенный моральный вред, ущерб в общественном положении и в свободе действий, произвести на окружающих плохое впечатление. Поэтому государство обязано это личное неимущественное право защищать.

Таким образом, из норм гражданского законодательства следует, что субъекты права на честь, достоинство и деловую репутацию уверены в том, что их деятельность и поведение будут правильно оцениваться, что их не будут ущемлять распространением в отношении них порочащих, ложных сведений. Основываясь на установленные в ст.152 ГК РФ гарантии, субъекты права имеют реальные возможности свободно чувствовать себя в обществе и претендовать на общественное признание своих заслуг перед обществом.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданское право: Учебник. [Текст] / Под ред. О.Н. Садикова. – Москва: Юридическая фирма «КОНТРАКТ»: ИНФРА-М, 2010. – 623 с.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части 1 (постатейный) [Текст] / Отв. ред. О.Н.Садиков; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ./ 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.



3. Тимошкин К. А. Судебная защита прав и законных интересов граждан и организаций как реализация принципа «сдержек и противовесов» органов государственной власти [Текст]//Российский судья. –2014. – № 7. – С. 8-10.

*Красильников А.А.*

*аспирант*

*кафедра общэкономической теории*

*ССЭИ РЭУ Им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Саратов*

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. СПЕКУЛЯТИВНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КРИЗИСА**

Финансовые спекуляции катализируют развитие финансовых рынков. На риски не обращают внимания до тех пор, пока рынки развиваются по нисходящей и их "перегрев" не вызывает кризис.

Влияние финансовых спекуляций на дестабилизацию макроэкономической системы изучалось еще в 19 веке. Данное направление получило название психологической теории цикличности.

Данное направление возникло на рубеже XIX-XX вв. К нему относятся концепции У. Джевонса и В.Парето(1848-1923), которые отводят главную роль в возникновении циклических колебаний спекулятивными мотивами предпринимателей на товарных рынках и фондовой бирже, то есть мотивам, связанным с ожиданиями дальнейшего роста цен и курса ценных бумаг.

В этом случае начальный импульс буму дает стихийно возникшее оптимистическое настроение, быстро распространяющееся среди всех предпринимателей по каналам социально-психологического воздействия (главную роль играет следование примеру других). Спекулятивное раздувание спроса, опирающееся на широкое использование банковского кредита, ведет к необоснованному увеличению производства, отклоняющему экономику от равновесной траектории. Конец бума наступает в результате повышения ставки ссудного процента и наметившегося перелома тенденции роста цен. Кризис оказывается результатом паники, развертывающейся цепной реакции банкротств. Разрушительный кризис приводит к затяжной депрессии, из которой экономику может вывести снижение процентной ставки в сочетании с возрождением оптимизма, которое связано, в частности, с появлением «нового поколения» предпринимателей.

Финансовая спекуляция - способ получения прибыли на разнице ценовых колебаний стоимости финансовых и материальных активов без образования новой (добавочной) стоимости в их кругообороте, когда формируется иллюзия стоимости в отрыве от действительной экономической реальности цен [5]. Финансовые спекуляции обуславливают циклические изменения состояния рынков (фазы "подъем-спад" или "быки-медведи") и проявляются в переоценке биржевых товаров, ценных бумаг, валюты, недвижимости. Спекулятивный капитал вкладывается в



краткосрочные и портфельные активы, а его миграцию в виде так называемых "горячих денег" стимулирует соблазн получения более высокой прибыли на внешних рынках по сравнению с внутренним (то есть с рынком последнего пребывания).

Финансовые спекуляции имеют позитив в части расширения характеристик ликвидности рынков и переформатирования рисков. Но главной опасностью финансовых спекуляций, перекрывающей все позитивы, является превращение капитала в фикцию, то есть образование необеспеченного "макропузыря".

Инструментарий финансовых спекуляций раскрывается в том, что возможность непосредственно влиять на динамику рынков имеют крупные портфельные инвесторы. Инвесторы-спекулянты принимают на себя значительные короткие позиции (продажа активов) в ослабленной валюте, используя для этого специальные финансовые сделки (спот, форвард, опцион и пр.).

После "разогрева" рынка по окончании игры на повышение цен фиксируется полученная прибыль, а потом активная игра на понижение посредством миграции (утечки) капитала за пределы страны разрешает получить дополнительную прибыль от шоков, вызванных падением стоимости финансовых активов на нестабильном рынке. Уменьшение спроса на финансовые активы имеет место в разных сегментах: рынках акций, депозитарных расписок, государственных и корпоративных облигаций [3].

Пока превалирует тренд возрастания мировой экономики и рынков, спекулянты играют на повышение цен. Рост внутреннего рынка обусловлен преимущественно, а иногда и исключительно, за счет внешних ресурсов. В таких условиях рынок-мишень, атакуемый спекулянтами, испытывается на выносливость и сам по себе является макроактивом при наличии существенных рисков и ожидаемых сверхвысоких прибылей. Но когда проявляются и усиливаются негативные сигналы (рост инфляции, уровня процента и стоимости активов, задолженности, преобладания импорта над экспортом, дефицит бюджета и другие), нерезиденты фиксируют прибыль и начинают выводить капиталы с одновременным давлением на валютный курс. Спекулятивный характер поведения нерезидентов особенно опасен при переходе от политики фиксированного (или квазификсированного) валютного курса к либерализованному плавающему через возможность получения дополнительной "валютной премии". Ажиотаж спекуляций на повышении цен в кульминационной точке переходит в панику при их падении и такой, зачастую очень быстрый переход от возрастания рынков к их падению и есть началом финансового кризиса.

Выделяются три основные формы финансовых спекуляций [4]. Во-первых, это обособленное применение деривативов (сроковых производных финансовых инструментов - опционов, фьючерсов, форвардов, варантов) без учета стоимости соответствующих базовых активов. Во-вторых, ажиотажное развитие кредита и долговых инструментов для финансирования

экономических нужд на макро- и микроуровнях. В-третьих, фиктивная, искусственная капитализация рынка паевых ценных бумаг (в первую очередь акций) при преимуществе нерелевантной информации. Финансовые спекуляции в международной среде сопровождаются генерацией потоков евровалют и "долларизацией" региональных экономических систем, которые формируют общий "фон" валютной номинации спекулятивных сделок.

Кураж финансовых спекуляций предшествует финансовым кризисам. Но спекуляции никоим образом не являются причиной кризисов. Основная причина финансового кризиса всегда заключается в асинхронности развития финансового и реального секторов экономики, когда при спекулятивной эйфории в разных сегментах рынка финансовый капитал самовоспроизводится в собственном кругообороте и не используется для финансирования производственных проектов. Разбалансированность объемов товарной и денежной массы выступает первоосновой финансовых спекуляций и содержит проблемы для регулирования экономики. По экспертным оценкам, несколько лет тому назад наблюдался низкий коэффициент товарного покрытия эмитированной денежной массы даже в развитых странах: в США - 0,64; в странах ЕС - 0,34; в Японии - 0,27, что представляет непосредственную угрозу финансовой стабильности [2].

Последствия финансовых спекуляций и финансовых кризисов (сначала предполагаемые, а со временем и действительные) могут быть такими:

а) экономическая рецессия - как в разных странах, так и в наиболее обремененных обязательствами отраслях экономики, банкротство предприятий и индивидуальных дебиторов;

б) рост инфляции и новых "пожарных" заимствований;

в) уменьшение международных резервов центрального банка;

г) снижение внутреннего спроса на товары и услуги;

д) падение суверенных и субсуверенных рейтингов и индексов;

е) утечка капитала за пределы страны;

ж) возрастание социального напряжения.

Весьма поучительны примеры финансовых спекуляций в банковской сфере. В частности, это повышенная рисковость в 1995 году при проведении биржевых манипуляций с деривативами старейшего на то время английского банка Barings, которая закончилась банкротством. Однако, как известно, историю, и в частности экономическую, не изучают, как следует. В 2007 году третий по размеру банк Франции Credit Agricole понес убытки на четверть миллиарда евро именно из-за рисковых и несанкционированных действий трейдеров. Также обанкротился американский инвестиционный банк Bear Stearns. В конце января 2008 года уже второй по размеру французский банк Societe Generale объявил об убытках в размере около 5 млрд. евро и также вследствие арбитражных мошеннических односторонних спекуляций. Новости о падении Lehman Brothers и Merrill Lynch акцентируют опасность куража финансовых спекуляций. ФРС США объявила о внедрении нового инструмента рефинансирования - в обмен на

акции [2].

Долговой инструментарий спекуляций всегда достаточно видимый. Накануне последних кризисов - как в 90-е годы, так и в начале XXI века - на микроуровне резко возросли объемы кредитования частного сектора. Например, в Таиланде и Малайзии в предкризисные 90-е годы этот показатель достигал 30%. Корпоративные структуры Южной Кореи имели рискованное преимущество заимствованных средств в структуре финансирования - соотношение долга и акционерного капитала в 1996 году составляло: для Daewoo 316%, LG - 378%, Hyundai - 453%, Samsung - 473%. В следующем 1997 году среднее значение этого показателя по выборке крупнейших южнокорейских структур уже составляло 593% [2].

С учетом государственных заимствований, на стабильность национальной валюты воздействует не столько общий объем долга, сколько наиболее ликвидная на данный момент его часть - та, что подлежит срочной оплате.

Главными условиями сдерживания финансовых спекуляций и предупреждения кризисов должны стать: а) поддержка и развитие национального реального сектора экономики; б) стимулирование внутреннего спроса на финансовые активы инвесторов-резидентов; в) развитие и реформирование регуляторной, торговой и инвестиционной инфраструктуры рынка для повышения доверия массовых участников рынка [1].

Актуализируются вопросы подготовки законодательно-нормативных актов по проблемам становления и регулирования института доверительного управления имуществом, в т. ч. и финансовыми активами, поскольку на сегодня такое важное поле деятельности фактически остается все еще невозделанным. Государственные регуляторы могут более активно использовать возможности участников рынка, а для сглаживания рыночной цикличности ориентироваться на мониторинг оценки и предупреждения рисков в деятельности финансовых учреждений.

Для обеспечения надлежащей стойкости отечественной финансовой системе необходимы: а) концентрация рынка по финансовым институтам и диверсификация по финансовым инструментам с одновременными рестрикциями к перемещению спекулятивного капитала; б) повышение уровня внутренней конкуренции между финансовыми институтами и их конкурентоспособности в международном сравнении; в) легитимизация сделок и расширение емкости организованного рынка, возрастание его капитализации; г) распространение традиционных (массовых) финансовых услуг и продуктов с единовременным внедрением новаций в сфере финансового сервиса.

#### **Использованные источники:**

1. Бойкова Марина Васильевна, Крупникова Диана Борисовна Эффекты кризиса: предвосхищая будущее// Форсайт. 2014. №4. С 4 -15.
2. Газдиев Д.Ш. Этика в финансах как механизм защиты от кризиса//

Экономика и предпринимательство. №1. 2013. С 56 -51.

3. Гарькуша М.С. Спекуляции на финансовом рынке// TERRA ECONOMICUS. №6. 2013. С 62-63.

4. Маганов В.А. Новая парадигма развития финансового сектора экономики// Вестник Российской академии естественных наук. №4. 2013. С 26 – 28.

5. Пенюгалова А.В., Окунь С.А. Диалектика понятий «финансовые инвестиции» и «спекуляции» на финансовом рынке// Финансы и кредит. №23. 2014. С 2 -11.

*Краснова П.А.  
магистрант 1го курса  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

### **ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАГРАНИЧНЫХ КОМАНДИРОВОК**

*Аннотация:* В статье рассматривается порядок документального оформления и отражения расходов по заграничным командировкам в бухгалтерском и налоговом учете. Также проведен обзор изменений в законодательной базе, регулирующих указанные вопросы.

*Ключевые слова:* бухгалтерский учет, налоговый учет, учет затрат по заграничным командировкам, документальное оформление заграничных командировкам, изменения в законодательстве.

На сегодняшний день наиболее актуальным является вопрос о выявлении проблем, появившихся в результате сформировавшейся российской экономики рыночного типа, и, безусловно, методики их устранения.

Сегодня Россия имеет официальный статус страны с рыночной экономикой. Однако, нельзя не заметить, что функционирование рыночных институтов в российской экономике еще не отвечает современным требованиям к организации национального хозяйства. Таким образом, мы можем говорить об институциональном несовершенстве рыночной экономики. И здесь актуальной задачей является устранение указанной проблемы.

Экономисты выделяют 3 наиболее приоритетных направления процесса совершенствования рыночных отношений в России:

а) достижение экономического роста, высокой конкурентоспособности на основе формирования конкурентной среды и структурной перестройки экономики;

б) создание эффективной правовой системы (прежде всего в сфере обеспечения экономической свободы и защиты предпринимательской деятельности);

в) формирование открытой экономики.

На наш взгляд последнее направление является ключевым. Формирование открытой экономики, вхождение ее в мировое хозяйство

требует как от отказа от крайнего протекционизма, как было в эпоху командно-административной экономики, так и эффективной поддержки отечественных отраслей и производств на всех уровнях хозяйствования. Открытость экономики постоянно должна соизмеряться и с интересами отечественных товаропроизводителей. Так как полный доступ иностранных производителей на внутренний рынок страны подорвет производство. Это становится одной из важнейших функций современного российского государства.

В связи с этим государство большое внимание уделяет внешнеэкономической деятельности организаций. Особенно экспортным операциям, совершаемым экономическим субъектом. Дело в том, что чистый экспорт (разница между стоимостью экспортируемых товаров и услуг и импортируемых) является важнейшей составляющей валового внутреннего продукта (ВВП). И в интересах государства повышать данный показатель. Что в принципе и делается: компаниям, занимающимся экспортной деятельностью предоставляются различные льготы. Например, все экспортные операции подлежат налогообложению по ставке 0%.

Как и с любым контрагентом, российская компания заключает с иностранным заказчиком контракт на производство товаров (оказание услуг, выполнение работ). Само заключение контракта и его последующее выполнение ввиду нахождения продавца и покупателя на территории разных государств сопряжено с командировками сотрудников организации одной из сторон. В связи с этим вопросы процедуры оформления служебной командировки, ее документальное оформление, отражение расходов в бухгалтерском учете становятся актуальными.

Рассмотрим порядок учета командировочных расходов в случае отправки сотрудника российской компании в заграничную командировку во исполнение заключенного контракта.

В первую очередь, необходимо определить нормативно-правовую базу, регулиющую вопросы направления сотрудника в командировку.

Законодательную базу по данным вопросам составляют

- Трудовой кодекс РФ (ТК РФ);
- Налоговый кодекс РФ (НК РФ);
- Постановление Правительства РФ №749 «Положение об особенностях направления работников в служебные командировки» от 13.10.2008г.;

- **Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».**

В соответствии со ст. 166 ТК РФ служебная командировка – это поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. Тем не менее, новая редакция от 8 января 2015г. «Положения об особенностях направления работников в служебные командировки» указывает на то, что работники направляются в командировки **на основании решения**



работодателя.

Также нововведением является отмена командировочного удостоверения, так как даты пребывания сотрудника в командировке можно узнать по проездным документам. Соответственно необходимость в данном документе действительно отпадает, и отмена его составления упрощает процедуру оформления командировки. Напомним, что ранее при отправке сотрудника в загранкомандировку также требовалось оформление командировочного удостоверения, но сейчас эту обязанность отменили. И время командировки определяется по отметкам пересечения границы в паспорте.

Процедура документального оформления командировки сотрудника в загранкомандировку не отличается от процедуры оформления сотрудника в командировку на территории РФ и состоит из следующих этапов.

I этап. Издание приказа руководителя о направлении сотрудника организации в командировку.

II этап. Внесение отметки о факте выбытия сотрудника в командировку в журнал учета командированных сотрудников. Форма этого документа установлена приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 11.09.2009 № 739н «Об утверждении порядка и форм учета работников, выбывающих в служебные командировки из командирующей организации и прибывших в организацию, в которую они командированы». В нем указываются ФИО сотрудника, наименование организации, в которую командировается сотрудник, и пункт назначения. Так как теперь командировочное удостоверение не оформляется, в графе об удостоверении нужно поставить прочерки, пока Минздрав не утвердит новую форму документа.

III этап. Внесение отметок в табель учета рабочего времени. Отсутствие работника по причине командировки обозначается кодом «К». При этом количество отработанных часов не указывается. Если работник в командировке привлекался к работе в выходной для него по основному месту работы, то такой день в таблице нужно показать сразу двумя кодами — «К» и «РВ». Это означает, что сотрудник трудился в командировке в выходной день. Указывать количество часов, отработанных в такой день, нужно, если работодатель давал указание о продолжительности работы в выходной день, и оплата за работу в такие дни идет по двойным тарифам согласно ст. 153 ТК РФ.

Оформление журнала учета командированных сотрудников и табеля учета рабочего времени необходимо по причине выплаты среднего заработка работнику за дни командировки согласно ст. 167 ТК РФ. Поэтому бухгалтеру нужно знать, сколько дней сотрудник отсутствовал на работе.

IV этап. Подтверждение расходов по командировке на основании авансового отчета сотрудника. Авансовый отчет составляется командированным сотрудником по приезду и передается в бухгалтерию в течение 3-х рабочих дней. На его основании бухгалтер имеет право отразить



суммы расходов в бухгалтерском и налоговом учете. В документе указывается, сколько средств было потрачено на цели командировки. К отчету нужно обязательно приложить подтверждающие документы (чеки, договоры, квитанции, транспортные документы и др.).

В случае проезда работника к месту командирования и (или) обратно к месту работы на личном транспорте (легковом автомобиле, мотоцикле) фактический срок пребывания в месте командирования указывается в служебной записке. Служебная записка заполняется в произвольной форме и представляется по возвращении из служебной командировки работодателю одновременно с оправдательными документами, подтверждающими использование указанного транспорта для проезда к месту командирования и обратно (путевой лист, счета, квитанции, кассовые чеки и др.). То есть служебную записку нужно приложить к авансовому отчету.

Таким образом, вышеизложенную процедуру оформления командировки сотрудника можно представить в таблице 1.

Как мы видим, первичным документом - основанием для отражения в бухгалтерском учете расходов, понесенных за время командировки, и возмещению сотруднику данных расходов является авансовый отчет сотрудника.

Таблица 1 – Документальное оформление сотрудника в командировку

Документ, требующий оформления	Действия работников бухгалтерии
Приказ о направлении в командировку	-
Журнал учета командированных сотрудников	Отмечается факт выезда сотрудника в командировку
Табель учета рабочего времени	Отмечаются дни пребывания сотрудника в командировке.
Авансовый отчет работника	Составляется командированным сотрудником по приезду и передается в бухгалтерию в течение 3-х рабочих дней
Служебная записка работника	Составляется только в случае, если проезд работника к месту командирования и (или) обратно к месту работы осуществлялся на личном транспорте.

Согласно п. 11, 23 Положения № 749 сотруднику, направленному в служебную командировку за пределы РФ, осуществляется возмещение следующих затрат:

- расходов на проезд;
- расходов по найму жилого помещения;
- расходов, связанных с проживанием вне места постоянного жительства (суточных);
- расходов на оформление заграничного паспорта, визы и других

выездных документов;

- обязательных консульских и аэродромных сборов;
- сборов за право въезда или транзита автомобильного транспорта;
- расходов на оформление обязательной медицинской страховки;
- иных обязательных платежей и сборов;
- иных расходов, произведенных работником с разрешения или ведома работодателя.

Согласно ст. 168 ТК РФ порядок и размеры возмещения расходов, связанных со служебными командировками определяются коллективным договором или локальным нормативным актом, если иное не установлено ТК РФ, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ. То есть размер суточных может быть любым, но необходимо помнить, что ст. 217 НК РФ определен предельный размер суточных, который не облагается НДФЛ. Для одного дня в заграничной командировке он составляет 2500 руб.

Что касается расходов по найму жилого помещения, то их нормирование согласно все той же ст. 217 НК РФ осуществляется только в случае отсутствия подтверждающих документов. Предельный размер для заграничной командировки также составляет 2500 руб.

Нормирование расходов также имеет значение для формирования налоговой базы по налогу на прибыль. То есть вышеперечисленные нормируемые расходы принимаются в целях уменьшения налоговой базы только в пределах 2500 руб. за каждый день командировки. Все остальные расходы принимаются в полном размере, но только при наличии оправдательных документов.

В связи с этим к авансовому отчету прилагаются следующие документы:

- ксерокопия необходимых страниц паспорта с отметками таможи;
- документы о найме жилого помещения;
- документы, подтверждающие расходы на проезд (включая страховой взнос на обязательное личное страхование пассажиров на транспорте, оплату услуг по оформлению проездных документов и предоставлению в поездах постельных принадлежностей), и иные расходы, связанные с командировкой;
- документы, подтверждающие расходы по получению и регистрации служебного загранпаспорта, получению виз;
- документы, подтверждающие расходы, связанные с обменом наличной валюты или чека в банке на наличную иностранную валюту.

И в случаях, когда вышеперечисленные документы составлены на иностранных языках, может потребоваться построчный перевод на русский язык, т.к. это требует п. 9 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н. Действующим законодательством не регламентируется

порядок перевода первичных учетных документов с иностранного на русский язык. Организация самостоятельно определяет лицо, осуществляющее такой перевод. Это может быть как профессиональный переводчик, так и специалист самой организации (Письмо Минфина России от 20.03.2006 N 03-02-07/1-66). Аналогичное мнение высказано в Письме УФНС России по г. Москве от 09.10.2006 N 20-12/89132.1.

Так как расходы на заграничные командировки связаны с текущей деятельностью организации, в бухгалтерском учете они признаются расходами по обычным видам деятельности. Указанные расходы отражаются по дебету счетов учета затрат на производство (счет 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы»), расходов на продажу (счет 44 «Расходы на продажу» (в зависимости от цели командировки) в корреспонденции с кредитом счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами»). Этому требуют п.5 и п.7 ПБУ 10/99 «Расходы организации». Расходы по переводу оправдательных документов на русский язык, о которых говорилось ранее, можно классифицировать как информационно-консультационные услуги и также отнести к расходам по обычным видам деятельности.

Что касается признания расходов по командировке в налоговом учете, то данные расходы, включая расходы по переводу документов на русский язык, относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, то есть учитываются на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что деятельность организаций, осуществляющих экспортно-импортные операции, неизбежно связана с командированием сотрудников компании за рубеж. И затраты, сопряженные с командировками подлежат корректному отражению в бухгалтерском и налоговом учете, т.к. представляют собой особую статью затрат в себестоимости производимой продукции (оказании услуг, выполняемых работ). Основанием для отражения таких расходов, по-прежнему является авансовый отчет командированного сотрудника с приложением всех первичных документов с необходимым построчным переводом. Единственным упрощением-нововведением в 2015 году в порядке оформления командировок стало отмена командировочного удостоверения, в остальном порядок остается прежним.

*Красноруцкий И.Я.*  
*старший преподаватель*  
*кафедры математических и естественнонаучных дисциплин*  
*Кислинский В.Б.*  
*доцент*  
*кафедры математических и естественнонаучных дисциплин*  
*Сызранский филиал*  
*ФГБОУ ВО «Самарский государственный*  
*экономический университет»*  
*Россия, г. Сызрань*

## **САМОКОНТРОЛЬ ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ И СПОРТОМ**

*Аннотация:* В данной статье рассматривается проблема занятий студентов на физкультуре в вузе, а также методы самоконтроля и физические нагрузки на организм студентов.

*Ключевые слова:* Физические упражнения; спорт; самоконтроль; дневник самоконтроля; антропометрические измерения; физические нагрузки.

Рациональное и эффективное проведение тренировочных занятий на занятиях по физической культуре обеспечивается систематическим проведением самоконтроля. Врачебный контроль и врачебно-педагогические наблюдения не дают желаемого результата, если они не будут дополнены самоконтролем. Самоконтроль - это система наблюдений студента за состоянием своего здоровья, физическим развитием, функциональным состоянием, физической подготовленностью, переносимостью физических нагрузок, влиянием на организм занятий физическими упражнениями и спортом. Самоконтроль позволяет своевременно выявлять неблагоприятные воздействия физических упражнений на организм.

Субъективные показатели: самочувствие, настроение, сон, аппетит, болевые ощущения [1].

Физическое развитие оценивается с помощью антропометрических измерений. Они дают возможность определять уровень и особенности физического развития, степень его соответствия полу и возрасту, имеющиеся отклонения, а также уровень улучшения физического развития под воздействием занятий физическими упражнениями и различными видами спорта. Антропометрические измерения следует проводить периодически, в одно и то же время суток, по общепринятой методике, с использованием специальных стандартных проверенных инструментов. При массовых обследованиях и проведении самоконтроля измеряются длина тела (рост) стоя и сидя, вес, окружность грудной клетки, жизненная емкость легких, сила кисти сильнейшей руки, становая сила. Наиболее доступными методами определения уровня физического развития с помощью антропометрических измерений являются метод стандартов и метод

индексов.

Антропометрические стандарты физического развития определяются путем вычисления средних величин антропометрических данных, полученных при обследовании различных групп людей, одинаковых по полу, возрасту, социальному составу, национальности, профессии [2].

Наиболее часто применяются следующие антропометрические индексы:

1. Росто-весовой индекс Брока-Бругша определяет приблизительно средний вес в зависимости от роста.

2. Весо-ростовой показатель Кетле способствует более точной оценке веса тела путем определения его части, приходящейся на 1 см роста. Для его расчета масса тела в граммах делится на рост в сантиметрах, нормальной считается величина = 350-430

3. Индекс пропорциональности телосложения.

Средний показатель для мужчин и женщин находится в пределах 87...92. У женщин индекс пропорциональности несколько ниже, чем у мужчин.

При проведении самоконтроля оценка по отдельно конкретному индексу может ввести в заблуждение. Поэтому, при определении физического развития более правильным будет оценивать показатели одновременно по нескольким индексам. Общеизвестно, что достоверным показателем функционального состояния организма по-преимуществу является характер реагирования сердечнососудистой и дыхательной систем на физические нагрузки[3]. Поэтому при самоконтроле в процессе занятий физическими упражнениями используются наблюдения за уровнем артериального давления, некоторыми показателями дыхания.

Частота сердечных сокращений является весьма важным показателем деятельности сердечнососудистой системы. Частота сердечных сокращений рекомендуется контролировать ежедневно в одно и то же время: утром - после сна в положении лежа, вечером - перед сном в положении сидя.

Для того, чтобы обеспечить контроль за уровнем физической подготовленности, необходимо периодически контролировать состояние своих общефизических качеств: мышечной силы, быстроты движений, ловкости, гибкости и выносливости [2].

Тренированность - комплексное понятие, включающее в себя физическое, функциональное и психофизиологическое состояние, а также уровень физической, технической, тактической и волевой подготовленности спортсмена. Тренированность определяет уровень специальной работоспособности спортсмена, его готовность к достижению максимального результата в конкретном виде спорта. Результаты самоконтроля рекомендуется фиксировать в дневнике самоконтроля, чтобы была возможность их периодически анализировать самостоятельно или совместно с преподавателем, тренером и врачом[1]. Дневник самоконтроля позволяет спортсменам своевременно заметить степень усталости от

умственной работы или физической тренировки, опасность переутомления и заболевания, определить, сколько времени требуется для отдыха и восстановления умственных и физических сил, какими средствами и методами при восстановлении достигается наибольшая эффективность.

#### **Использованные источники:**

1. Гилев Г.А. Физическое воспитание в вузе: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2007 – 376 с.
2. Озолин Н.Г. Настольная книга тренера. Наука побеждать. – М.: Астрель: АСТ, 2006. – 863 с.
3. Красноручкий И.Я., Антонов Н.В. Массовый спорт как составляющая общей культуры студента. е-журнале “ Экономика и социум” № 1, 2015г.

*Красов А.Ю.  
студент 2-го курса  
Орел ГАУ  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

### **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕВЕРНОЕ СИЯНИЕ» ПОКРОВСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Цель анализа: проанализировать влияние показателей трудовых ресурсов на изменение объема валовой продукции на примере ООО «Северное сияние» с помощью интегрального метода.

Прежде всего, необходимо дать определение интегрального метода. *Интегральный метод* используется для оценки влияния факторов на величину результативного показателя. В отличие от метода цепных подстановок, относительных и абсолютных разниц, индексного метода интегральный метод позволяет произвести более точные расчеты.

В интегральном методе не используется принцип элиминирования. Элиминирование (от англ. eliminate) означает устранение влияния всех других факторов (кроме одного), то есть все остальные факторы остаются статичными. Способ исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга. Сначала меняется базисное значение на отчетное значение у одного фактора при неизменном, статичном состоянии других факторов, затем у двух, трех и так далее. При этом не учитывается взаимодействие факторов, в результате которого образуется дополнительный прирост результативного показателя. В методах, использующих принцип элиминирования, этот неразложимый остаток присоединяется к влиянию последнего фактора.

Далее проведем анализ влияния показателей трудовых ресурсов.

Информационная база: плановые и фактические данные ООО



«Северное сияние».

Табл.1 «Анализ показателей использования трудовых ресурсов ООО «Северное сияние» за 2014 год.

Показатели	Условные обозначения	План.	Факт.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Валовая продукция, тыс. рублей	ВП	36849	39144	2295	106,23
Среднегодовая численность работников, человек	Ч	125	128	3	102,4
Среднегодовая выработка на 1-го работника, тыс. рублей	ПТ	294,8	305,8	11	103,73

Рассчитаем влияние обоих факторов на изменение валовой продукции:

$$\Delta ВПч = \Delta Ч * ПТ_{\text{план}} + \frac{\Delta Ч * \Delta ПТ}{2}$$

$$\Delta ВПч = 3 * 294,8 + \frac{3 * 11}{2} = 901,4 \text{ тыс. рублей}$$

$$\Delta ВПпт = 11 * 125 + \frac{3 * 11}{2} = 1393,5 \text{ тыс. рублей}$$

$$\Delta ВП = \Delta ВПч + \Delta ВПпт = 2295 \text{ тыс. рублей}$$

Вывод: из таблицы 1 видно, что наибольшее влияние на увеличение валовой продукции оказало увеличение среднегодовой выработки на 1-го работника, так как увеличение среднегодовой выработки на 11 тысяч рублей дало увеличение валовой продукции на 1394 тыс. рублей. Это является положительным моментом деятельности предприятия, так как выработка продукции является интенсивным фактором развития производства.

#### Использованные источники:

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Северное сияние» за 2014 год.
2. Интегральный метод в экономическом анализе [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.univer5.ru/ekonomika/analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti-seriya-shpargalka-206/Page-37.html>

*Красов А.Ю.  
студент 2-го курса  
Орел ГАУ  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗДОРОВЕЦКИЙ» ЛИВЕНСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Для начала поведем анализ влияния показателей трудовых ресурсов.

Цель анализа: проанализировать влияние показателей трудовых ресурсов на изменение объема валовой продукции на примере ООО «Здоровецкий» с помощью индексного метода.

Прежде всего, необходимо дать определению индекса. Индексом в экономической науке принято называть относительный показатель, который характеризует изменение величины общественного явления по времени, в сравнении с программой развития, прогнозом, планом или в пространстве. Очень часто пользуются сравнительными характеристиками во времени, тогда индексы являются относительными величинами динамики.

*Индексный метод* в экономическом анализе является одним из важнейших аналитических средств выявления связей между экономическими показателями, которые состоят из элементов, не суммирующихся между собой.

Индексный метод в экономическом анализе используется с целью:

- С помощью индексов оцениваются относительные изменения одного из экономических явлений или показателей;
- Появляется возможность оценить влияние каждого из факторов на изменение результативного показателя;
- Исследуется влияние изменения составляющих экономического явления на величину динамики явления.

При осуществлении расчетов не стоит забывать об идентичности сопоставляемых величин. На практике это означает, что сопоставляемые величины должны быть рассчитаны в одних и тех же ценах и единицах измерения.[2]

Информационная база: плановые и фактические данные ООО «Здоровецкий».

Табл.1 «Анализ показателей использования трудовых ресурсов ООО «Здоровецкий» за 2014 год.

Показатели	Условные обозначения	План.	Факт.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Валовая продукция, тыс. рублей	ВП	43721	113670	69949	В 2,6 раз
Среднегодовая численность работников, человек	Ч	119	135	16	113,4
Среднегодовая выработка на 1-го работника, тыс. рублей	СГВ	367,4	842	474,6	В 2,3 раза

Стоимость валовой продукции можно представить в виде произведения численности работников и их среднегодовой выработки. Следовательно, индекс ВП будет равен произведению индекса Ч и индекса СГВ.

Рассчитаем данные индексы:

$$Y_{ВП} = \frac{Ч_{факт} * СГВ_{факт}}{Ч_{план} * СГВ_{план}} = \frac{135 * 842}{119 * 367,4} = 2,6;$$

$$Y_{Ч} = \frac{Ч_{факт} * СГВ_{план}}{Ч_{план} * СГВ_{план}} = \frac{135 * 367,4}{119 * 367,4} = 1,134;$$

$$Y_{СГВ} = \frac{Ч_{факт} * СГВ_{факт}}{Ч_{факт} * СГВ_{план}} = \frac{135 * 842}{135 * 367,4} = 2,29$$

$$Y_{Ч} * Y_{СГВ} = Y_{ВП} = 2,6$$

Вывод: из таблицы 1 видно, что наибольшее влияние на увеличение валовой продукции оказало увеличение среднегодовой выработки на 1-го работника, так как ее индекс составил 2,29 – это является положительным моментом деятельности предприятия, так как увеличение валовой продукции должно происходить за счет увеличения среднегодовой выработки на 1-го работника.

Теперь проанализируем влияние показателей использования производственных фондов на изменение объема выпуска продукции на примере ООО «Здоровецкий» с помощью *метода цепных подстановок*.

Методика анализа заключается в следующем: получаем ряд промежуточных значений результативного показателя путем последовательной замены базисных значений фактора на фактические. Разность двух промежуточных значений результативного показателя в цепи подстановок равна изменению результативного показателя, вызванного применением соответствующего фактора. При этом, в первую очередь, определяется влияние количественного фактора, а во вторую, качественного.

Информационная база: плановые и фактические данные ООО «Здоровецкий».

Табл.2 «Показатели деятельности ООО «Здоровецкий» за 2014 год.

Показатели	Условные обозначения	План.	Факт.	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Валовая продукция, тыс. рублей	ВП	43721	113670	69949	В 2,6 раз
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб	ОПФ	40128	119122	78994	В 3 раза
Фондоотдача, руб./руб.	ФО	1,09	0,95	-0,135	87,2

Определим изменение стоимости ВП за счет изменения ОПФ:

$\Delta ВП_{\text{опф}} = ОПФ_{\text{факт}} * ФО_{\text{план}} - ОПФ_{\text{план}} * ФО_{\text{план}} = \Delta ОПФ * ФО_{\text{план}} = 78994 * 1,09 = 86103,5$  тыс. рублей;

$\Delta ВП_{\text{фо}} = ОПФ_{\text{факт}} * ФО_{\text{факт}} - ОПФ_{\text{факт}} * ФО_{\text{план}} = \Delta ФО * ОПФ_{\text{факт}} = 119122 * (-0,135) = -16154,5$  тыс. рублей

Суммарное влияние обоих факторов на изменение валовой продукции составила:  $\Delta ВП = 86103,5 - 16154,5 = 69949$  тыс. рублей.

Вывод: согласно приведенным расчетам видно, что первый фактор – изменение среднегодовой стоимости основных производственных фондов – повлиял сильнее на изменение валовой продукции и вызвал ее увеличение на 86103 тыс. рублей.

Это является положительным моментом деятельности предприятия, так как среднегодовая стоимость основных фондов является интенсивным фактором развития производства.

И в заключении отметим, что и показатели использования трудовых ресурсов, и показатели использования производственных фондов оказывают значительное влияние на изменение объема валовой продукции на предприятии ООО «Здоровецкий»

#### **Использованные источники:**

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Здоровецкий» за 2014 год.
2. Индексный метод в экономическом анализе [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://orgtm.ru/story/indeksnyi-metod-v-ekonomicheskom-analize>

*Круг Э.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
Рыжакوف К.В.  
студент 4-ого курса  
Псковский государственный университет  
Россия, г. Псков*

## **ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАСЛОСЫРЗАВОД» «ПОРХОВСКИЙ»**

В данной статье проведено исследование системы управления ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» – одно из крупнейших предприятий по производству сыров и переработки молока в Псковской области.

### **Оценка системы управления**

Основную роль в области управления персоналом на предприятии выполняет отдел кадров. Отдел кадров ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» состоит из четырех сотрудников, каждый из которых разрабатывает, оформляет, исполняет те функции и ту документацию, которые соответствуют его функциональному назначению.

Основные функции отдела кадров включают: определение текущей потребности в кадрах, подбор персонала совместно с руководителями заинтересованных подразделений, а также прием, заполнение, хранение и выдача трудовых книжек, организация и участие в аттестации работников, подготовка материалов для представления работников к поощрениям, подготовка материалов по привлечению работников к материальной и дисциплинарной ответственности, организация табельного учета рабочего времени и т.д.

Каждый сотрудник отделов кадров:

— несет ответственность за обеспечение системы управления персоналом нормативно-методическими и регламентирующими документами. В его обязанности также входит разработка и применение организационно-методических документов, а также документов, которые регламентируют выполнение функций по управлению персоналом;

— на основе типовых документов с учетом особенностей организации инспектор по кадрам, совместно с директором по персоналу разрабатывает документы для внутреннего пользования.


В процессе исследования были проанализированы основные подсистемы системы управления персоналом.

Отдел по работе с кадрами организует работу по поиску персонала, используя различные источники, выбирая в соответствии с уровнем вакантной должности, табл. 1

## Источники найма персонала

Источники найма	2012г	2013г	2014г
Кадровые агентства			
Центры занятости			
Объявление в газете "Порховский вестник"			
Интернет			
Объявление на улице			
Через знакомых			

Условные обозначения:

 данный метод был использован, как инструмент в поиске персонала;

 не использовался в поиске персонала;

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие ОАО "Маслосырзавод" "Порховский" использует разные источники для привлечения новых кадров. Из данной таблице видно, что в основном предприятие обращается в государственные агентства занятости т.к. кадровые агентства являются очень дорогими.

Также хотелось бы отметить, что поиск среди сотрудников или знакомых осуществляется следующим образом:

- информирование сотрудников об открытии вакансии;
- сбор и анализ информации о сотрудниках, желающих занять вакантную должность;
- принятие окончательного решения о приеме кандидата на вакантную должность;
- оформление трудового договора;
- информирование сотрудников о закрытие вакансии;

Также поиск осуществляется с помощью собственной базы данных который предполагает выявление претендентов на замещение вакансии из числа уже имеющих кандидатов. Поиск кандидатов с использованием интернета предполагает: разместить объявление о вакансии на специализированных сайтах; опубликовать объявление в специализированных газетах, либо журналах.

Работа с внешними кандидатами осуществляется следующим образом;

- сбор и анализ анкет и резюме;
- проведение первичного собеседования специалистом отдела по работе;
- очные собеседования с отобранными кандидатами;
- тестирование кандидатов;
- проверка рекомендаций;



— оформление с кандидатом трудового договора.

Особое внимание на предприятии уделяется найму сотрудников, выработке определённых критериев, необходимых для отбора наиболее квалифицированных специалистов. Оценка системы найма проводилась как на основании первичной документации кадровых служб: прием, увольнение, перемещение и степень обученности персонала; так и данных таблиц по учету рабочего времени и расчета заработной платы и статистической отчетности по труду и трудовым ресурсам. Оценка эффективности найма представлена в табл. 2

Таблица 2

Оценка эффективности найма

Критерии	2012г	2013г	2014г
Принято на работу, чел	27	20	60
Выбыло из вновь принятых, чел	13	18	26
Квыбытия новичков, %	54	90	43
Осталось новичков	14	2	34
Продвижение по служебной лестнице	1	-	2
Кпродвижения новичков, %	3,7	0	3,3

На основании данных таблицы 2, можно сделать вывод, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом число принятых на работу увеличилось. Число лиц, которые продвинулись по служебной лестнице, также возросло. Тем самым можно сказать, что специалисты, которые работают стремятся получить высшую должность. Данные о движении персонала на предприятии представлены в таблице 3.

Таблице 3

Данные о движение персонала

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонен. 2014 г./2012 г.	Отклонен. 2014 г./2013 г.
Численность на начало года .	350	350	433	1.23	1.23
Количество принятых, чел.	27	20	60	2.22	3
Количество уволившихся, чел., в том числе:	13	18	34	2.61	1.88
В порядке перевода к другому работодателю	0	1	6	0	6
Сокращение численности	6	6	0	0	0
На военную службу	0	0	0	0	0
На пенсию	1	2	2	2	1
За нарушение трудовой дисциплины	2	1	9	4	9
По собственному желанию	2	8	17	8	2.12
Численность на конец, чел.	364	352	459	0.84	2.35

Среднесписочная численность, чел.	357	351	662	1.65	2.4
Коэффициент оборота по приему, %	7.56	3.80	9.06	134.5	125
Коэффициент оборота по выбытию, %	3.64	5.11	5.13	161.1	78.3
Коэффициент постоянства состава персонала, %	86.36	94.89	90.94	-34.5	-25

Таким образом, из таблицы 17 видно, что численность работников в период за 2012-2014 гг увеличилось на 73 человека, это связано прежде всего со строительством нового цеха. С увеличением численности работников, также увеличились увольнения по собственному желанию который составляет 2.12%. Все эти факторы свидетельствуют о том, что на предприятие ОАО "Маслосырзавод" "Порховский" одной из основных проблем в системе управления персоналом является текучесть кадрового состава.

Оценка кадрового потенциала представлена в таблицах 2- 3.

Таблица 4

#### Двухфакторная модель оценки персонал

Критерий	Наименование	Численность работающих, чел.			Удельный вес, %		
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
По полу	Мужчины	150	148	168	42,86	42,29	38,80
	Женщины	200	202	265	57,14	57,71	61,20
По возрасту	до 20 лет	10	12	11	2,86	3,43	2,54
	от 20-35 лет	135	137	152	38,57	39,14	35,10
	от 35-45 лет	119	70	147	34	20	33,95
	от 45-55 лет	80	70	116	22,86	20	26,79
	свыше 55 лет	6	9	7	1,71	2,57	1,62

Таким образом, из таблицы 4 видно, что большую часть персонала составляют женщины, основной возраст которых составляет 35-40 лет. Численность мужчины ежегодно уменьшается. Также следует сказать, что из приведенной таблицы видно, большую часть составляют рабочие от 20-35 лет, этот факт свидетельствует о том, что на предприятие идут в основном молодые, новые кадры, которых необходимо обучить, и затратить время, и средства, что отрицательно влияет на функционирование предприятия в целом.

Классификация работников по трудовому стажу представлена в таблице 5.

Таблица 5

Классификация работников по трудовому стажу

Стаж, лет	Численность персонала, чел			Удельный вес, %		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
до 1	48	39	39	13.71	11.14	9
от 1 до 5	172	186	206	49.14	53.14	47.57
от 5 до 8	59	67	98	16.85	19.14	22.63
свыше 8	71	58	108	20.28	16.57	24.94
Итого	350	350	433	100	100	100

Из таблице 5. можно сделать вывод, основной стаж работников от 1 до 5 лет, что связано с определенными проблемами в кадровой политике предприятия, соответственно, есть определенные проблемы из-за которых новые сотрудники не желают долгое время достаточно долгое время на предприятие, даже не смотря на то, что в данном городе существует определенные проблемы с трудоустройством, и аналогичных крупных завод в области практически нет. Соответственно, прослеживается текучестью кадров вновь принятого персонала, что также подтверждается данными предыдущего анализа. Свыше 8 лет работают в основном руководящий состав и ведущие специалисты предприятия, для которых созданы все необходимые условия труда.

С целью выявления применяющихся видов, форм обучения работников предприятия и их динамика, были изучены данные отчетной документации отдела кадров за период 2012-2014гг.

В процессе исследования было выявлено, что в 2013г на предприятии использовалось большее количество форм обучения персонала. В результате чего за данный период было направленно на обучение и обучалось самостоятельно 127 человек ( $K_o=36,18\%$ ). В 2014г количество обучаемого персонала снижается на обучалось большее количество персонала на 37 % по отношению к предыдущему году, что связано с сокращением форм обучения (повышение квалификации).

На предприятии большинство обучаемого персонала проходит внутрифирменное обучение, которое проводят руководители подразделений со своими сотрудниками. Руководители подразделений (масло-цех, сыр-цех, сушка-цех, цех-фасовки, др.) посещая семинары, курсы повышения квалификации передают свой опыт нижестоящему персоналу.

Заочное обучение многие сотрудники проходят в Вологодской молочно-хозяйственной академии. Большинство сотрудников поступают на технологический факультет, где сотрудники осваивают технологии производства молочной продукции, что характерно для их специализации.

Оценка форм обучения представлена в таблице 6.

Таблица 6

## Оценка форм обучения сотрудников

Форма обучения	2012г	2013г	Темп роста, %	2014г	Темп роста, %	
					к 2012г	к 2013г
Заочное обучение	23	28	121,74	21	91,3	75
Внутрифирменное обучение	16	85	в 5,3 раза	46	287,5	54,12
Семинары	5	8	160	4	80	50
Курсы повышения квалификации	-	6	-	9	-	150
Итого	44	127	288,64	80	182	63
Среднесписочная численность	357	351	98,32	662	185,43	188,6
Коэффициент обученности сотрудников (Коб), %	12,32	36,18	293,57	12,08	98,05	33,4

Исходя из данных таблицы 6, представим график оценки форм обучение сотрудников предприятия в виде рис. 1

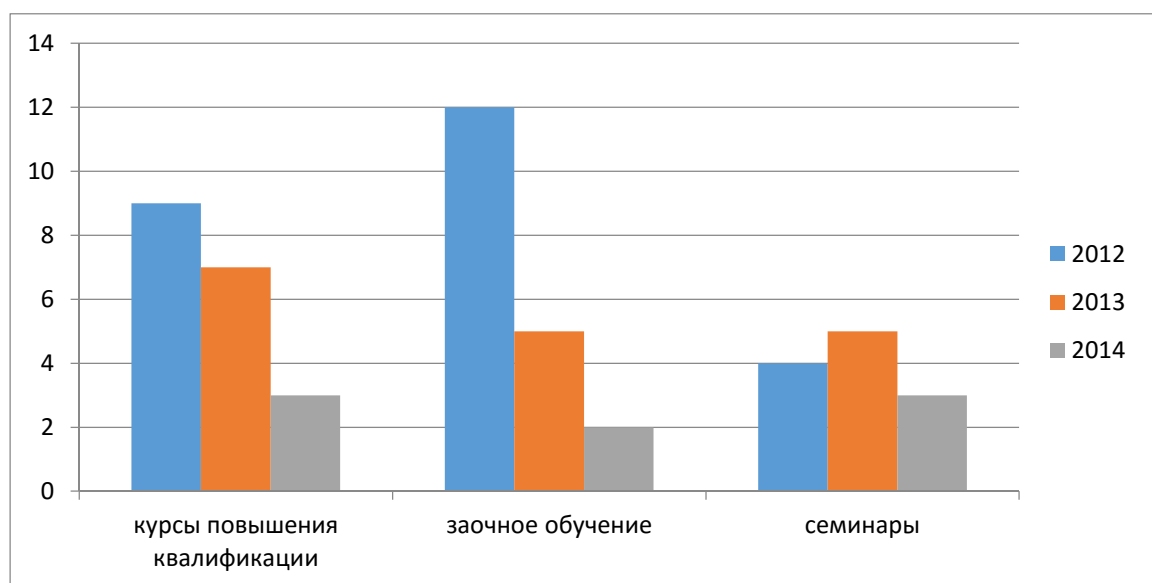


Рисунок. 1 оценка форм обучение сотрудников

Таким образом, из приведенных данных видно, что наибольшее число сотрудников обучалось в 2013 году. Заочное обучение проходило 28 человек, темп прироста составил 121.74%. Также в 2013 году произошло увеличение сотрудников привлекаемых во внутрифирменное обучение, а также в задействования сотрудников в различных семинарах темп прироста увеличился на 5,3 раза, и 160% соответственно. Хотелось бы отметить, что также в 2013 году шесть сотрудников проходили курсы повышения квалификации, в основном на курсах Повышения квалификации затрагивают инженеров-микробиологов, обучение проводится дистанционно. Во-

первых, из-за того, что сотрудников приходится отправлять в Москву, что может обойтись очень дорого, а при дистанционном обучении расстояние от обучаемого персонала до места нахождения центра повышения квалификации не имеет никакого значения. А во-вторых, из-за того, что данного сотрудника на предприятие просто некому заменить, поэтому приходится обучать без отрыва от производства.

Как видно из таблицы, в 2014 году сократилось обучение сотрудников, несмотря на то, что численность общего персонала предприятия увеличилась. Сократилось количество сотрудников привлекаемых во внутрифирменное обучение предприятия, также произошло сокращение сотрудников проходящих заочное обучение. Количество семинаров также сократилось, в основном семинары проводились на различных ярмарках, продовольственная является площадкой для профессионального общения, в которой принимают участие ведущие производители, поставщики продуктов питания. Выставка продуктов питания объединяет тематические разделы: оборудование для пищевых производств, кондитерские и хлебобулочные изделия, бакалея, замороженные продукты и полуфабрикаты, мясная продукция, рыбная продукция, консервная продукция, молочная продукция, напитки. Прежде всего, предприятия которые занимаются пищевой промышленностью должны уделять достаточное внимания обучению своих сотрудников, иначе это может привести к некачественной выпущенной продукции.

На основании используемых форм оценки персонала можно сделать вывод, что в большей степени использовались: заочное обучение и внутрифирменное обучение сотрудников.

На основании проведенного исследования следует отметить недостаточно высокий уровень обучаемости сотрудников, что негативно влияет на качество профессионального уровня сотрудников.

На следующем этапе изучены данные отчетной документации отдела по управлению персоналом с целью выявления удовлетворенности заработной платой работников. Данные представлены рис. 2

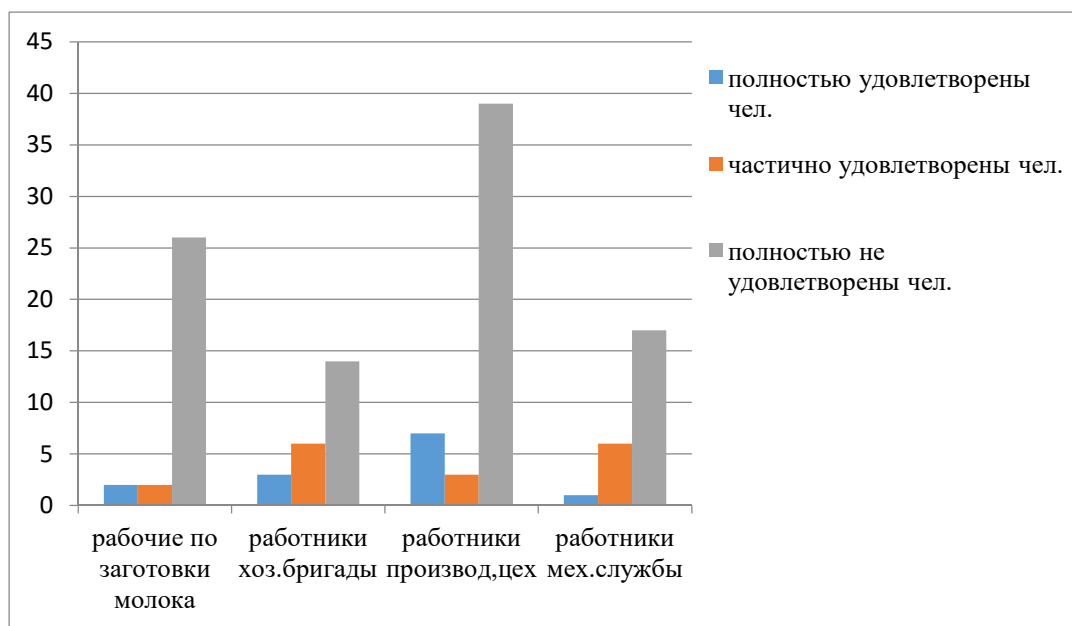


Рисунок 2. Оценка удовлетворенности заработной платы

Таким образом, из приведенной диаграммы видно, что большинство рабочих которые непосредственно влияют на производство данной продукции полностью не удовлетворены своей заработной платой, что несомненно отрицательно сказывается на настрой всего рабочего потенциала, а также может привести к забастовкам, и массовым увольнениям сотрудников.

В процессе оценки системы управления персоналом было уделено внимание возможностям должностного продвижения по карьерной лестнице сотрудников. Оценка системы служебного продвижения представлена в таблице 7.

Таблица 7

Оценка системы служебного продвижения сотрудников

Год	Кол-во чел	Среднесписочная численность, чел	Коэффициент служ продв (Ксп), %	Должность до продвижения	Должность после продвижения
2012	3	357	0,84	Инженер-микробиологи	Инженер химик
2013	2	351	0,57	Работники производ.цехов	Сменные мастера
2014	4	662	0,6	Работники сан.службы	Главный энергетик

Оценка удовлетворенности сотрудников условиями служебного и профессионального роста проводилась на примере подразделений: технического, лабораторного, производственного как самых многочисленных по составу работников. Результаты оценки представлены на рис. 3



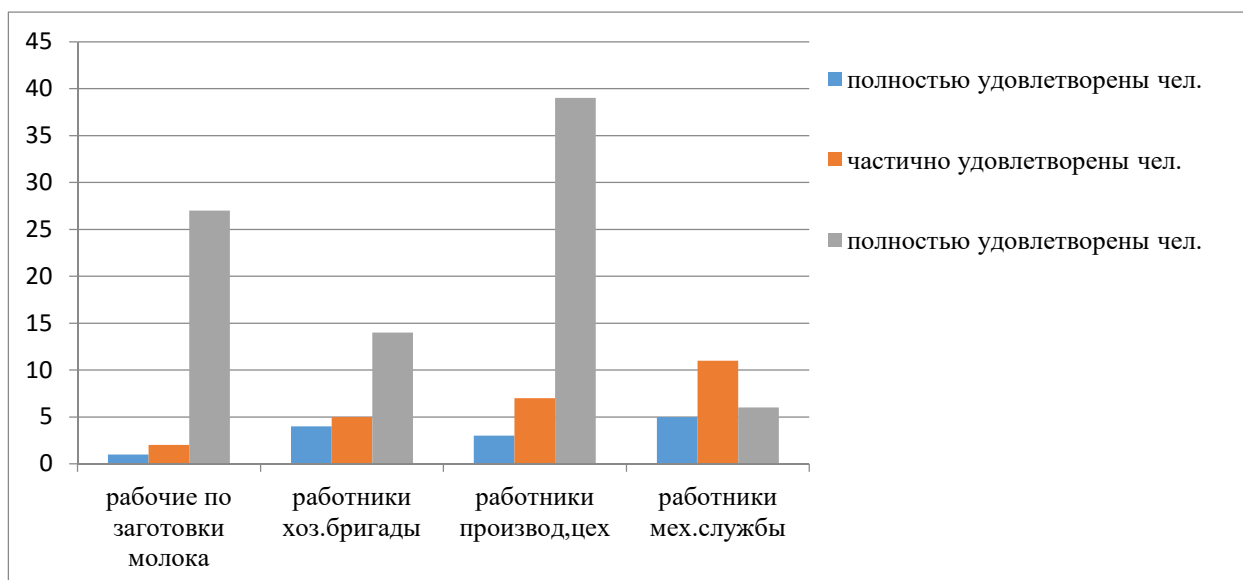


Рисунок 3. Оценка удовлетворенности условиями для служебного и профессионального роста работников

Таким образом, можно отметить, что большинство рабочих: по заготовки молока, работники производственных цехов, и хозяйственной бригады, практически полностью недовольны системой служебного и профессионального роста.

Общее количество удовлетворенных сотрудников составило 16, частично удовлетворены – 12, недовольны – 96 .

Коэффициент недовольности = 97.3%

Низкая удовлетворенность сотрудников способствует росту текучести кадров. Из-за постоянной потребности в замене управляющих на ответственные посты назначаются недавно пришедшие на работу сотрудники, еще не усвоившие всех тонкостей функционирования на данном рабочем месте. Именно поэтому, работники которые непосредственно задействованы в производстве продукции медленно продвигаются по карьерной лестнице, что вызывает их недовольство.

Ранжирование факторов по степени удовлетворенности сотрудников представлены в табл. 8

Таблица 8

Ранжирование факторов по степени удовлетворенности

Критерии оценки	Раб.по заготовке молока	Раб.хоз.бр инады	Раб.произ вод.цех	Раб.мех.с лужбы
Отношения с коллегами	4,2	5,0	3,2	4,4
Организация труда	3,8	4,6	3,04	4,18
Отношения с непосредственным руководителем	4	4,8	2,52	4,62
Занимаемая должность	3,4	4,1	2,72	3,74
Содержание труда	4,1	4,9	3,28	4,51

Бытовые условия	2,4	2,9	1,44	2,64
Условия для повышения уровня образования	3,6	4,3	2,16	3,96
Условия для служебного и профессионального роста	1,2	1,4	1,08	1,32
Заработная плата	2,3	2,8	1,84	2,53
Итого	29	34,8	23,2	31,9
Всего	118,9			
Коэффициент удовлетворенности (Ку), %	24,39	29,27	19,51	26,83
Среднее значение	25			

Оценка факторов по степени удовлетворенности проводилась по 5-ти балльной шкале, из проведенного анализа видно, что большинство сотрудников отдают предпочтение удовлетворенности в отношениях с коллегами, чуть меньше удовлетворенных в непосредственных отношениях с руководителями, этот показатель, говорит нам о том, что между сотрудниками, и их руководителями, есть благоприятных климат для сотрудничества, и помощи друг другу. Как было уже отмечено ранее, многие сотрудники неудовлетворены условиями служебного и профессионального роста коэффициент удовлетворенности составил – 97,3 %. Также наименьшими показателями оказались заработная плата, и бытовые условия предприятия. Наибольшую неудовлетворенность выразили работники производственных цехов которые составляют большую часть всех подразделений, именно они работают над производством продукции, не исключено, что именно в этом подразделении, происходит самая большая текучесть кадров на предприятие.

Поскольку на предприятии достаточно тяжелые условия труда, то на существует перечень профессий, которым работодатель осуществляет дополнительную оплату труда, за вредные условия. Данные представлены в табл. 9

Таблица 9

Перечень профессий, которым работодатель производит дополнительную оплату труда в % к тарифной ставке за вредные условия труда

№	Должность	%
1	Аппаратчик пастеризации и охлаждения молока	4%
2	Сыродел мастер по созреванию сыров	4%
3	Сыродел по созреванию сыров	4%
4	Изготовитель творога	8%
5	Приемщик молока	4%
6	Электрогазосварщик	4%
7	Машинист фреоновых холодильных установок	4%
8	Машинист моечных машин (аппаратный, лактоза)	4%
9	Сыродел мастер (адыгейский)	4%

10	Аппаратчик сгущения молока	4%
11	Сливщик — разлищик (адыгейский)	4%
12	Загрузчик - выгрузчик пищевых продуктов	4%
13	Слесарь фреоновых холодильных установок	4%

В среднем повышение заработной платы на 4%, но выплаты производятся нерегулярно, и не ежегодно, также хотелось бы отметить, что на предприятии существуют профессии которые также можно приравнять к тяжелым условиям труда, например: аппаратчик производства плавленого сыра, оператор расфасовочно-упаковочного автомата (цех пр-ва сметаны), загрузчик-выгрузчик пищевой продукции (цех пр-ва сметаны);

Предприятие ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» предлагает своим сотрудникам спектр социальных льгот. Они направлены на повышение стабильности, решение наиболее актуальных социальных вопросов, улучшение качества жизни. Анализ использования социального пакета представлен в таблице 10.

Таблица 10

Анализ использования социального пакета на предприятии

Мероприятия	Год			Отклонение			
	2012	2013	2014	Абс. отк. 2014 г. к 2012 г.	Абс. отк. 2014 г. к 2013 г.	Отн. отк. 2014 г. к 2012 г.	Отн. отк. 2014 г. к 2013 г.
Выплата материальной помощи работникам, тыс. руб.	174 000	134 000	101 000	-73 000	- 33 000	58.04	75.37
Прохождение медицинского осмотра, тыс. руб.	124 000	159 000	198 000	74 000	39 000	159.67	124.52
Премии к празднику «День сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности», тыс. руб.	310 000	275 000	210 000	- 100 000	- 65 000	67.74	76.36

Итого из таблице 10 видно, что выплаты материальной помощи в период с 2012 – 2014 сократились на 73 000 тыс.руб. это связано прежде всего с увеличением цен на закупаемое молоко, а также увеличение цен на энергоносители, удорожание бензина и т.д. Затраты на прохождение медицинского осмотра увеличились на 74 000 тыс.руб связано расширение числа сотрудников в период 2012 – 2014 гг на 83 человека. Премии к празднику «День сельского хозяйства и перерабатывающей

промышленности” также снизились, это произошло в первую очередь из-за ограничение выделяемых денежных средств руководства предприятия. Представим данные таблицы 10 в виде рисунка 4.

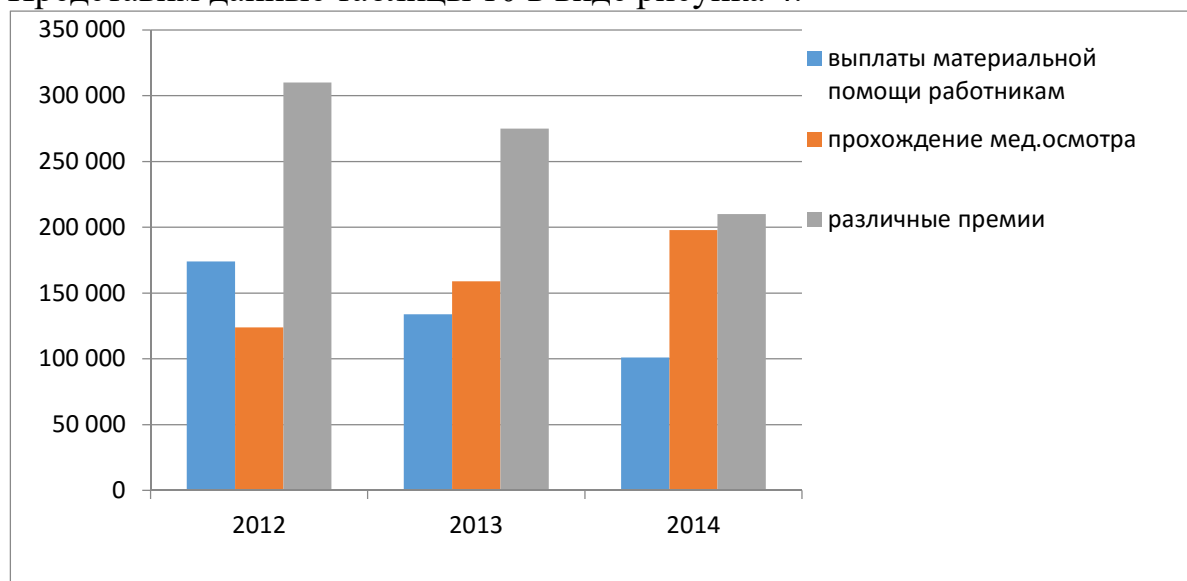


Рисунок 4. Анализ использования социального пакета

Затраты на новогодние подарки на предприятие ОАО”Маслосырзавод” “Порховский” никогда не производились на предприятие, как известно законодательство не обязывает работодателей делать новогодние подарки детям сотрудников, это личное дело каждого работодателя. и каждый работодатель самостоятельно устанавливает детям до какого возраста дарить подарки и дарить ли их вообще. Но если предприятие выбирает не дарить подарки детям своих сотрудник, то это может напрямую повлиять на мотивацию, и отношение сотрудников к предприятию. Подарки детям сотрудников, производятся только за счет профсоюзов.

С целью более глубокого анализа системы управления персоналом была дана характеристика подсистеме высвобождения сотрудников. Как показало ранее проведенное исследование, в 2014г самый высокий коэффициент выбытия персонала (5,13%). Коэффициент оборота по выбытию представлен на рис 5.

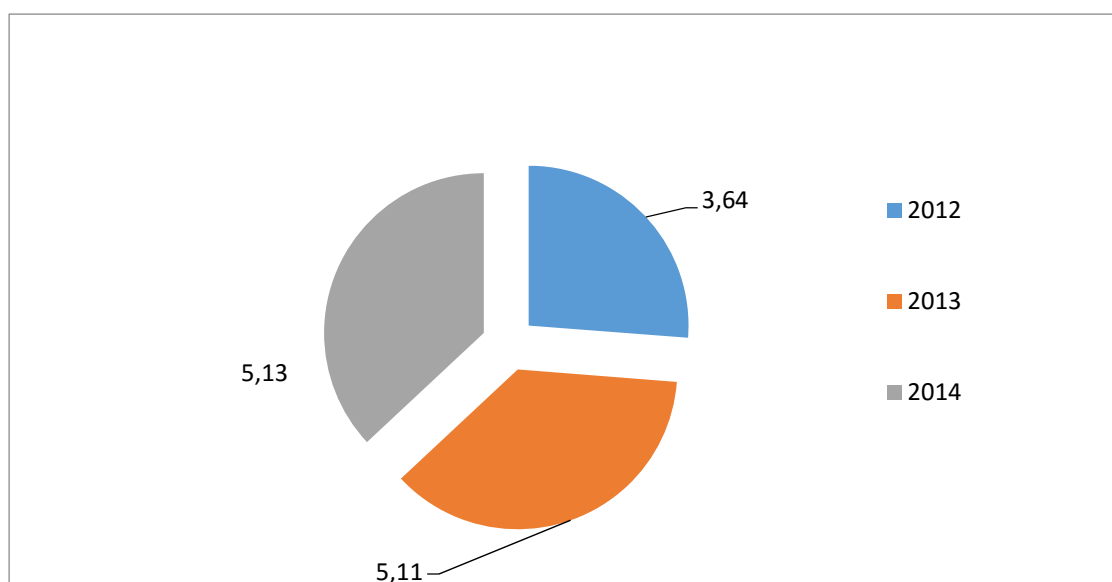


Рисунок 5. коэффициент оборота по выбытию

Согласно мнению начальника отдела кадров, в большей степени увольняются по причине неудовлетворенности заработной платой (64%), на втором месте причиной является не совершенствование бытовыми условиями (57 %), также на третьем месте находится отсутствие возможности профессионального роста (41%). Коэффициенты, характеризующие систему управления персоналом представлены в табл. 11

Таблица 11

Коэффициенты, характеризующие систему управления персоналом

Коэффициенты %	2012г	2013г	2014г
Коэффициент оборота по приему, %	7.56	3.80	9.06
Коэффициент оборота по выбытию, %	3.64	5.11	5.13
Коэффициент постоянства состава персонала, %	86.36	94.89	90.94
Квыбытия новичков, %	54	90	43
Коэффициент обученности сотрудников (Коб), %	12,32	36,18	12,08
Коэффициент служ продв (Ксп), %	0,84	0,57	0,6
Коэффициент удовлетворенности (Ку), %	-	-	97,3

Таким образом, коэффициент оборота по приему увеличился, связанно это, прежде всего, с увеличением численности сотрудников, в связи началом запуска новых цехов; сыр цех, цех приема и фасовки продукции. Коэффициент оборота по выбытию увеличился, как показал предыдущий анализ, огромное число сотрудников занятых в производственных, лабораторных, и технических подразделениях, на которых приходится большая численность всего персонала, практически полностью

неудовлетворенны, качеством служебного и профессионального роста, заработной платы, а также бытовыми условиями предприятия. Даже из-за привлечения многочисленных новых сотрудников, коэффициент постоянства остался достаточно низким. Коэффициент обученности также снизился, сократилось количество сотрудников проходящих внутрифирменное обучение, а также сотрудников участвующих в различных семинарах, и ярмарках. Как было отмечено ранее, коэффициент служебного и профессионального обучения довольно низкий, и составил 0,6% , соответственно.

Вывод по главе:

На основании приведенного исследования системы управления персоналом можно сделать следующие заключение. ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» несомненно является динамичным и стабильно развивающимся предприятием Псковской области в сфере пищевой промышленности. Это подтверждается многочисленными грамотами, дипломами, предприятие нни раз занимала призовые места на различных конкурсах, смотрах продукции. Особое качество продукции пользуется популярностью не только за пределами региона, а также продукция находит своих потребителей в других городах. Предприятие уделяет должное внимание замене морально и технически устаревшего оборудования, что вследствие дает возможность повышению производительности, качества, удобства в работе, и безопасности. . Запущены в работу маслоцех с возможностью производить фасованное масло и спреды в фольгу. Введены в работу локальные очистные сооружения. На современном этапе развития завод выпускает сыры различных видов: сычужные, мягкие, плавленые, колбасные сыры. В 2010 году как отмечалось ранее, потребителям был предложен новый бренд – сыр «Аланталь». Отличающийся только отборным молоком, которые содержат все необходимые элементы, и несут несомненную пользу вашему здоровью. Особое внимание уделяется производству востребованным на рынке плавленым колбасным сырам, ассортимент которых все время пополняется. Анализируя данные динамики развития показателей коммерческой деятельности предприятия ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» можно сделать следующие выводы о том, что с 2012 года по 2014 год происходит увеличение выручки от продаж на 547048 тыс. руб. что свидетельствует о положительной экономической тенденции развития предприятия. Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что ОАО «Маслосырзавод» «Порховский» имеет сильную позицию на рынке сыров. Наличие материально – технической базы, соответствующей европейским стандартам качества, комплексная переработка сырья, а самое главное, выпуск продукции под собственном брендом, который уже знаком потребителям дает возможность роста производства продукции. Однако, как показала оценка факторов внутренней среды, на предприятие есть проблемы в области управления персоналом.



Основными которыми является не удовлетворенность сотрудников служебным и профессиональным продвижением, условиями труда, мотивацией, что, прежде всего, ведет к текучести кадров на предприятие. Предприятие, где текучесть кадров составляет 50% каждый год вынуждена обучать с целью повышения квалификации половину своей рабочей силы. Чтобы с этим справиться, работы по специальности должны были расчленены на маленькие операции, каждая из которых должна быть достаточно простой, чтобы ей можно было обучиться в течение нескольких дней. Безусловно, это простые операции становятся настолько скучными, что рабочий, если у него есть какой-либо выбор, бросает работу при первой же возможности. Именно поэтому, отсутствие квалификации превращается в значительные потери для предприятия, вследствие работы низкого качества и более низкой производительности, увеличение несчастных случаев на производстве, недовольство персонала, и текучесть кадров.

#### **Использованные источники:**

1. Кибанова А.Я “Управление персоналом организации”.
2. Спивак В.А “Управление персоналом”.
3. Постовалов С.Н “Зарплата и управление персоналом”.
4. Никитина И.А “Эффективность систем управления”

*Кружкова И.И., к.э.н.  
доцент*

*Власова К.А.  
студент 3го курса  
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ  
Россия, г. Орел*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВОЧНО-ПРАВОВЫХ СИСТЕМ В РАБОТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ**

### **АННОТАЦИЯ**

Рассмотрены в целом современные и часто используемые потребителями справочно-правовые системы, такие как: «КонсультантПлюс», «Гарант», «Кодекс», «Референт», «Право», «Lexpro», а так же выявлена необходимость их применения в работе бухгалтерской службы.

### **КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

Справочно - правовая система, информационно - правовая система, интегрированная информационная система, интернет сервис, современная система, бухгалтерская служба.

Сегодня становится приоритетным хранить и использовать нормативно – правовые документы в специально созданных справочно – правовых системах, которые обеспечивают свободный доступ к различным видам информации с минимальными затратами физических сил и материальных ресурсов

Справочно-правовая система (СПС) или информационно-правовая

система представляет собой, прежде всего, программный комплекс, включающий в себя массив правовой информации и программные инструменты, позволяющие специалисту бухгалтерской службы работать с этим массивом информации: производить поиск конкретных документов или их фрагментов, формировать подборки необходимых документов, выводить информацию на печать. Среди российских информационно-правовых систем наиболее известны такие как «КонсультантПлюс», «Гарант», «Кодекс», «Референт», «Право», а так же «Lexpro».

«КонсультантПлюс» - самая распространенная компьютерная справочно-правовая система в России среди коммерческих СПС. Принцип информационного наполнения этой системы заключается в том, что она предоставляет пользователю не только необходимые в работе бухгалтерии нормативные документы, но и разъяснения, консультации по применению законодательства в практике бухгалтерского учета и налогообложения [1].

«Гарант» - предлагает бухгалтеру информационные услуги по вопросам бухгалтерского учета, налогообложения и предпринимательства. Системам «Гарант» представляет своим пользователям информационный блок журнала «Актуальная бухгалтерия», который предназначен для практикующих бухгалтеров. Используя данный блок, бухгалтер, может получить информацию об изменениях в законодательстве, решить спорные вопросы, возникшие в процессе работы, а также получить консультации по организации учета и налогообложения в различных ситуациях [2].

«Кодекс» - справочно-правовая система, предназначенная для бухгалтеров, юристов, кадровиков и специалистов в области медицины и здравоохранения. Система представляет собой электронный справочник правовых баз данных, с разделением по тематическому признаку [3].

«Референт» - интегрированная информационная система. Основные модули системы «Референт» подразделяются на группы федерального и регионального законодательств, электронные издания и справочники, документы пользователей, также имеют удобный дружественный интерфейс и реализуют все основные функции традиционных правовых баз по поиску документов, а также по работе со списком и текстом документов [4].

«Право» - этот интернет сервис предоставляет пользователям огромные возможности. Благодаря portalу docs.pravo.ru любой гражданин Российской Федерации сможет ознакомиться с федеральным и региональным законодательством, найти большое число не нормативных актов, посмотреть различные законопроекты, изучить технические нормы и правила, а также посмотреть примеры из судебной практики и быть заранее подготовленным к любой ситуации [5].

«Lexpro» - **включает в себя** традиционный набор документов, который включает федеральное и региональное законодательство, судебную практику, комментарии и статьи, формы документов, международные акты, документы советского периода, а так же гиперссылки в текстах нормативных

актов, которые показывают на другие правовые акты по определенной теме [6].

За последние годы использование справочно – правовых систем стало неотъемлемой частью в деятельности практически каждой бухгалтерской службы. В связи с этим, деятельность современного бухгалтера должна быть связана не только со знанием документации, но и с умением быстро находить и эффективно использовать полученную информацию. Следовательно, справочно-правовые системы являются не только идеальным средством для хранения информации, но и удобны для выдачи информации пользователю.

Кроме нормативных документов, они также содержат консультации и комментарии специалистов по праву, бухгалтерскому и налоговому учету, судебные решения, типовые формы деловых документов, иллюстрацию применения норм и др.

Конечно, невозможно недооценить роль СПС в деятельности бухгалтерской службы. В современной нестабильной экономической ситуации от бухгалтера требуются не только знания и практический опыт работы в области бухгалтерского учета, но и умение разбираться в запутанных экономических ситуациях в течение короткого периода времени. Бухгалтер, свободно владеющий правовой информацией, может строить более эффективный бизнес на основе более достоверной и актуальной информации.

Следует отметить, что СПС, помимо полного набора правовой информации, предлагают бухгалтеру разъяснения специалистов по правовым вопросам. Некоторые СПС помогают бухгалтеру организовать свою работу с помощью таких разделов как «Электронный помощник бухгалтера», «Календарь бухгалтера», «План счетов», «Налоги. Взносы. Платежи» и других разделов.

Кроме того большим плюсом СПС является их своевременное обновление. Как правило, обновление самих СПС происходит ежедневно по мере поступления новых документов. А чтобы так же ежедневно обновлялись системы, установленные у клиента, он должен располагать соответствующими техническими возможностями. Но не стоит забывать о том, что подобного рода СПС не избавят бухгалтера предприятия от всех стоящих перед ним проблем и не смогут их решить полностью. Именно поэтому, несмотря на то, что количество подобных баз растет день ото дня, бухгалтеру очень тяжело выбрать себе подходящего «помощника»[7].

В связи с этим считается актуальным предложение ряда мер по совершенствованию СПС. К таким мерам, прежде всего, относятся:

- 1) Увеличение объема представленной прессы и книг по ведению бухгалтерского учета;
- 2) Совершенствование системы поиска и представления информации по запросу;
- 3) Повышение качества сервисного обслуживания.

Таким образом, по средствам СПС бухгалтер имеет возможность не только своевременно получать правовую информацию, но и использовать накопленный опыт коллег. Использование СПС на практике позволяет нам оценить их эффективность, надежность и удобство для решения задач бухгалтерского учета. Кроме уже имеющихся преимуществ, СПС постоянно развивается и обеспечивает оперативное поступление новых документов, предоставляя специалистам – бухгалтерам современные и удобные возможности работы с правовой и экономической информацией.

#### **Использованные источники:**

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cons-plus.ru/info/> ;
2. Справочно-правовая система «Гарант» » [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://express.pravovest.ru/about.asp> ;
3. Справочно-правовая система «Кодекс» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://kodeks.ru/info/> ;
4. Справочно-правовая система «Референт» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://referent.ru/info/> ;
5. Справочно-правовая система «Право» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://docs.pravo.ru/info/> ;
6. Справочно-правовая система «Lexpro» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://lexpro.ru/info/>
7. Кружкова И.И. : Бухгалтерский учет : учебное пособие.: - Изд.: Орел ГАУ, 2012. – 247 с.

*Крылова А.Ю.*

*студент 5 курса*

*«Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»*

*Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

### **РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Аннотация:** В статье проведен анализ выпадающих доходов консолидированного бюджета РФ в связи с предоставлением льгот и преференций по налогу на прибыль организаций, сделан вывод о сокращении роли налога на прибыль в стимулировании инвестиционной деятельности, а также дан ряд рекомендаций по совершенствованию налогообложения прибыли как стимула развития инвестиционной деятельности организации.

**Ключевые слова:** налог, прибыль, организация, стимулирование, инвестиции, льгота

Инвестиции являются одним из главных факторов обеспечения экономического роста. В свою очередь, на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов оказывает влияние ряд факторов, к числу которых можно отнести проводимую на государственном уровне налоговую

политику. С помощью налога на прибыль государство может активно воздействовать на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов. Одним из эффективных инструментов решения задачи налогового стимулирования является целевое использование сумм, высвобождающихся у налогоплательщиков в результате применения льгот. *Необходимость применения налоговых льгот доказывается в работах многих авторов [10; 3]. Однако, в ходе реформы российской налоговой системы льготы по налогу на прибыль неоднократно корректировались и в итоге многие регуляторы были просто ликвидированы. Главной причиной было то, что применяемые льготы зачастую не стимулировали экономический рост, не обеспечивали требуемые структурные преобразования народного хозяйства, а лишь вызывали потери бюджета.*

Проведем анализ динамики доходов консолидированного бюджета Российской Федерации и выпадающих доходов от применения льгот и преференций по налогу на прибыль организаций (рисунок 1).

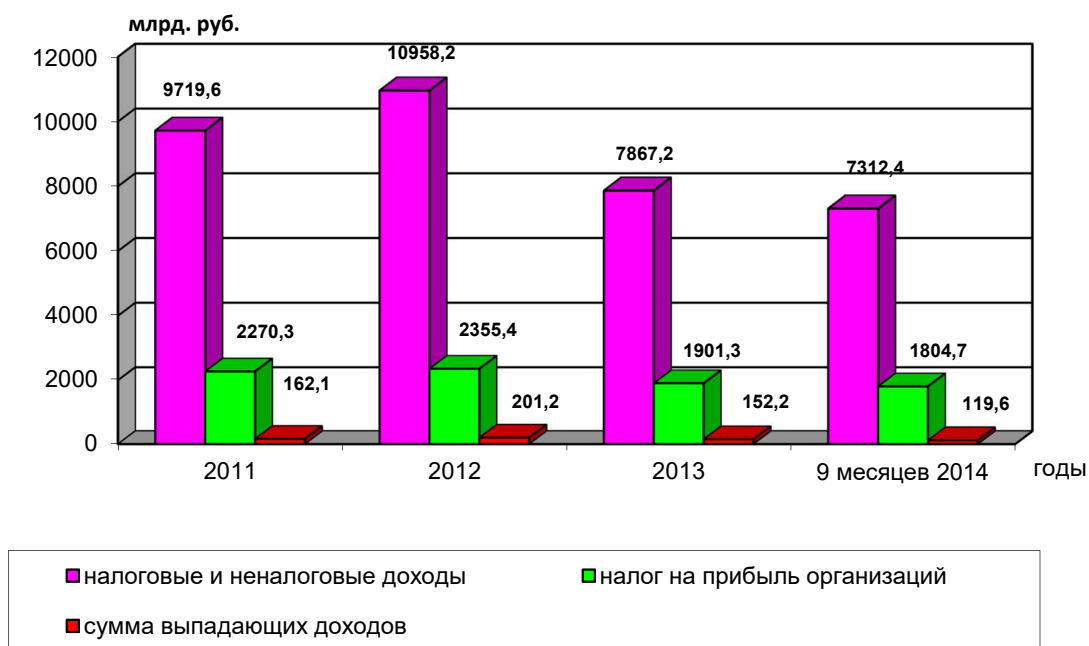


Рисунок 1 – Динамика выпадающих доходов консолидированного бюджета РФ в связи с предоставлением льгот и преференций по налогообложению прибыли организаций

Как видно из приведенных данных, с 2012 г. как величина доходов консолидированного бюджета, так и сумма налога на прибыль сокращается. Доля налога на прибыль организаций в структуре доходов консолидированного бюджета Российской Федерации составляет: за 2011 год – 23,4 %, за 2012 год – 21,5 %, за 2013 год – 24,2 % и за I полугодие 2014 года – 24,7 %. Сумма выпадающих доходов от применения льгот и преференций по налогу на прибыль организаций в период с 2011 года по 9 месяцев 2014 года составила 646,05 млрд. рублей и так же имеет тенденцию

к сокращению.

Данные по основным видам налоговых льгот и преференций по налогу на прибыль организаций представлена в таблице 1

Таблица 1\* – Динамика налоговых льгот по налогу на прибыль организаций в РФ, млрд. руб.

Показатель	2011	2012	2013	9 месяцев 2014
Налоговая база для исчисления налога	10832149432	10843404343	9882621713	7325681081
Расходы на НИОКР	29822,9	44266,3	35005,4	21342,9
В связи с учетом при налогообложении расходов на капитальные вложения	10,007	10,049	9,836	10,286
По дивидендам (ставка 0%)	915551,4	923918,5	1144783,1	1010866,5
В связи с применением пониженных ставок для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п.1 ст.284 НК РФ	63723,02	63061,8	53125,9	48140,5
Расходы на капитальные вложения в соответствии с абзацем 2 пункта 9 статьи 258 Налогового кодекса				
- Не более 10%	109,4	132,9	172,6	118,3
- Не более 30 %	507,2	624,9	909,1	668,8

\*составлена автором по данным статистической формы ФНС РФ №5-П за 2011-2014 г.

Как видно из таблицы, по таким показателям как – расходы на НИОКР, сумма налога в связи с учетом при налогообложении расходов и сумма налога в связи с применением пониженных ставок на период 2011-2013гг произошло уменьшение в связи с уменьшением налоговой базы по налогу на прибыль.

Расходы на капитальные вложения ежегодно увеличиваются. Рост расходов по ставке 30 % составил в 2012 году 23,2 % относительно 2011 года, в 2013 году – 45,5 % по отношению к 2012 году. Несмотря на ежегодный рост расходов на капитальные вложения, объем вводимых в действие основных производственных фондов, как и коэффициент обновления основных средств, неуклонно снижается. Таким образом, установленные Налоговым кодексом преференции по налогу на прибыль организаций по уменьшению налогооблагаемой базы в части амортизационной премии не выполняют функцию стимулирующего механизма.

Рассмотрим преференции, связанные с применением пониженных



ставок и ставки 0 % по налогу на прибыль организаций от выплаченных дивидендов.

Налоговым законодательством предусмотрены следующие ставки налога на прибыль организаций от выплаченных дивидендов (рисунок 2).



Рисунок 2- Ставки налога на прибыль организаций от выплаченных дивидендов

Нулевая ставка налога на прибыль организаций, начисляемая на дивиденды, получаемые от российских организаций, была введена с 1 января 2008 года Федеральным законом от 16 мая 2007 года № 76-ФЗ «О внесении изменений в статьи 224, 275 и 284 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Главной проблемой современной отечественной экономики является низкая степень её технического вооружения, изношенный парк оборудования и, как следствие, низкий уровень производительности экономики в целом. В этой связи главная задача экономической политики Правительства РФ в данный период времени – стимулировать рост инвестиционной активности. Максимального эффекта в решении этого вопроса можно достичь за счёт системы инвестиционных льгот прямого действия по налогу на прибыль. Льготы необходимо направить на стимулирование первоначальных этапов процесса воспроизводства – от вложений денежных средств в научные исследования до инвестиций в функционирующее производство.

Инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль организаций, позволявшая вывести из-под налогообложения до 50 % прибыли, направляемой на капитальные вложения, была отменена с 2002 г. в связи с введением главы 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций». Отмена данной льготы моментально привела к существенному падению доли прибыли, направляемой предприятиями на инвестиции. И поэтому для усиления регулирующего воздействия налога на прибыль на экономику с целью преимущественного стимулирования расширенного воспроизводства и модернизации целесообразно вернуть инвестиционную налоговую льготу. Она предоставляется в виде скидки из налогооблагаемой базы, дифференцированная в зависимости от вида

оборудования и срока его службы.

Инвестиционная налоговая льгота является весьма эффективным средством стимулирования расширения и обновления основных фондов. Несомненно, эта льгота поощряет приобретение и эксплуатацию новейшего оборудования, переход на новые технологии, но она все же недостаточна для стимулирования предприятий финансировать собственные перспективные научные программы, поскольку результаты от их реализации не могут в короткие сроки окупить осуществленные затраты. Эту функцию должны выполнять специальные налоговые льготы, предоставляемые организациям при проведении ими НИОКР. Данная льгота является активно действующим элементом, побуждающим хозяйствующий субъект инвестировать прибыль в развитие собственной производственной базы, что, в свою очередь, приведет к увеличению налоговой базы и поступлений налога на прибыль в бюджет в будущем, в связи с чем восстановление данной льготы было бы целесообразным.

Решение проблемы существенного роста инвестиций в развитие экономики невозможно также без укрепления прав и ответственности региональных и местных органов власти, в том числе и в области налогообложения. Особенно эффективны инвестиции в инновационные виды деятельности, стимулирование которых также возможно и необходимо на территориальном уровне [5; 8].

Как показывает практика, существенное ограничение прав законодательных органов субъектов Российской Федерации по установлению дополнительных налоговых льгот не приводит к желаемым результатам, а лишь уменьшает масштабы налогового укрывательства, что не способствует кардинальному решению проблемы налогового стимулирования хозяйствующих субъектов. Между тем данное положение существенно ограничивает возможности субъектов Российской Федерации (при полном отсутствии таких возможностей у муниципалитетов) в привлечении дополнительных инвестиций в экономику регионов путем создания благоприятного налогового климата. [1]

В этой связи считается целесообразным внести в Налоговый кодекс Российской Федерации соответствующие поправки, при этом осуществив комплекс мер, препятствующих использованию налоговых привилегий для решения чисто корпоративных интересов. [2]

Во-первых, в целях создания муниципальным органам условий для налогового стимулирования привлечения инвестиций следует восстановить ставку отчислений от налога на прибыль в бюджеты муниципальных образований за счет соответствующего снижения ставки налога, по которой он уплачивается в бюджеты субъектов Российской Федерации (в региональные бюджеты).

Во-вторых, представляется целесообразным установить право региональных и местных органов власти уменьшать установленную федеральным законодательством ставку отчислений от налога на прибыль в

региональные и местные бюджеты, вплоть до полного освобождения от уплаты данного налога.

В-третьих, в федеральном законодательстве следовало бы предусмотреть, что налоговая льгота в форме снижения ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в региональные и местные бюджеты, может предоставляться региональными и муниципальными органами исключительно тем налогоплательщикам, которые не только зарегистрированы и поставлены на налоговый учет на соответствующей территории, но и осуществляют на ней деятельность в сфере материального производства.

Ключом к решению данной проблемы может стать предоставление налоговых льгот на определенный срок и под конкретные социально-экономические задачи, а также введение на законодательном уровне положений, обязывающих налогоплательщиков представлять отчеты о результативности использования налоговых льгот.

Например, льготы, предназначенные для инвестиционных проектов, могут предоставляться на длительный срок. Причем независимо от срока предоставления их применение должно сопровождаться анализом эффективности, и в дальнейшем предусматриваться возможность пролонгации при получении положительных результатов мониторинга.

Расширение перечня налоговых льгот безусловно требует совершенствования механизма взимания налога, что позволит исключить их неправомерное использование [4].

Таким образом, предложенные меры будут способствовать повышению роли налогообложения прибыли организации в России и ее регионах в стимулировании инвестиционной деятельности, расширит возможности субъектов Российской Федерации в привлечении дополнительных инвестиций в экономику регионов за счет создания более благоприятного налогового климата.

#### **Использованные источники:**

1. Соколов М.М. Изменения в амортизационной политике как особая форма налогового воздействия на развитие экономики//Все о налогах. - 2011. - №3. - С.23-34.
2. Журавлева Т.А. Перспективы налогового стимулирования инвестиций с учетом совершенствования подходов в налогообложении прибыли организаций / Т. А. Журавлева // Научное обозрение. – 2013. – № 8. – С.163-167
3. Полежайкина К.С., Королёва Л.П. Налоговые льготы – эффективный инструмент регулирования экономики / К.С.Полежайкина, Л.П.Королёва // Экономика и социум. – 2014. – № 2-3 (11). – С. 1004-1010.
4. Королёва Л.П. Перспективы совершенствования механизма взимания налога на прибыль организаций в России / Л.П.Королёва // Налоги и финансы – 2014 – №2 – С. 32-40
5. Королёва Л.П., Родина Н.А Проблемы налогового стимулирования

организаций, создающих и внедряющих инновации, и пути их решения (на примере Республики Мордовия) / Л.П.Королёва, Н.А.Родина // Контентус–2013 – №6 (11) – С. 15–21

6. Щеглов В.Ю Предоставление налоговых льгот для стимулирования инвестиционной деятельности предприятий / В.Ю.Щеглов // Фундаментальные исследования – 2014 – № 8-2 – С. 422–425

7. Мандрощенко О.В Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности: Проблемы и пути решения / О.В.Мандрощенко // Экономический анализ: теория и практика – 2014 – №25 – С. 43-47

8. Ануфриева Е.М Особенности применения льгот в инновационно-инвестиционной деятельности / Е.М. Ануфриева // Экономика и общество: Проблемы и перспективы модернизации в России. – 2013 – С.146-157

9. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие. / Н.А. Филиппова, Л.П. Королёва. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2013 – 240 с

10. Налоговые льготы. Теория и практика применения: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова, Ю.Б.Иванова. – М.: ЮНИИ – ДАНА, 2014. – 487 с

*Крылова И.А.*

*магистр 2 курса*

*Филиппов Д. В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»*

*Финансово-экономический институт*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет*

*имени М.К. Аммосова»*

*Россия, г. Якутск*

## **«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ»**

**(НА ПРИМЕРЕ: ФИЛИАЛА САХАТЕЛЕКОМ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»)**

Ценообразование – это комплекс процессов, учитывающий множество факторов: вид услуг, конкуренцию на рынке, расходы связанные с их предоставлением, территориальные особенности [1].

В статье рассмотрены особенности процесса и подходы к ценообразованию в условиях конкурентной рыночной среды в филиале Сахателеком ОАО «Ростелеком». В настоящий момент, несмотря на тенденцию бурного роста, уровень развития телекоммуникационной сети Дальнего Востока во многом уступает аналогичному в центральной части Российской Федерации. Драйверами роста, равно как и основными источниками дохода предприятия становятся такие услуги, как предоставление интернета, IPTV и телефонии. Основным и единственным конкурентом изучаемого предприятия по предоставлению высокоскоростного интернета и IPTV на территории Республики Саха

(Якутия) является компания «ТТК». В стационарной телефонии конкуренты на рынке услуг связи и телекоммуникаций отсутствуют.

В филиале Сахателеком формированием тарифных планов и их утверждением занимается отдел маркетинга. Рассмотрим процесс работы при формировании новых тарифных планов (рис. 1).



Рис. 1. Процесс формирования новых тарифных планов

Первый этап, связанный со сбором информации и обзором рынка, переходит в следующий, представляющий собой исследование рыночной среды и ценовой политики конкурентов. Анализ факторов производства и себестоимости услуг осуществляется на следующем, третьем этапе и, как правило, обеспечивается экономическим отделом. Конечным результатом в приведенной цепочке действий являются новые согласованные с руководством макрорегионального филиала «Дальний Восток» тарифные планы.

Необходимо отметить, что выраженной особенностью развития якутского рынка связи и телекоммуникаций является его дуопольный характер. Согласно модели дуополии Курно обе фирмы являются на рынке равноправными игроками. Однако для нашей ситуации наиболее подходящей моделью, отражающей главные характерные черты и территориальные особенности регионального рынка, становится модель Штакельберга, которой соответствуют две линии конкурентного поведения: лидерство (активная позиция), последователь (пассивная позиция). Последователь предоставляет лидеру возможность первому предложить на рынке желаемое количество товара и оставшийся после этого неудовлетворенный отраслевой спрос рассматривает как свою долю рынка.

Рассмотрим равновесный выпуск Штакельберга, для конкурентов. Для лидера формула будет выглядеть следующим образом:

$$q^1 = \frac{a-c}{2b}$$

Для последователя она примет следующий вид:

$$q^2 = \frac{a-c}{4b}$$

Мы видим, что выпуск лидера в два раза превышает выпуск последователя.

Теперь можем рассмотреть, как это отразится на прибыли дуополистов.

$$\pi^1 = \frac{(a - c)^2}{8b}$$

$$\pi^2 = \frac{(a - c)^2}{16b}$$

Опираясь на полученные данные, мы можем сделать вывод о том, что фирме выгодно выбирать стратегию лидера [2].

Стоит отметить, что позицию «Лидера» на рынке изначально занимала организация ТТК, впервые предоставившая новые недорогие тарифные планы с высокоскоростным предоставлением интернета.

Таблица 1

Тарифные планы компании «ТТК»

Наименование тарифов	Скорость, мбит/с	Цена в месяц, руб.	Дополнительно
Мечтай	4	990,00	-
Качай	6	1 500,00	-
Летай	10	2 000,00	+ wifi
Обгоняй	20	2 500,00	+ wifi
Дерзай	50	5 000,00	+ wifi
Трафик 900	100	900,00	ограничение 1000 мб
Трафик 300	100	300,00	ограничение 200 мб

Нами были выявлены и обозначены причины несвоевременного предоставления новых услуг в Сахателекоме:

1. Несвоевременный ввод инвестиционных проектов. Для дальнейшего развития и удержания клиентов одним из неотъемлемых факторов предложения «новых» тарифов, является техническая возможность оборудования по мощности и скорости передачи данных в сетях. Для этого ОАО «Ростелеком» с 2012 года реализует инвестиционные проекты по расширению сети передачи данных на территории республики;

2. Длительный процесс согласования новых тарифных планов.

При завершении инвестиционной фазы и переходе к этапу эксплуатации проектов и утверждения новых тарифных планов, наблюдается также возникновение новых услуг, в частности по предоставлению высокоскоростного интернета. Рассмотрим тарифные планы филиала Сахателеком.



## Тарифные планы филиала Сахателеком

Наименование тарифов	Скорость, мбит/с	Цена в месяц, руб.	Дополнительно
Fast	2	900,00	Антивирус от 59,00
Fast	5	1 500,00	Антивирус от 59,00
Fast	10	2 000,00	Антивирус от 59,00
Fast	20	2 500,00	Антивирус от 59,00
Fast	50	5 000,00	Антивирус от 59,00
Сити S	200	400,00	
Сити M	400	600,00	
Сити L	800	399,00 <sup>2</sup> / 900,00 <sup>2</sup>	
Сити XL	1100	1 000,00	

Новые услуги по предоставлению интернета в компании ТТК появились в начале второго квартала 2013 года, в Сахателекоме же данный вид услуг появился только в конце 2013 года. Рассмотрим в динамике доходы филиала Сахателеком ОАО «Ростелеком» за 2013 год, чтобы оценить объем недополученных доходов как «последователя» в соответствии с моделью Штакельберга (рис. 2).

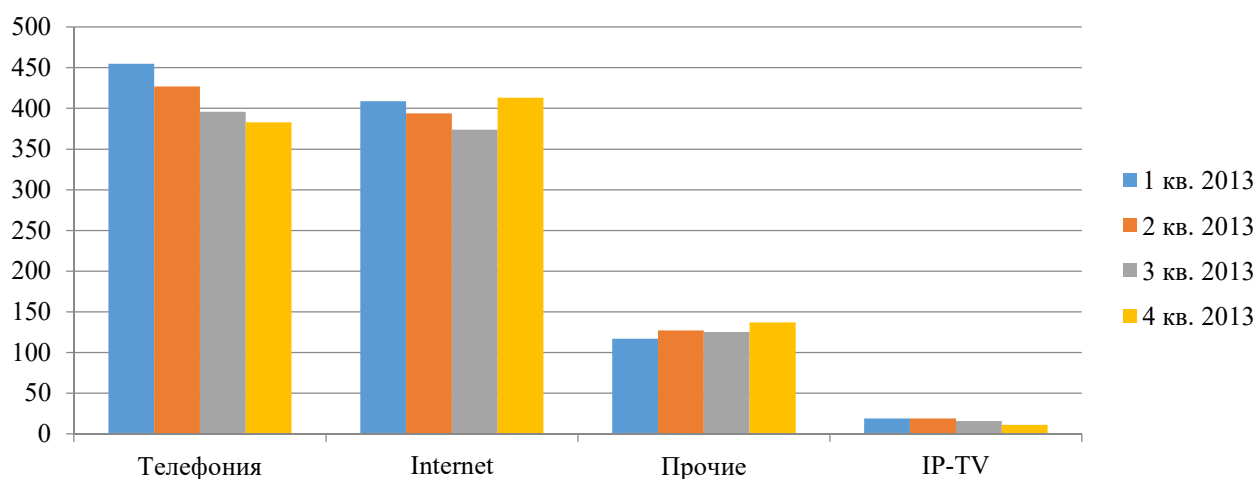


Рис. 2. Доходы филиала Сахателеком за 2013 год

Доходы по услугам телефонии снижались постоянно в течение года. На наш взгляд основным фактором, послужившим причиной снижения доходов, стал переход населения на использование услуг операторов сотовой связи. Сотовая связь развивается динамичными темпами, на рынок приходят новые компании-операторы, расширяется ассортимент услуг, цены на

предоставляемые услуги становятся ниже, что явным образом стимулирует переход на услуги операторов сотовой связи и отказ от стационарной телефонии. Эксперты прогнозируют дальнейшее снижение дохода по данной услуге.

Что касается прочих услуг, включающих таксофонную связь, копирование документов, отправку факсов, абонентское обслуживание оборудования, аренду помещений и пр., то по данной группе доходы не только продолжают оставаться стабильными, но имеют тенденцию роста.

Также очевидно, что телевизионные услуги не стали для компании прорывным направлением, чему свидетельствует падение доходов. По нашему мнению основными причинами такой неожиданной траектории развития являются высокая конкуренция на рынке, а также инертность и консервативность населения, привыкшего к традиционному кабельному телевидению и настороженно воспринявшего услуги IP TV.

По услугам интернета наблюдается рост доходов в четвертом квартале, что обусловлено появлением новых выгодных для населения тарифных планов.

Согласно Распоряжению Правительства Российской Федерации № 2094-р от 28 декабря 2009 г. была утверждена программа, одним из пунктов которой является «развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры на Дальнем Востоке». В программе говорится, что «будут созданы условия для создания и функционирования современных объектов производственной инфраструктуры, полного охвата населения на территории Дальнего Востока и Байкальского региона современными услугами связи, что является одним из условий формирования комфортной среды обитания человека на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе» [3].

Учитывая принятые решения, прогнозируется бурное развитие отрасли, что означает усиление конкурентной борьбы на рынке услуг связи и телекоммуникаций и возникновение новых технологических и управленческих вызовов для филиала Сахателеком ОАО «Ростелеком».

В этих условиях и сложившихся перспективах развития отрасли филиалу Сахателеком ОАО «Ростелеком» необходимо удерживать лидерство на рынке услуг связи, чему будут способствовать разработка стратегии развития телекоммуникационных услуг, с одной стороны и реализация инвестиционных проектов, с другой. В целях продолжения роста бизнеса компании и удержания лидерских позиций необходимо осуществлять мониторинг конкурентов и их ценовой политики, поскольку снижение тарифов может произойти спонтанно и быстрее ожидаемых сроков, что способно обернуться потерей лидерства, клиентов и доходов.

#### **Использованные источники:**

1. Салимжанов И.К. Ценообразование. М.: КНОРУС, 2007. — 304 с.
2. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. Институт "Экономическая школа", Санкт-Петербург, 2004. – 205 с.
3. Распоряжения Правительства Российской Федерации N 2094-р от 28

декабря 2009 г

*Ксензов К.Л.  
студент 3 курса  
Панковец И.А.  
научный руководитель, старший преподаватель  
Полесский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Пинск*

## **ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РЕГИСТРА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Проблема снижения уровня банковских рисков всегда была сопутствующей составляющей в работе банков и в настоящее время приобретает все большую актуальность на фоне мирового финансового кризиса. Мировой опыт показывает, что решить проблемы кредитного риска способно бюро кредитных историй, созданных для обмена информацией о кредитополучателях между кредиторами. Во-первых, кредитные бюро обеспечивают лучшую информированность банков о потенциальных клиентах и позволяют точнее прогнозировать возвратность кредитов, что уменьшает риск возникновения проблемы отрицательного отбора. Во-вторых, снижается стоимость поиска информации о клиентах. Это способствует выравниванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на свои ресурсы. В-третьих, деятельность кредитных бюро дисциплинирует кредитополучателей из-за реальной угрозы нанесения существенного ущерба их репутации в глазах потенциальных кредиторов.

Особую актуальность сейчас в условиях нестабильности на финансовых рынках приобретает решение задачи Национальным банком Республики Беларусь по организации эффективной системы управления кредитным риском, являющимся одной из основных причин потерь в банковском секторе Республики Беларусь. В связи с этим Национальным банком был принят широкий комплекс мер по совершенствованию управления кредитным риском в банках, включая создание системы «Кредитный регистр», предназначенной для формирования кредитных историй по всем кредитополучателям и предоставления кредитных отчетов по запросам.

Кредитный регистр - автоматизированная информационная система Национального банка, обеспечивающая формирование кредитных историй, их хранение и предоставление кредитных отчетов [1]. В кредитной истории физического и юридического лица содержатся сведения о заключенных ими с банками Республики Беларусь кредитных договорах, овердрафтах, договорах займа, поручительства, гарантии, залога. Кредитная история хранится в Национальном банке Республики Беларусь, формируется банками.

На Западе кредитные бюро существуют уже давно: первые из них

стали появляться еще в 20-ые – 30-ые годы прошлого века. Например, в Германии первое частное кредитное бюро появилось в 1927 году, а первое государственное – в 1934 году.

Форма собственности – это один из признаков, по которому можно классифицировать кредитные бюро. Они могут быть государственными и частными. При этом возможны следующие ситуации:

- когда в стране действует только одно государственное кредитное бюро;
- в стране работает государственное и частное (частные) бюро;
- в стране действуют только частные кредитные бюро.

Например, в США работают исключительно частные кредитные бюро, первые из которых начали появляться в 30-х годах 20 века. Во Франции с 1946 года функционирует единое государственное кредитное бюро. В Аргентине и Бразилии есть как частные, так и государственные бюро кредитных историй, при этом частные появились значительно раньше [4].

Кредитный регистр в Республике Беларусь создан при Национальном банке и является единственным кредитным бюро в стране. С января 2009 года в Кредитном регистре собирается информация по всем кредитным сделкам, которые банки заключают с физическими и юридическими лицами, независимо от их суммы, сроков, валюты и других характеристик. 21 августа 2009 года вступил в силу закон «О кредитных историях», согласно которому банки стали подавать в Кредитный регистр информацию не только по заключаемым кредитным договорам, но и по договорам залога, поручительства, гарантии и займа. В феврале 2013 года пользователями в on-line становятся не только банки, но и другие небанковские кредитно-финансовые организации [2].

Источниками формирования кредитных историй являются только банки, которые предоставляют в Национальный банк информацию на обязательной основе в силу законодательства в виде формы отчетности. Сведения представляются только головными банками, филиалами (отделениями) банков предоставление информации не допускается. Данные представляются в форме электронного XML-документа в срок не позднее 5 банковских дней со дня совершения действия (наступления события), сведения о котором входят в состав кредитной истории либо со дня, когда источнику формирования кредитной истории стало известно о совершении такого действия (наступлении такого события). Включаются в кредитную историю в режиме on-line.

Получить сведения из кредитных историй может любое физическое и юридическое лицо, предварительно заручившись на это согласием субъекта кредитной истории (того, о ком нужно получить сведения) и уплатив вознаграждение. При этом необходимо отметить, что один раз в год эта услуга субъектам кредитных историй (клиентам банков) оказывается бесплатно, обратившись в одно из структурных подразделений Национального банка Республики Беларусь. Также следует обратить

внимание на то, что пользователи кредитной истории обязаны до обращения в Национальный банк получить письменное согласие субъекта кредитной истории на предоставление кредитного отчета данного субъекта кредитной истории. Получение в Национальном банке Республики Беларусь кредитного отчета без согласия субъекта кредитной истории, когда в соответствии с законодательством требуется такое согласие, а также по окончании срока действия такого согласия - влечет наложение штрафа в размере до двадцати базовых величин, а на юридическое лицо - до ста базовых величин.

В настоящее время пользователями кредитной истории в Республики Беларусь являются все действующие банки, 34 микрофинансовых организаций, 13 лизинговых компаний, 6 организаций розничной торговли, 4 кредитных брокера, 2 страховых компании, 2 мобильных оператора [4].

На 1 марта 2015 г. в Кредитном регистре хранилось 4 491 199 кредитных историй, в том числе по физическим лицам – 4 447 397 шт., по юридическим лицам – 43 802 шт.

Таблица 1 – Количество кредитных сделок, хранящихся в Кредитном регистре Национального банка Республики Беларусь по состоянию на 01.03.2015 г.

Вид сделки	Кол-во, всего, шт.	Кол-во действующих, шт.
Кредит	10 843 700	2 312 801
Овердрафт	1 934 253	1 114 642
Займ	5 552	4 526
Поручительство	4 515 818	1 781 948
Залог	695 021	337 734
Гарантия	4 680	2 638
Всего	17 999 024	5 554 289

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [5]

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в структуре сделок, хранящихся в Кредитном регистре, занимают сделки по кредиту. Вторую позицию занимает поручительство - один из наиболее востребованных способов обеспечения исполнения обязательств у физических лиц.

Таблица 2 – Статистические сведения по субъектам Кредитной истории и заключенными ими кредитным сделкам за 2013-2014 гг.

Наименование показателя	Физические лица		Юридические лица	
	2013	2014	2013	2014
Среднемесячное количество запросов кредитных историй банков, шт.	241 018	193 841	4 939	5 986
Среднемесячное количество заключенных кредитных сделок банками, шт.	175 609	122 946	3 569	2 873
Среднемесячное количество заключенных сделок банками, шт.	197 265	136 650	9 141	7 472

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [5]

Анализ данных дает возможность сделать заключение о том, что за 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдалось снижение активности физических и юридических лиц в заключение кредитных сделок с банками, что обусловлено возникновением макроэкономических дисбалансов в экономике, и ростом процентных ставок в банковской системе страны.

В ходе развития и совершенствования Кредитного регистра на основании опыта ведущих зарубежных стран планируется работа по следующим направлениям. Во-первых, развитие скоринга кредитной истории. Услуга кредитного скоринга может дать банкам возможность простой интерпретации кредитных отчетов, исключая субъективный характер оценки. Повышение доходности кредитного портфеля банка напрямую зависит от грамотного управления кредитными рисками. Скоринговые системы позволяют снизить риски без потери доходности. Во-вторых, разрабатывается проект о предоставлении кредитных отчетов субъектам кредитных историй в виде электронных документов на web-портале в сети Интернет. Идентификация физических лиц будет осуществляться через системы дистанционного банковского обслуживания. Данное направление позволит упростить и ускорить процедуру получения кредитных отчетов. В-третьих, ведется работа по внесению изменений в Закон «О кредитных историях», которые будут направлены на:

- расширение источников формирования кредитных историй за счет микрофинансовых и лизинговых организаций;
- расширение перечня кредитных сделок, сведения о которых включаются в кредитную историю (лизинг, факторинг и д.р.);
- расширение реквизитов по кредитным договорам (период возобновляемости, остаток срочной задолженности, ежемесячный платеж и т.д.);
- согласие на предоставление кредитного отчета в электронном виде.

#### **Использованные источники:**

1. Пленкин, В. Кредитный регистр – перспективы развития / В. Пленкин // Банковский вестник. – 2013. - №1/582. – С. 53-55.
2. Закон Республики Беларусь от 10.11.2008 «О кредитных историях»
3. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 13.02.2013 г. № 88 «Об установлении размеров вознаграждений за предоставление Национальным банком Республики Беларусь кредитных отчетов».
4. Кредитный регистр Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://infobank.by/infolineview/itemid/3443/default.aspx>. Дата доступа: 12.04.2015.
5. Кредитный бюллетень Национального банка Республики Беларусь



[Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/CreditBulletin>. Дата доступа: 13.04.2015.

**Кузнецов А.П.**  
*младший научный сотрудник*  
**Институт социально-экономического развития территорий**  
**Россия, г. Вологда**

## **ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

*В статье представлены основные проблемы состояния окружающей среды региона. Разработана методика комплексной оценки экологической устойчивости региона и проведена ее апробация на материалах Вологодской области. По результатам анализа выделены основные направления политики обеспечения экологической устойчивости.*

*Ключевые слова: Вологодская область, экология, устойчивое развитие регионов.*

На современном этапе развития социально-эколого-экономических систем наибольшую значимость приобретает их сбалансированность и устойчивость. Управление устойчивым развитием должно осуществляться на всех уровнях власти, при этом ключевым является региональный, на котором возможно более точно и эффективно определять зоны, в которых нарушен баланс экономической, социальной и экологической составляющих [1]. На наш взгляд, важным элементом управления является комплексная оценка состояние системы, которая является инструментом принятия управленческих решений. Все это определяет необходимость разработки методического инструментария оценки уровня устойчивого развития региона. При этом, актуальным и мало изученным аспектом устойчивости является экологическая устойчивость.

Для Вологодской области, как одного из индустриально развитых регионов СЗФО, экологическая устойчивость является важным фактором качества роста в целом. Анализ основных показателей антропогенного воздействия и качественного состояния окружающей среды позволяет говорить о том, что экологические проблемы для региона являются актуальными.

В области растет загрязнение атмосферы крупных городов, а также степень загрязнения водных источников. Так, в г. Вологде индекс загрязненности атмосферы вырос за 2000-2012 г. на 38%, а в г. Череповце – снизился на 20%, однако его значение в 2012 г. – 9,6 пунктов – остается достаточно высоким. Серьезной экологической проблемой региона является и высокая степень загрязненности водных источников: если в 2000 г. доля неудовлетворительных по санитарно-химическому составу проб составляла около 20%, то в 2012 г. – уже 45% от общего числа (табл. 1).

Таблица 1

**Загрязнение воздушной и водной сред Вологодской области в 2000-2012 гг. [3,4]**

	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2000 г., в %
Загрязнение атмосферы по ИЗА, п.								
г. Вологда	4	3,8	4,3	5,5	5,8	4,6	5,5	137,5
г. Череповец	12	6,8	6,3	10,39	9,3	9,9	9,6	80
Количество проб, неудовлетворительных по химическому составу, в % к общему числу проб								
Вологодская область	23,4	27,4	30,6	32,4	39,6	43	45,1	192,7

Ухудшение качества окружающей среды Вологодской области обусловлено увеличением антропогенного воздействия. Так, выбросы за 2000-2012 гг. выросли на 25% и составили в 2012 г. 598,43 тыс. т., а сбросы в открытые водоемы, напротив, снизились на 55% до 154,4 млн. м<sup>3</sup>. Большое опасение вызывает и рост количества захороняемых отходов — на 55% за 2000-2012 гг. (табл. 2).

Таблица 2

**Антропогенное воздействие на окружающую среду в Вологодской области за 2000-2012 гг. [3,4]**

Показатель	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2000 г., в%
Выбросы от стационарных и передвижных источников, тыс т.	478	600,2 2	549,3 5	539,8 4	602,7 2	598,3 2	598,4 3	125,2
Сбросы в открытые водоемы, млн. м <sup>3</sup>	240,6	181,2	170,3	148,8	149,9	156,7	154,4	64,2
Захоронение отходов, млн. т.	3644, 7	2055, 04	5032, 8	4632, 07	5087, 89	5034, 8	5671	155,6

Таким образом, увеличение антропогенной нагрузки на окружающую среду снижает ее качество и, соответственно, влияет на экологическую устойчивость развития региона. Для более точного определения характера и масштабов этого влияния необходимо провести комплексную оценку экологической устойчивости развития Вологодской области. Учитывая рекомендации и подходы международных организаций, для эффективной оценки экологически устойчивого развития территорий авторами был разработан интегральный индикатор – индекс экологической устойчивости регионального развития.

Автором предлагается подход к расчету индекса устойчивости развития региона, базирующийся на оценке, экономической и экологической, его составляющих, для чего предлагается использоваться авторскую методику расчета интегрального индекса экологической устойчивости регионального развития.

Расчет индекса экологической устойчивости регионального развития выполняется по формуле (2):

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad I \in [0;1] \quad (2)$$

где  $K_i$  – коэффициент отдельного блока;  
 $i$  – количество блоков.

Завершающим этапом оценки выступает интерпретация полученных значений агрегированного индекса (табл. 2.27).

Таблица 2.27

**Типовая таблица интерпретации полученных значений индекса**

Значение индекса	Степень устойчивости	Характеристика
$... \leq I \leq 1$	...	...
...		
$0 \leq I \leq ...$		

На наш взгляд, представленный метод обладает рядом положительных качеств, среди которых особо следует выделить следующее:

1. позволяет определять как абсолютную, так и относительную величину эколого-экономической устойчивости в рамках единой системы пределов измерений для всех регионов в зависимости от выбранных эталонных показателей;
2. включает в себя как экологические, так и экономические показатели;
3. позволяет анализировать устойчивость региона в произвольном временном интервале.

Исходя из задач эколого-экономически устойчивого развития, при проведении оценки были выделены следующие блоки:

- экологизация хозяйственного комплекса территорий;
- качественное состояние окружающей среды;
- восстановление природных ресурсов;
- устойчивое поступление финансовых средств.

Формирование блока показателей, отражающих эффективность процессов экологизации хозяйственного комплекса региона, обусловлено значительным влиянием данных процессов на общую экологическую устойчивость территорий. В промышленно развитых регионах, таких как

Вологодская область, антропогенная нагрузка на региональные экосистемы концентрируется в местах размещения факторов производства и производственных сил. Кроме того, хозяйственный комплекс загрязняет окружающую среду наиболее токсичными отходами, причем в больших количествах. Экологизация хозяйственного сектора характеризуется снижением загрязнения окружающей среды с помощью оптимизации производственных цепей, повышения эффективности работы очистных сооружений и более полной переработки отходов. Для оценки экологизации целесообразно использовать показатели, отражающие эффективность процесса очистки отходов производства.

Одним из путей достижения экологической устойчивости региона является улучшение качественных показателей состояния окружающей среды. Качественные показатели позволяют определить объемы загрязнений, накопленные в различных сферах окружающей среды, а также выделить общие тенденции распространения загрязнений по территориям в связи с гидрологическим и ветровым режимами. Для оценки по этому блоку, на наш взгляд, необходимо использовать показатели, характеризующие качественные изменения атмосферы и гидросферы региона.

Увеличение эффективности восстановления природных ресурсов наряду с предотвращением загрязнения окружающей среды служит важнейшим фактором повышения экологической устойчивости территорий. Данный процесс обуславливает восстановление экосистем от негативных эффектов антропогенного воздействия, повлекшие за собой снижение запаса природных ресурсов, в том числе биологических.

Одним из важнейших факторов, обуславливающих возможность создания на территории региона экологической устойчивости, является устойчивое и своевременное поступление финансовых средств на реализацию экологических мероприятий. Безусловно, в отсутствие устойчивого финансирования природоохранные мероприятия выполняются несвоевременно, нерегулярно, что снижает их эффективность и, в конечном счете, увеличивает денежные и временные затраты. Поэтому оценка устойчивости финансирования природоохранных мероприятий в регионе является необходимым звеном оценки экологической устойчивости.

Экологизации хозяйственного комплекса оценивается при помощи коэффициента, который отражает эффективность очистки отходов производства и потребления. Он представлен отношением объемов загрязнений, поступающих в окружающую среду, к их образованию и рассчитывается по формуле (3).

$$K'_1 = \frac{(q_{\text{выб}}/Q_{\text{выб}})/(P_{\text{выб}}/P_{\text{общ}}) + (q_{\text{сб}}/Q_{\text{жид}})/(P_{\text{сб}}/P_{\text{общ}}) + (q_{\text{отх}}/Q_{\text{отх}})/(P_{\text{отх}}/P_{\text{общ}})}{3}, K'_1 \in [0;1], K_1 \rightarrow 0 \quad (3)$$

где:  $K'_1$  – коэффициент экологизации хозяйственного комплекса, ед;

$q_{\text{выб}}$  – выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, тыс. т;

$Q_{\text{выб}}$  – суммарный объем газов, поступающих на очистку от технических загрязнений, тыс. т;

$q_{\text{сб}}$  – сбросы загрязняющих веществ в водоемы, млн. м<sup>3</sup>;

$Q_{\text{жид}}$  – суммарный объем сточных вод, поступающих на очистку от загрязнений, млн. м<sup>3</sup>;

$q_{\text{отх}}$  – объем захороняемых отходов, млн. т;

$Q_{\text{отх}}$  – объем образующихся отходов, млн. т;

$R_{\text{выб}}$  – инвестиции на охрану атмосферы, млн. руб;

$R_{\text{общ}}$  – инвестиции на охрану атмосферы, млн. руб;

$R_{\text{сб}}$  – инвестиции на охрану атмосферы, млн. руб;

$R_{\text{отх}}$  – инвестиции на охрану атмосферы, млн. руб;

$R_{\text{выб}}$  – инвестиции на охрану атмосферы, млн. руб.

Качественное состояние окружающей среды региона оценивается коэффициентом, отражающим распространение загрязняющих веществ в окружающей среде региона. Коэффициент рассчитывается по формуле (4).

$$K'_2 = ((ИЗА/ИЗА_{\text{max}})/(C_{\text{атм}}/C_{\text{общ}}) + \arctg(N/(C_{\text{вод}}/C_{\text{общ}}))/2, K'_2 \in [0;1], K_2 \rightarrow 0 \quad (4)$$

где:  $K'_2$  – коэффициент качественного состояния окружающей среды, ед;

ИЗА – значение индекса загрязненности атмосферы;

ИЗА<sub>max</sub> – максимальное значение индекса за период;

$C_{\text{атм}}$  – текущие затраты на охрану атмосферного воздуха, млн. руб;

$C_{\text{общ}}$  – объем текущих затрат на охрану окружающей среды, млн. руб;

$N$  – доля вод, отнесенных к категории «чистая» по ИЗВ, ед;

$C_{\text{вод}}$  – текущие затраты на охрану водных источников, млн. руб;

$C_{\text{общ}}$  – объем текущих затрат на охрану окружающей среды, млн. руб.

Эффективность восстановления природных ресурсов оценивается как восстановление природных ресурсов относительно общего объема их потребления (5).

$$K'_3 = ((S_{\text{лес}}/S_{\text{сплош.руб.}})/(C_{\text{лес}}/C_{\text{общ}}) + (S_{\text{воспр.}}/S_{\text{ох.угод.}})/2, K'_3 \in [0;1], K_3 \rightarrow 1, \quad (5)$$

где:  $K'_3$  – коэффициент качественного состояния окружающей среды, ед;

$S_{\text{лес}}$  – площадь лесовосстановления, тыс. га;

$S_{\text{сплош.руб.}}$  – площадь сплошных рубок, тыс. га;

$C_{\text{лес}}$  – текущие затраты на лесовосстановление в общем объеме природоохранных затрат,

$S_{\text{воспр.}}$  – площадь воспроизводственных участков в охотугодьях, тыс. га;

$S_{\text{ох.угод.}}$  – площадь охотничьих угодий, тыс. га.

Поскольку показатели, используемые для проведения оценки, могут принимать нулевые значения, в качестве метода агрегирования, на наш

взгляд, возможно использовать метод среднего арифметического. Кроме того, коэффициенты  $K_1$  и  $K_2$  являются обратными, их снижение свидетельствует о повышении общей экологической устойчивости, следовательно, для обеспечения совместимости результатов расчетов проводится инверсия их пределов. Таким образом, индекс экологической устойчивости  $I$  рассчитывается по формуле (5).

$$I = (K_1 + K_2) / 2 \quad (6)$$

По результатам оценки, проведенной с помощью приведенного методического инструментария, можно сделать выводы об основных тенденциях изменения эколого-экономической устойчивости Вологодской области за период исследования.

Индекс эколого-экономической устойчивости региона, рассчитываемый по (5), представлен на рисунке 2.14.



**Рис. 2.14. Индекс региональной эколого-экономической устойчивости Вологодской области за 2002-2012 гг.**

По результатам динамики индекса можно заключить, что основной проблемой экологической устойчивости развития Вологодской области, на наш взгляд, является отсутствие комплексного подхода к ее обеспечению. Это способствует перемещению проблем как между различными сферами (экологической, финансовой, социальной), так и внутри них, вместо их решения. Для повышения экологической устойчивости в регионе, на наш взгляд, необходимо совершенствование региональной политики в области экологически устойчивого развития по следующим направлениям:

1. Использование комплексного подхода к разработке, осуществлению и финансированию мероприятий природопользования и охраны окружающей среды;
2. Повышение платы за негативное воздействие на окружающую среду, в т.ч. в части, идущей в региональный бюджет, в размере, не угрожающем финансовой устойчивости субъектов природопользования;
3. Дальнейшее содействие привлечению бизнеса в экологическую сферу как в сфере переработки и утилизации отходов, так и в других направлениях.

Совершенствование политики в сфере экологии создаст, на наш взгляд,



необходимые предпосылки для формирования экологической устойчивости на региональном уровне.

Таким образом, предложенный нами инструментарий оценки региональной эколого-экономической устойчивости, проводимой с помощью расчета индекса эколого-экономической устойчивости, позволяет выполнить данную оценку с достаточной точностью и наглядностью. Данный инструментарий может быть использован органами государственной власти для оценки состояния в сфере охраны окружающей среды Вологодской области.

#### **Использованные источники:**

1. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития : региональное измерение : пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М. : Акрополь, ЦЭПР, 2007. — 60 с.;
2. Бобылев, С.Н. Индикаторы устойчивого развития России / С.Н. Бобылев, П.А. Макеенко // М:ЦПП, 2001. - Стр. 220;
3. Комплексный территориальный кадастр природных ресурсов Вологодской области, выпуск 16 / Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области – Вологда, 2011. – 240 с.;
4. Состояние окружающей среды в Вологодской области в 2012 году / стат. сборник // Вологдастат, 2013. – 74 с.;

*Кузнецов В.А.  
студент  
экономический факультет  
Фалина Н.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики и ВЭД  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

### **ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Формирование мирового хозяйства на рубеже XIX-XX вв. создало возможность расширения международных экономических отношений, что поставило вопрос о международной мобильности факторов производства. Наиболее подвижным является капитал, хотя, как правило, его движение подвергается более жесткому регламентированию со стороны государства. Мировое движение капитала в современных условиях служит фактором усиления интернационализации производства, увеличения темпов экономического роста и уровня занятости, развития передовых отраслей промышленности и превращает финансовые рынки в важнейший стимул развития мирового хозяйства.

Миграция капитала представляет собой объективный экономический процесс, когда капитал покидает экономику одной страны в целях получения

более высокого дохода в другой стране.

Изучение влияния миграции капитала актуально потому, что быстрый рост в последние десятилетия международной торговли, международных межбанковских кредитов, межправительственных займов и операций на фондовых и валютных биржах разных стран мира сопровождался бурным развитием международного рынка капитала.

Международное движение капитала значимо влияет на мировую экономику. Это проявляется, прежде всего, в том, что международные переводы капитала способствует росту мировой экономики. Это связано с тем, что страна, обеспеченная капиталом или капиталоемкими товарами, может наладить производство за рубежом путем инвестиционных вложений. Получить больший экономический эффект, чем в результате внешней торговли. Это вызвано тем, что в стране, принимающей капитал, может быть более дешевая рабочая сила, сырьё или более благоприятных инвестиционный климат, такой как наличие свободных экономических зон или низкие экологические стандарты.

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране. Возникает несоответствие между спросом на капитал и его предложением в различных сферах мирового хозяйства и в целях получения большей предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу.

Наиболее важные особенности движения мирового капитала начали проявляться после второй мировой войны, когда объемы внешней торговли постоянно росли, но в основном этот рост был связан с перемещением капитала, то есть экспорт капитала стал средством поощрения вывоза товаров за границу. Это связано со следующими обстоятельствами:

1. Вывоз капитала в товарной форме означает поставки машин, оборудования, технологий и т. д.;
2. Вывоз капитала - это кредиты, предоставляемые на покупку товаров со стороны кредитора;
3. Вывоз капитала - это внутрифирменные поставки товара в рамках транснациональных корпораций (ТНК).

Прямые инвестиции обнаружили тенденцию к ускоренному росту. В середине 60-х годов объем прямых инвестиций составил 108 млрд. долларов; а к концу XX века - 3 трлн. долларов.[1]

В начальный период экспорт капитала шел из индустриальных стран в сельскохозяйственные. Англия и Франция инвестировали в Индию, Египет, Алжир, Сирию и другие колонии, США - в Латинскую Америку, Германия - в Юго-Западную Африку.

Отраслевые направления иностранных инвестиций определялись уровнем экономического развития принимающих стран. В промышленно-развитых странах - в производство готовых изделий (наукоемких). В слабо развитых странах капитал направлялся в горную, горнорудную, металлургическую отрасли, кредитную систему, инфраструктуру, на освоение их

природных ресурсов.

В России в начале XX века было построено 50 тыс. верст железной дороги, из них 35 тыс. верст - с участием иностранного капитала. Банкиры Лондона, Парижа, Амстердама выделили займы в 1,5 млрд. золотых рублей. В горную, горнорудную, металлургическую отрасли было вложено 70 % всех иностранных инвестиции. Германия - в электрическую и добывающую промышленность, Англия - в нефтеперерабатывающую промышленность, Бельгия и Франция - в электрификацию страны.

В 50-60 годы XX века произошло ускорение темпов экономического развития в промышленно-развитых странах: открылись новые области приложения капитала (военные отрасли, развитие инфраструктуры, науки, образования, здравоохранения); это обеспечило огромную концентрацию капитала промышленных корпораций и централизацию банковских ресурсов, которые помогли создать дополнительные стимулы для расширения вывоза капитала; появились новые формы в вывозе капитала: создание совместных предприятий; сооружение предприятий «под ключ» (разработка проекта, вложение в него капитала, подготовка к производству); договор типа «продукт в руки» («под ключ» плюс подготовка специалистов для работы на таких предприятиях); соглашение о разделе продукции; договоры о рискованных проектах, преимущественно в области разработки добычи нефти; франчайзинг; экспорт технологии и др.

Причинами вывоза капитала также могут быть:

- наличие возможности монополизировать местный рынок принимающей стороны;
- стабильная политическая обстановка в стране-получателе;
- более низкие, по сравнению со страной-донором, экологические стандарты;
- наличие благоприятного «инвестиционного климата» в принимающей стране;

Понятие «инвестиционного климата» включает в себя такие параметры, как:

- экономические условия: общее состояние экономики (рост, спад, стагнация), положение в валютной, финансовой и кредитной системах страны, таможенный режим и условия использования рабочей силы, уровень налогообложения в стране.
- государственная политика в отношении иностранных инвестиций: соблюдение международных соглашений, сила государственных институтов, преемственность власти. [2]

Особенностью движения капитала на современном этапе является включение все большего числа стран в процесс ввоза и вывоза прямых, портфельных и ссудных капиталовложений. Если раньше отдельные страны являлись либо импортерами капитала, либо экспортерами капитала, то в настоящее время большинство стран одновременно ввозят и вывозят капитал.

В настоящее время в процессе международной миграции капитала проявился ряд устойчивых тенденций, из которых можно выделить следующие: экспорт государственного капитала растет меньшими темпами по сравнению с экспортом частного капитала; крупным импортером капитала стали США. Примерно 5 млн. американцев работают сейчас на предприятиях, принадлежащих иностранным компаниям; четко прослеживается тенденция перекрестной миграции капитала в рамках промышленно развитых стран. На долю промышленно развитых стран приходится более 70% всех иностранных инвестиций; в качестве экспортеров капитала выступает ряд развивающихся стран (Сингапур, Сянган, Республика Корея, Саудовская Аравия, Бразилия и ряд других); все больше в процессе миграции капитала стали участвовать социалистические страны, такие, как Польша, Венгрия, Чехия, а также КНР, Россия и другие страны СНГ. [3]

Международное движение капитала оказывает огромное влияние на мировую экономику. Это влияние проявляется в первую очередь в том, что международная передача капитала способствует росту мировой экономики. Капитал за границей ищет более выгодного приложения и прироста в мировых масштабах. Для стран — импортеров капитала решается проблема нехватки производственного капитала, повышается инвестиционная активность, ускоряются темпы экономического роста, углубляется МРТ и международное сотрудничество. Взаимные инвестиции укрепляют экономические связи, способствуют углублению международной специализации и кооперации производства, увеличению объемов взаимной торговли между странами.

В общем, играя стимулирующую роль в развитии мировой экономики, международное движение капитала имеет различные последствия для стран — экспортеров и импортеров капитала. Например, вывоз капитала за границу без адекватного привлечения иностранных инвестиций может замедлить их экономическое развитие, негативно влиять на уровень занятости и платежного баланса. Страны, импортирующие капитал, имеют возможность создать новые рабочие места, получить новые технологии, эффективное управление и, следовательно, ускорить научно-технический прогресс в стране и обеспечить экономический рост, улучшить платежный баланс.

Всё это не мешает и негативно воздействовать на движение капитала.

Неконтролируемый импорт может лишить национального производителя работы, на рынок могут попадать товары, прошедшие свой жизненный цикл.

Импорт ссудного капитала увеличивает внешнюю задолженность страны. Приток иностранного капитала, заменяя местный капитал либо пользуясь его бездействием, может вытеснить местный бизнес из прибыльных отраслей, а это в свою очередь может привести к угрозе ее экономической безопасности и политической зависимости от страны-

экспортера. Использование ТНК трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

Положительные и отрицательные последствия миграции капитала имеют достаточно условный характер и не учитывают многочисленные исключения. Тем не менее, международное движение капитала играет в целом стимулирующую роль в развитии мировой экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.- 4-е изд., перераб. и доп.[Текст] / Е.Ф. Авдокушин- М.: ИВЦ «Маркетинг», 2011 - 264 с.
2. Киреев А.А. Международная экономика. [Текст] / А.А. Киреев- М., Международные отношения, 2011.
3. Ломакина В.К. Мировая экономика [Текст]/ В.К. Ломакина - М., Анкил, 2012.

*Кузнецова Т.В.  
студент 5 курса  
Шапошникова Р.Р.  
ассистент*

*Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

### **К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В Российской Федерации создана основательная правовая база по вопросам экологического управления. Одна из главных задач законодательства в сфере управления экологией – создание оптимальных правовых условий для реализации права каждого на благоприятную окружающую среду и выполнения обязанности каждого сохранять природную среду, бережно относиться к природным богатствам. Несмотря на то, что указанная задача уже не одно десятилетие является первостепенной, приблизиться к ее решению до настоящего времени так и не удалось, что свидетельствует об отсутствии в арсенале действующего экологического законодательства оптимальных правовых предписаний, создающих условия для эффективного использования экологических прав и исполнения экологических обязанностей.

Основная цель экологического законодательства России - создание эффективной правовой модели регулирования общественных отношений, складывающихся в области охраны окружающей среды, адекватно отражающей соотношение экологических и экономических интересов общества, экологические приоритеты нашего государства. При этом совершенствование экологического законодательства должно быть увязано с проводимыми в стране экономическими, социальными и иными реформами [1].

В последнее время часто говорится о необходимости принятия

Стратегии экологической безопасности. Об этом говорил и Президент Российской Федерации В. В. Путин [2]

Согласно заявлению Секретаря Совета безопасности Н. П. Патрушева принятие указанной Стратегии на период до 2025 г. планировалось в 2014 году [3].

С учетом того что проблема разработки Стратегии поставлена на заседании Совета Безопасности Российской Федерации, следует предположить, что Президент Российской Федерации, высшее руководство страны рассматривают Стратегию как документ, развивающий Стратегию национальной безопасности Российской Федерации на период до 2020 года, т. е. направленный прежде всего на обеспечение национальной безопасности.

Считаем такой подход верным, поскольку иное понимание экологической безопасности не позволяет разграничить ее обеспечение и охрану окружающей среды.

Для разработки Стратегии, которая должна установить место экологической безопасности в системе национальной безопасности и охране окружающей среды, необходимы скоординированные усилия научного сообщества, органов законодательной и исполнительной власти. Системный подход к подготовке этого документа подразумевает разработку его концепции с последующим ее обсуждением.

Таким образом, для устранения пробелов в правовом регулировании управления экологией, считаем необходимым принять Стратегию экологической безопасности Российской Федерации, которая установит место экологической безопасности в системе национальной безопасности и охране окружающей среды.

#### **Использованные источники:**

1. Хлуденева Н. И. Основные направления совершенствования системы экологического законодательства / Н. И. Хлуденева // Журнал российского права, 2010 . - № 4

2. Вступительное слово Президента России на заседании Совета безопасности 20 ноября 2013 г. URL: <http://news.kremlin.ru/news/19655> (дата обращения: 01.06.2014).

3. Патрушев Н. Стратегия экологической безопасности будет разработана до 2025г. // РБК. 20.11.13. URL: <http://www.rbc.ru/fnews.open/20131120165906.shtml> (дата обращения: 01.06.2015).



*Кузнецова Т.В.  
студент 5 курса  
Шапошникова Р.Р.  
ассистент*

*Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЕЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Международное сотрудничество по охране окружающей среды является одним из важных задач ООН, для реализации которой принимаются различные программы.

Также группы государств заключают международные соглашения по защите объектов окружающей среды. Необходимость заключения соглашений, реализация совместных действий государств в сфере решения экологических проблем обусловлена глобальным характером природопользования.

При всех различиях между странами считаем неразумным игнорировать накопленный ими опыт, некоторые из них целесообразно применять и в Российской Федерации, к примеру, опыт США, поощряющий использование экологического топлива.

За последние годы в США принят целый ряд законодательных актов, направленных на улучшение экологической обстановки в городах и населенных пунктах страны. В их числе законы «Об альтернативном моторном топливе», «О чистом воздухе», «Об энергетической политике» и др. Помимо федеральных законов и государственных программ в США широко практикуется принятие законодательных актов в отдельных штатах [2].

Федеральные и «штатные» законодательные акты направлены, прежде всего, на ужесточение стандартов по вредным выбросам и установление по годам минимальных уровней закупок автомобилей на более «чистом» топливе, ниже которых нельзя опускаться, а также на экономическое стимулирование применения альтернативных видов моторного топлива [2].

Часто на практике можно столкнуться с тем, что в Российской Федерации региональные законы дублируют федеральные, при этом не учитываются особенности субъекта Российской Федерации. В этом плане можно последовать примеру Дании, где помимо общегосударственных законов правовая база предполагает различные указы, постановления и приказы по охране среды, которые принимают и издают местные органы власти в пределах своей компетенции с учетом конкретных условий отдельных районов страны [2].

Также примечателен опыт зарубежных стран в области обращения с бытовыми отходами. Например, в Швейцарии законодательно установлена обязанность сортировать мусор. За соблюдением закона следит полиция, способная привлечь нарушителя к ответственности [1].

В Японии законом предусмотрен сбор и сортировка мусора, а также его вывоз и переработка. В этой стране отходы делятся на две категории: сгораемые и несгораемые [1].

Таким образом, во многих странах уделяется большое внимание экологической ситуации. Зарубежный опыт говорит о том, что нет единых рекомендаций, постоянно действующих форм реализации политики управления экологией. Считаю целесообразным в Российской Федерации на законодательном уровне разработать систему мотивации для предприятий и населения, создать программы по утилизации отходов.

#### **Использованные источники:**

1. Мохнаткин В. В., Белякова Е. В. Рациональное обращение с бытовыми отходами как составляющая городской логистики: отечественный и зарубежный опыт / Мохнаткин В. В., Белякова Е. В. // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013. - №2. – С. 194-195.
2. Зарубежный опыт управления природоохранной деятельностью - [Электронный ресурс] / Режим доступа - [http://edu.dvgups.ru/METDOC/ENF/BGD/SIST\\_Z\\_SR\\_OBIT/METHOD/USH\\_P/WEBUMK/frame/10.htm](http://edu.dvgups.ru/METDOC/ENF/BGD/SIST_Z_SR_OBIT/METHOD/USH_P/WEBUMK/frame/10.htm)

*Кузнецова А.Р., к.э.н.  
доцент, профессор  
Исангулова А.Н.  
студент 2го курса  
Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

### **МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ООО «ВОСХОД» КАРМАСКАЛИНСКОГО РАЙОНА**

#### ***Аннотация***

В статье рассмотрено - анализы и исследовательские вопросы, связанные с подготовкой, принятием и реализацией управленческих решений; описание состояния принятий управленческих решений, в ООО «Восход» Кармаскалинского района агропромышленного комплекса, т.к. именно в различных рода предприятий возникает необходимость принятия эффективных управленческих решений.

**Ключевые слова:** управленческое решение, промышленность.

В современных условиях глобальной конкуренции, когда едва ли не все крупные предприятия обладают доступом к одним и тем же технологиям, невозможно отрицать тот факт, что огромное влияние на эффективное достижение целей организации и ее конкурентоспособность имеет такой важный фактор, как эффективное принятие управленческих решений на всех уровнях руководства организации.

Одна из основных и наиболее ответственных функций, выполняемых руководителем в процессе управления, - принятие решений. Необходимость принятия решения пронизывает все, что делает управляющий, формируя

цели и добиваясь их достижения.

Важнейшим резервом повышения эффективности всего общественного производства является повышение качества принимаемых решений, которое достигается путем совершенствования процесса принятия решений.

Практическая актуальность работы обусловлена тем, каждый человек принимает решения ежедневно и делает это в большинстве случаев без особой подготовки на уровне здравого смысла. В простых случаях результаты чаще всего соответствуют ожиданиям, а в сложных могут и не оправдать надежд. Особенно это касается разработки и реализации решений в организациях, формирование и развитие которых проходит в условиях постоянно меняющихся параметров внешней и внутренней среды. Таким образом, мы видим, что систематизация знаний имеет практический смысл и может помочь наладить процесс выработки и принятия наиболее эффективных для организации управленческих решений.

ООО «Восход» расположен на территории Республики Башкортостан Кармаскалинского района села Кармаскалы. Данное предприятие на сегодняшний день является успешным и динамично развивающимся. Выпускаемая продукция известна не только в селе Кармаскалы, а также по всему району. Основной целью предприятия является создание конкурентоспособного продукта, соответствующего всем современным требованиям качества, совершенствование ассортимента, максимального удовлетворения потребностей потребителей.

ООО «Восход» не перестаёт развиваться. На сегодняшний день его выручка за отчетный период увеличилась в 1,7 раз до 2,28 млн. руб. с 1,35 млн. руб. годом ранее. Себестоимость продукции повысилась в 1,59 раза млн. руб. Предприятие «Восход» за 2014 год получило чистую прибыль в 3,28 раза выше показателя за аналогичный период прошлого года. В ближайшие планы предприятия входит увеличение объёмов реализации, расширение ассортиментной группы и дистрибьюторской сети.

Оценка сильных и слабых сторон предприятия по отношению к возможностям и угрозам внешней среды как раз и определяет наличие у фирмы стратегических перспектив и возможность их реализации. Понятно, что при этом будут возникать препятствия (угрозы), которые необходимо преодолеть.

И данное предприятие имеет как сильные, так и слабые стороны деятельности. Сильными сторонами деятельности ООО «Восход» являются:

- специализированная направленность предприятия на экономические эффективных видов деятельности;

- широкий ассортимент продукции по каждой группе товаров;

- большой опыт работы.

В период прошлого года ООО «Восход» получил по 7т молока от каждой коровы. Между тем животноводы улучшили показатели по надоям, хороший привес молодняка, ведут работу по воспроизводству дойного стада.

В составе основного стада преобладает бестужевская порода коров.

Животноводы рассчитывают получить хороший приплод и, таким образом, постепенно увеличивать поголовье скота.

Деятельность предприятия отличается стабильным показателем: повышением производительности труда; отсутствием текучести кадров; хорошей мотивацией работников; стабильной заработной платой. Контроль за выполнением управленческих решений проводится, но отсутствует централизованная система контроля и практически для контроля не используются современные технические средства.

Для улучшения контроля в организации, предложены следующие мероприятия:

- использование современных технологий в работе по принятию управленческих решений и контроля за их выполнением, что позволит повысить эффективность работы организации в целом, и достигать высокой эффективности труда каждого сотрудника;

- необходимо осуществлять более адекватную диагностику ситуации;

- необходимо руководителю более правильно и точнее оценивать состояние ситуации при принятии решения, характер ее изменения с тем, чтобы были приняты решения и предприняты действия, обеспечивающие достижение желательного состояния ситуации;

Все сказанное свидетельствует о первостепенной значимости эффективности принятия управленческих решений и контроля за их выполнением на производстве. В настоящее время в условиях рыночной конкуренции очень важно быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию на рынке, быстро и грамотно принимать решения, четко их формулировать и контролировать их выполнение. От этого зависит стабильная финансово-экономическая ситуация на предприятии.

В заключении необходимо отметить, что в современных условиях, характеризующихся усилением конкурентных отношений, широкомасштабным распространением новых ресурсо-, энерго- и трудосберегающих технологий, растущей диверсификацией и транснационализацией бизнеса, ростом доли крупных негосударственных организаций корпоративного типа в мировом промышленном производстве и торговле, вовлеченностью крупнейших корпоративных структур во все виды социального управления, возникает необходимость усиления внимания теоретиков и практиков корпоративного управления к вопросам контроля, так как грядущее еще большее усложнение хозяйственной жизни будет требовать новых подходов к разработке адекватных систем, способных удержать порядок в сложнейших системах хозяйствования.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецова А., Мамбетова Л., Валиева Г., Кадыров Э. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН // Международный сельскохозяйственный журнал. 2014. №6. С. 49-53
2. Авзалов М.Р., Кузнецова А.Р. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО

СКОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. №11-5. С. 774-778

3. Кузнецова А.Р. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ // В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета, в рамках XXV Международной специализированной выставки «Агрокомплекс-2015».

*Кузьменко А.С., к.ф.н.  
соискатель ученой степени  
Россия, г. Красноярск*

### **КРИТИКА ТРУДОВ САИДА НУРСИ НА ФОНЕ СБЛИЖЕНИЯ РОССИИ С ТУРЦИЕЙ**

*Аннотация: В кризисное время России важно искать точки соприкосновения со своими геополитическими партнерами, в то же время необходимо отдаляться от спорных моментов, чтобы не разрушить отношения. Данная статья посвящена проблеме оценки религиозных текстов религиоведами, которые по причине своей некомпетентности вносят массу трудностей в решение различных государственных задач: укрепление государственных связей, борьба с экстремизмом и пр.*

*Ключевые слова: Ислам, Саид Нурси, Рисале-и Нур, Бадиуззаман, Турция*

Россия в тяжелых условиях внешней блокады со стороны Запада все больше сближается с геополитическими партнерами, с которыми планирует решение многих задач. Одной из таких стран является Турция, с которой в последнее время в еще большей степени налаживаются экономические отношения. В этой связи важно, чтобы взаимоотношения двух союзников крепились с каждым днем. Известно, что в Турции мусульмане занимают доминантное положение, а президент Р.Эрдаган известен своей религиозностью. В Турции насчитывается множество школ суннитского толка, одной из таких общин являются люди, изучающие наследие исламского ученого Саида Нурси, труды которого насчитывают десятки произведений, а сами книги переведены более чем на 50 языков. В одном из выступлений президент Турции заявил: «Саид Нурси является совестью турецкой нации, и без этого богослова нет турецкой морали и нравственности» [3]. Такое важное место этого богослова в Турции никак не увязывается с гонениями представителей учеников С. Нурси в России. На мой взгляд, одна из главных причин такой проблемы – это не суды, не Следственный комитет, не ФСБ, а так называемые эксперты, которых привлекают к анализу той или иной литературы. В данной статье мною



проводится пример такой работы, автором которой была Излученко Т.В., сотрудник Сибирского Федерального университета. В статье «Учение С. Нурси как результат богословского диалога в исламе» [2] она указала, на ее взгляд, ошибки этого деятеля. Цель данной статьи – проанализировать данную статью путем соотнесения выводов автора с оригиналами работ С.Нурси, а также опровергнуть высказанные идеи Излученко Т.В.

С самого начала работы Излученко Т.В. уверяет, что в трудах С. Нурси утверждается «первичность турецкого языка, который душа человека понимает без перевода». При этом она не приводит ни одной ссылки на книги, что делает её высказывание сомнительным. Известно, что в исламской доктрине арабский язык является первичным, все молитвы читают на арабском, даже простые мольбы к Богу желательны на арабском, основываясь на том факте, что это Сунна. Чтобы убедиться в ложном заявлении Излученко Т.В. приведем цитату из трудов С.Нурси. Так как многая литература запрещена для распространения на территории РФ, возьмем цитаты из оригиналов на турецком, которые можно найти в интернете. Саиду Нурси задали как-то вопрос: «Чему в это время будет лучше отдать большее предпочтение, стремлению заучить весь Коран наизусть или же заниматься переписыванием Рисале-и Нур?». Он написал в своей работе, что здесь имеется «очевидный ответ, потому что Коран во всей этой вселенной и в каждом веку обладает самой великой степенью. *Чтение и заучивание Корана...является предпочтительным и превосходящим любое служение.* Однако по причине того, что Рисале-и Нур является также аргументом и доводом истин веры этого Величественного Корана, и с позиции его чтения и заучивания является причиной и средством для этого, а также комментарием и толкованием его истин, то так же необходимо наряду с заучиванием Корана стараться и в служении Рисале-и Нур» [6, стр. 45]. Тем самым С.Нурси говорит о том, что Коран, написанный на арабском, всегда был и будет книгой номер. Также Саид Нурси писал: «...неопровержимые доказательства «Рисале-и Нур» твердо обосновали, что точный перевод Корана невозможен, и *другой язык помимо арабского не сможет сохранить особенности и тонкие смыслы Корана*» [4, стр. 61]. К тому же у самого С.Нурси есть труды на арабском, и ученики этого ученого читают их по всему миру.

Далее Излученко Т.В. пишет, что «согласно Нурси, душа верующего сможет ответить на все вопросы, если тот прочитал трижды «Рисале-и Нур». Отсутствие ссылок на оригинал говорит, что это очередная ложь Излученко Т.В.. Я требую цитаты из любой книги С.Нурси с такими словами, но заранее напишу, что таковых слов в его трудах нет. Поэтому называю это попыткой дискредитации. Сам же С.Нурси писал: «*Всевышний дарит Рай и вечное счастье лишь по Своей истинной Милости и Щедрости. И ты всегда прибегай в мольбе к Его Милости и Щедрости*» [7, стр. 351]. Также он писал: «*Ад является наказанием за поступки, но Рай может быть дарован лишь по Милости Аллаха*» [5, стр. 85]. Таким образом, никаких указаний на



заявленный Излученко Т.В. тезис в трудах С.Нурси нет, что делает ее работу схожей желтой прессе, где по заказу «третьих лиц» оскорбляют и унижают любого для достижения низменных целей. Неужели такие люди могут называться учеными? Их нужно отдалить от любого рода экспертиз, лекций и пр.

Далее, выделяя отличительные черты учения Саида Нурси, Излученко Т.В. утверждает, что «согласно Нурси, страшный суд на земле уже начался». Она, видимо, не знает, что существуют малые и большие признаки Судного дня. Большинство теологов утверждает, что уже давно имеют место малые признаки судного дня. Однако Излученко Т.В., не имея представления об одном из 6 столпов Веры, обвиняет в чем-то учение С.Нурси. Поэтому это не может быть отличительной чертой, это описано во всех исламских книгах по теме Судного Дня.

Следующая отличительная черта С.Нурси, по мнению Излученко Т.В., – это то, что «верующие не должны обращать внимания на государственные границы и законы». Что она этим хочет сказать? Если бы этот лозунг был в основе учения С.Нурси, то президент Турции не хвалил бы как самого Саида Нурси, так и его учеников [2]. Более того причина запрета книг С.Нурси в России вообще не связана с этой мыслью. Это уже исключительная фантазия Излученко Т.В., не требующая опровержения.

Далее автор говорит, что скончался «последний ученик самого С. Нурси Мустафа Сунгур», добавив, что именно он осуществлял контроль «переиздания «Рисале-и Нур» и перевод на другие языки, в частности на русский». Откуда такая информация у исследователя из Красноярска, не знающего турецкий и не бывавшего в Турции – вопрос открытый для самого автора. Где сказано, что Мустафа Сунгур – это последний ученик С.Нурси? Добавим лишь, что в источнике, на который ссылается сама Излученко Т.В. было сказано: «После погребальной молитвы Эрдоган выразил свои чувства словами: «Пусть простит Аллах Мустафу Сунгур бея...На протяжении всей жизни они долго и упорно трудились. Они испытали серьезные страдания и боль...Проявленный к ним интерес очень ясно показывает - кто есть кто» [2]. При этом президент Турции не говорил о том, что эти люди призывают к антигосударственным лозунгам, а хвалил его. Это еще раз подтверждает высокий статус С.Нурси в Турции в глазах государства и общества.

Пиком непрофессионализма Излученко Т.В. явилась таблица «Аналитическое сравнение учения С. Нурси с ортодоксальным исламом». Разберем основные пункты на предмет соответствия реальности.

1. Почему-то Излученко Т.В. утверждает, что соблюдение пяти столпов веры у С.Нурси какое-то особенное. Чтобы это доказать она пишет, что у них (речь об учениках С. Нурси) «обязательно, близко к обязательному выполнение ночного намаза», а в ортодоксальном Исламе просто «обязательно». Что такое близко к обязательному? К тому же укажем на очередную грубую ошибку Излученко Т.В., что существует «5 столпов веры». Видимо, Излученко Т.В. не знакома с терминологией в Исламе. Вера

в арабском – это Иман, и существует 6 столпов Имана. Что же касается 5 столпов Ислама, то это иное, лишь дилетант (как Излученко Т.В.) не знает этого.

2. Излученко Т.В. утверждает, что С.Нурси и его последователи не признают Библию и Тору. Однако следует напомнить, что в Исламе отрицающий Тору и Библию считается немусульманином. В очередной раз отсутствующие ссылки на оригинал указывают на ложь автора в этом отношении. В частности, сам С.Нурси написал: «Подобно тому, как это светлое доказательство единобожия подтверждается единогласием и достоверными преданиями прошлого и будущего, также его подкрепляют и подтверждают сотни указаний *таких небесных книг, как Тора и Евангелие...*» [7, стр. 232]. В другом месте в этой же книге он пишет: «В качестве образца, *приведём несколько примеров из Торы, Евангелия и Псалтыря, касающихся нашего Пророка*». Далее он говорит: «*Вот слова из Евангелия: «Я уйду, дабы пришёл к вам Фараклит». То есть, дабы пришёл Ахмад... Другая фраза Евангелия: «Я прошу у Господа такого пророка, отличающего истину от лжи, который был бы с вами до самой вечности*». Также он пишет: «*Вот фраза из Торы: «Мать пророка Исмаила Хаджар будет иметь ребёнка, и из потомков его выйдет один такой, чьи руки будут выше всех, и руки всех протянутся к нему в смирении и покорности*». Таким образом, С.Нурси сам цитирует стихи из Евангелия и Торы. Что заставило Излученко Т.В. явно лгать – вопрос открытый.

3. Излученко Т.В. утверждает, что ученики С.Нурси считают своего учителя «пророком сегодняшнего времени». В Исламе однозначно указано, что последний Пророк – это Мухаммад, а кто так не считает, тот не признается мусульманином. Очередная клевета и свидетельство непрофессионализма Излученко Т.В., что также легко доказать на основе цитат из книг С.Нурси: «*Потому что Мухаммад (Мир Ему и Благо) - это последний из пророков...его религия и призыв обращены ко всему роду человеческому, и он...дает урок всем людям по всем истинам, и доказывает это в блестящем виде вот уже четырнадцать столетий, и является основанием для гордости рода человеческого*» [7, стр. 138]. Также С.Нурси писал: «*Пророк Мухаммад (Мир Ему и Благо) - имам всех верующих, проповедник всего человечества, предводитель всех пророков (в т.ч. и последний из них), господин всех праведников и глава в кругу восхваляющих и прославляющих Творца, состоящем из пророков и святых людей*» [7, стр. 231]. Также С.Нурси писал: «*Из истории известно, что два таких знаменитых прорицателя-ясновидца, как Шикк и Сатих, незадолго до пророческой миссии Мухаммада (Мир Ему и Благо) сообщали о его пророчестве и о том, что он будет Последним Пророком перед Концом Света. Подобных достоверных исторических сообщений было зафиксировано много*» [7, стр. 561].

4. Излученко Т.В. далее в статье, противопоставляя, на ее взгляд, ортодоксальных мусульман ученикам С.Нурси, утверждает, что они

(ученики) не почитают «могилы Мухаммада и его семьи, праведных халифов», а почитают на ряду с местами хаджа «места жизнедеятельности С. Нурси и его ближайших учеников». Как и ранее у Излученко Т.В. нет никаких ссылок. Естественно, что это ложь, замаскированная лицом «религиоведа». Для доказательства приведем цитаты из трудов С.Нурси: «Интересно, *кроме аравийца Мухаммада (Мир Ему и Благо), кто появился в мире более знающим, умелым и содержательным по вышеизложенным качествам и обязанностям?* И был ли когда-то за все времена кто-то более подходящий, более достойный звания пророка и обязанности призыва и сообщения, чем он? Нет! Нигде и никогда! Если точнее, он - предводитель всех посланников, имам всех пророков, глава всех праведников, самый близкий из всех приближенных, самый совершенный из всех созданий, повелитель всех наставников» [7, стр. 59]; «Также поймешь тайну того, почему даже *самый великий праведник не сможет достичь степени ни одного пророка*» [7, стр. 130]. Также он писал: «*Единодушное согласие ученых Ахл-и Суннат валь-Джамаат в том, что после пророков лучшими представителями рода человеческого являются сподвижники*» [7, стр. 475]. Также он писал: «В постскрипуме этого "Слова" прекрасно и ясно доказывается, что *уровень сподвижников Пророка (Мир Ему и Благо) является более высоким, чем уровень праведников (аулия), а также здесь твердо доказывается, что после пророков в человеческом роде самыми выдающимися личностями являются сахабы, т.е. сподвижники Пророка (Мир Ему и Благо), и что достичь их степени невозможно*» [7, стр. 760]. Тем самым видно, что С.Нурси не считал себя лучше ни пророков, ни семьи Пророка Мухаммада, ни сподвижников. Естественно, что ученики С.Нурси тем более не превозносятся выше пророков и сподвижников.

5. Нельзя не отметить следующие слова Излученко Т.В. в отношении С.Нурси и его учеников, определяя их особенность, на ее взгляд: «Резко негативное отношение к занятиям наукой, особенно философией, так как она ведет к заблуждению и отдалению от Аллаха». В какой книге С.Нурси говорит о том, что математика или биология отдаляют от Аллаха? Если речь лишь о философии, то этого в статье нет, однако и в отношении философии нужно сказать, что сам С.Нурси учил философию и опроверг идеи её основных лидеров в отношении тем, касающихся материализма. Сам С. Нурси писал: «*Атака "Рисале-и-Нур" и его мощные удары по философии не касаются абсолютно всей этой науки, а только лишь вредной ее части.* Потому что часть философии и мудрости, служащая общественной жизни людей, воспитанию и совершенству человечества, а также развитию мастерства находится в мире с Кораном и спорить с ним не может. *К этой части "Рисале-и-Нур" претензий не имеет.* Что же касается другой части философии, то оттого, что она стала причиной для заблуждений и неверия, завело человечество в болото натурализма и дала такие результаты, как распутство, разгул грехов, рассеянность и заблуждение, а также выходит против потрясающих истин Корана со своими диковинами, подобными

колдовству, то «Рисале-и-Нур» в большинстве своих частей с помощью верных весов и устойчивого, основательного равновесия бросает вызов этой сошедшей с пути части философии и бьет ее. *К честной же, полезной философии претензий не имеет.* Поэтому учащиеся и учителя входят и должны входить в школу «Рисале-и-Нур» без споров и сомнений» [4, стр. 3]. Также в другой работе он пишет: *«Каждая из наук, которую вы изучаете, своим особым языком непрерывно упоминая Аллаха, знакомит нас с Творцом, дает нам познать Его»* [4, стр. 17]. Также в другой работе он писал: *««Рисале-и Нур» показывает свет единобожия и, приводя примеры и факты из материального мира, разъясняет истины веры. Используя те же науки и знания, что изучаются в лицеях и университетах, на тех же примерах демонстрирует доводы истин веры на уровне ясности и очевидности взошедшего солнца»* [6, стр. 3]. Итак, С.Нурси не порицает, а хвалит науки, но в той части, в которой это помогает возвыситься человеку.

Таким образом, во всей статье Излученко Т.В. нет ни одного тезиса, который приведен с указанием на первоисточник. Откуда же она берет эти мысли? Неужели это умышленная попытка дискредитации известного во всем мире богослова? В любом случае, мною было доказано, что её мысли – это или свидетельство её невежества, или умышленное искажение фактов. Надеюсь, что она и ей подобные «эксперты» будут отстранены от любой работы, связанной с Исламом до того момента, пока они не повысят свой уровень, или хотя бы не будут лгать в отношении известных вещей. В противном случае вновь и вновь будут запрещать книги на основе дилетантских заключений, будут сажать в тюрьмы невинных людей. Что касается геополитических союзников, то конкретно критика С.Нурси может навредить отношениям с Турцией, так как известно что турецкие власти на государственном уровне взяли под защиту наследие этого богослова.

#### **Использованные источники:**

1. Излученко Т. В. Учение С. Нурси как результат богословского диалога в исламе. Серия «Политология. Религиоведение». 2013. № 2 (11), ч. 1. С. 295–300.
2. Покинувшего этот мир ученика Саида Нурси проводят в последний путь первые лица государства и народ [Электронный ресурс] // Ислам сегодня : информ.-аналит. портал. – URL: // <http://islam-today.ru/article/5872/>
3. Эрдоган: Саид Нурси – совесть турецкой нации. Режим доступа: <http://www.islamnews.ru/news-27054.html>.
4. Asa-i Musa. Nş. Sözlür, 2012, стр. 61.
5. Lemalar. Nş. Sözlür, 2005, стр. 85.
6. Kastamonu. Nş. Sözlür, 2012.
7. Sözlür Nş. Sözlür, 2012, стр. 351.

*Кузьменко В.Д.  
студент 2-го курса  
факультет «Международные финансы»  
Васьбиева Д.Г., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Иностранные языки-4»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **RUSSIAN ECONOMY UNDER CONDITIONS OF GLOBAL TURBULENCE**

Politics is known to influence the economy strongly. Interestingly, clear correlation between the political turbulence and the economic fluctuations in world economy. The sanctions that were imposed on the Russian Federation and European Union have a significant impact on their economies. The ban on loans for the Russian banks and the ban on cooperation in energy sector put the Russian economy in a tough spot. With rising interest rates, high rates of inflation and lowered amount of investments the future of the country bears many risks.

The Russian economy is near stagnation, with continued lowered domestic demand leading to growth of 0.8 percent in the first half of 2014. According to the World Bank with continued lowered domestic demand leading to growth of 0.8% in the first half of 2014, there are substantial risks to the medium-term outlook for Russia's 2014-2016 growth [1]. A return to a higher growth in Russia will depend on solid private investment growth and a lift in consumer sentiment, which will require creating a predictable policy environment and addressing the unresolved structural reform issue. A more balanced and diversified portfolio of national assets, including natural resources, capital and economic institutions, will help overcome structural constraints to growth. Institutional weaknesses are now the main obstacles on the road to greater economic efficiency and a higher growth potential.

The Russian embargo on import of most agricultural products from all the countries that had either implemented economic sanctions against Russia or joined them, created risks for Europe's short-term outlook. The Russian market makes up 10% of the total food export from Europe, which makes the agricultural sector lose a solid portion of their profits. As to medium-term risks, experts don't expect substantial risks for the European economy except for a slight decrease in the economic growth. But the long-term risks may hurt hard. As Europe is still highly dependent on the Russian gas and oil, any countersanctions by Russia in the energy sector will have a very strong impact if Europe doesn't find alternative energy sources. According to the Russian Prime Minister Dmitry Medvedev imposing sanctions on the car-manufacturing sector will hurt the European economy, as the European manufacturers hold many assets in Russia and this market is of great importance for them. Germany has already stated that they will not impose any new economic sanctions against Russia, which is probably because of the risks it might bring with it. Although America actively participates



in the process, sanctions don't bear any substantial economic risks. The only problem is that all the relationships that have been developed between Russia and the USA since the Cold War might be soon gone if either side doesn't stop holding its own ground in the conflict.

#### **References:**

1. Russia Economic Report 32: Policy Uncertainty Clouds Medium-Term Prospects. Press Release. 2014. Available on: <https://www.worldbank.org/.../2014/.../russia-ec...>
2. Szanyi, T. (2014). Possible effects of the Russian embargo on food taxes. BRE Review. Issue n.6, 2014. pp. 9-10.

*Кузьмичева Е.В.*

*магистрант*

*Блинников В.А., д.ю.н.*

*профессор*

*кафедра Гражданское право и процесс*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)*

*ДГТУ*

### **СВОБОДНАЯ ОЦЕНКА СУДОМ УСТНЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ**

Устные доказательства имеют большое значение для установления обстоятельств гражданского дела. Исходя из принципов гласности и непосредственности процесса суд исследует не только материальные носители информации, но и поведение лиц, участвующих в деле или содействующих правосудию. Очевидно, что факты и явления, имеющие юридическое значение, отражаются не только, а зачастую и не столько в предметах материального мира, сколько в психике субъектов спорного правоотношения либо лиц, иным образом причастных к этому правоотношению. Устные доказательства, представляемые сторонами и свидетелями для исследования и оценки судом, имеют определенную специфику. В отличие от письменных и вещественных доказательств устные доказательства присущи индивиду, который представляет сведения, имеющие отношение к фактическим обстоятельствам рассматриваемого гражданского дела. Исследование и оценка устных доказательств судом, таким образом, зависят не только собственно от их содержания, но и от факторов, связанных с личностью и процессуальным положением лица, которое является их источником.

В отличие от заключения эксперта устные доказательства не носят узко специального характера, отражают не профессиональный, но личный, зачастую заинтересованный взгляд участника процесса на те или иные юридически значимые факты, чем определяются сложность и многоаспектность исследования и оценки данного типа доказательств.

К устным доказательствам причисляют объяснения сторон, показания свидетелей. Оценка доказательств, в том числе и устных, преследует, как уже неоднократно подчеркивалось, цель: установление фактических



обстоятельств дела с позиций внутреннего убеждения, исходя из критериев достоверности и непредустановленности каждого из доказательств. Между тем на установление достоверности каждого из доказательств и формирование внутреннего убеждения судьи влияют многие факторы, которые зависят от критерия, положенного в основу деления. Данный критерий и будет выявлять особенности их оценки, а также влиять на восприятие доказательств судьей и их процессуальное регулирование.

1. Если в качестве критерия будет выбрано процессуальное положение субъекта процесса, то стороны и третьи лица, дающие, согласно ст. 68 ГПК РФ, объяснения, а также свидетели, дающие, согласно ст. 69 ГПК РФ, показания, будут иметь принципиально разное положение, исходя из которого сам процесс представления доказательств и процедура их оценки будут иметь различный результат и значение для фактических обстоятельств дела. Данные участники процесса будут различаться по наличию или отсутствию самостоятельных процессуальных интересов, наличию ответственности за представление ими недостоверных сведений, а также целям участия в процессе и своему отношению к тем фактам, установление которых является целью оценки и исследования данного вида доказательства.

2. Если критерием устных доказательств считать способ выражения сведений, являющихся объектом того или иного вида доказательств, то суду необходимо будет оценивать высказывания. Однако высказывания участников процесса, о которых идет речь, также следует поделить на три категории:

- показания (данный термин традиционно применим к сведениям, представляемым свидетелями по делу). Показания суд получает путем допроса свидетелей;

- признание стороной определенных фактов и обстоятельств, на которых противоположная сторона основывает свои требования;

- объяснения сторон и третьих лиц. При этом формально юридически речь не идет о допросе сторон и третьих лиц судом либо о перекрестном опросе сторон.

Все эти категории высказываний могут быть рассматриваемы судом как равнозначные доказательства по неким определенным правилам (методам), исходя из конечной цели свободной оценки - установления достоверности доказательств, что, однако, не снимает необходимости учитывать как специфику каждого из видов высказываний, так и особенности их регулирования в процессуальном кодексе.

Согласно ч. 1 ст. 68 ГПК РФ объяснения сторон и третьих лиц об известных им обстоятельствах, имеющих значение для правильного рассмотрения дела, подлежат проверке и оценке наряду с другими доказательствами. Толкование самой формулировки нормы закона уже наводит на некоторые размышления. С одной стороны, законодатель формально закрепляет за объяснениями сторон силу полновесного

доказательства. С другой стороны, как бы указывает, что, несмотря ни на что, объяснения все же следует исследовать наряду с другими доказательствами, презюмируя самой формулировкой их второстепенное значение по отношению к другим видам доказательств. Интересна также и еще одна формулировка ст. 68 ГПК РФ: "В случае, если сторона, обязанная доказывать свои требования или возражения, удерживает находящиеся у нее доказательства и не представляет их суду, суд вправе обосновать свои выводы объяснениями другой стороны". Данная формулировка, предусматривающая доказательственное значение объяснений сторон как некую санкцию за бездействие, уже не оставляет никаких сомнений в малозначительности объяснений сторон для суда. Как указывал С.В. Курылев, "несмотря на признание многими юристами в настоящее время за показаниями сторон значения доказательства, признание это носит большей частью декларативный характер". С момента издания монографии Курылева прошло более полувека, однако в отношении объяснений сторон в гражданском процессе ничего не изменилось. В известной степени судебная практика подтверждает данную позицию. Так, в одном из определений Верховного Суда Российской Федерации указано, что "доводы и объяснения истца (в части подтверждения размера морального вреда) не нашли подтверждения доказательствами". Не "другими доказательствами", а именно доказательствами, что неслучайно для категории гражданских дел, где определение размера ущерба носит субъективный и оценочный характер. В ряде случаев суд высшей судебной инстанции и вовсе почти противопоставляет доказательства по делу и объяснения сторон, указывая, что стороны "не представили объяснений и доказательств по своим требованиям".

*Куколь К. Ч.  
студент 2 курса  
РАНХиГС  
Тамбовский филиал  
Россия, г. Тамбов*

## **ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**Аннотация:** в статье рассмотрены ключевые направления формирования кадрового резерва в системе образования. Особое внимание уделено проблеме формирования резерва управленческих кадров в системе образования, способных решать задачи коммерческого освоения инновационных разработок.

**Ключевые слова:** кадровая политика, кадровый резерв, экономика образования.

Происходящие в настоящее время в нашей экономике фундаментальные изменений предполагают создание экономики инновационного типа и требуют притока не только мотивированных, но и

высокопрофессиональных кадров во все сферы народного хозяйства, в том числе и в сферу образования [2, 3].

Проблемы, которые вынуждены решать научные и профессиональные образовательные организации, связаны с дефицитом управленческих знаний и навыков, необходимых для коммерческого освоения результатов научной деятельности [6].

Формирование кадрового резерва находится в тесной взаимосвязи со всеми остальными процессами работы с человеческими ресурсами (подбором, адаптацией, обучением, мотивацией) и в тоже время является самостоятельным направлением деятельности в системе управления персоналом организации. Формирование резерва должно базироваться на следующих основных принципах [1]: постоянство и непрерывность; соответствие целям и перспективным планам развития учреждения; предоставление равных возможностей всем претендентам на включение в резерв.

Работа по формированию кадрового резерва представляет собой комплекс последовательных этапов. Рассмотрим их подробнее. Прежде всего, необходимо провести мониторинг сложившейся кадровой ситуации в организации, т. е. определить потребность в резерве. На основе текущих и долгосрочных планов развития следует спрогнозировать, какие изменения могут произойти в структуре [5].

Отбор кандидатов представляет собой многоступенчатую процедуру, включающую следующие пункты [7]:

- просмотр личных дел сотрудников;
- наблюдение за действиями и поведением сотрудников в различных ситуациях;
- проведение различных анкетирований и тестирований среди работников, выдвигаемых в резерв для выявления их профессиональных и личностных качеств;
- интервьюирование с претендентами для выяснения их потребностей, мотивов деятельности, карьерных ожиданий и т. д.;
- сопоставление профессиональных и личных качеств претендентов с квалификационными требованиями к должностям;
- сравнительная оценка выдвинутых кандидатов и выбор из них наиболее подходящих для той или иной должности;
- корректировка предварительных списков и составление единого сводного списка кадрового резерва организации на основе тщательной и объективной оценки и сравнения кандидатов.

После составления списка кандидатов в резерв необходимо разработать для каждого из них индивидуальную программу подготовки. Содержание этой программы зависит от многих факторов: уровня квалификации кандидата, занимаемой должности (на момент включения в резерв), стажа работы, профессиональных знаний, умений и навыков. Важно также учитывать такие психологические и физиологические особенности,

как тип личности, темперамент.

Программа обычно состоит из теоретической и практической частей. Теоретическая часть подразумевает пополнение и углубление уже имеющихся знаний и получение новых, необходимых для занятия определенной должности (обучение на курсах переподготовки и повышения квалификации, получение дополнительного образования). Практическая часть нацелена на приобретение практических навыков работы и включает прохождение всевозможных тренингов, участие в деловых играх, индивидуальную подготовку под руководством опытного специалиста и стажировку на резервной должности. Нередки случаи, когда сотрудники, собирающиеся освободить занимаемую должность (например, при выходе на пенсию или в декретный отпуск), готовят себе преемников из числа наиболее перспективных коллег.

Особое внимание следует уделять подготовке управленческого резерва, т. е. кандидатов для замещения руководящих должностей. При его формировании очень важно соблюсти не только формальные требования (квалификацию, стаж, возрастной ценз), но и выявить управленческий потенциал каждого претендента: умение самостоятельно принимать решения и готовность брать ответственность за их последствия, умение оценивать риски, грамотно аргументировать свою позицию по различным вопросам, владение навыками ведения переговоров, организаторские способности (умение сплотить коллектив, мобилизовать его силы на решение поставленных задач), стрессоустойчивость. Не последнюю роль играет и авторитет претендентов среди коллег. Для наглядности и обеспечения контроля за своевременностью прохождения кандидатами всех этапов подготовки необходимо создать Сводный график подготовки кандидатов в резерв.

Выдвижением кандидатов в резерв и разработкой их программ подготовки занимаются непосредственные начальники подразделений. Общий контроль за соблюдением графиков прохождения обучения, а также ведение и корректировку плана формирования резерва и списков резерва осуществляет специально назначенный для этой работы координатор.

Предложенные методические рекомендации по совершенствованию кадровой политики будут способствовать достижению следующих целей развития учреждений системы образования:

- повышение имиджа образовательного учреждения в социуме;
- распространение инновационного опыта работы;
- создание единой информационно-образовательной среды; повышение эффективности взаимодействия участников образовательного процесса;
- организация системы работы с педагогическими кадрами, обеспечивающей гибкое реагирование на изменение образовательной ситуации;
- создание творческой атмосферы;
- рост достижений всех субъектов образовательного пространства;

- совершенствование инфраструктуры системы образования [4].

Формирование кадрового резерва в системе образования - насущная необходимость. Продуманная и организованная кадровая политика учреждений системы образования будет способствовать повышению экономической эффективности как отдельно взятого учреждения, так и отрасли в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Еремкин, А. И. Внутривузовская система формирования, обучения и развития управленческого персонала: учебное пособие / А. И. Еремкин, С. Д. Резник, О. А. Сазыкина. - Пенза: ПГУАС, 2006. - 208 с.
2. Костылева С.Ю. Экономические отношения субъектов образовательного пространства в РФ // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. -2011. -№ 5. -С. 52-60.
3. Костылева С.Ю. Институциональная теория анализа трансформации экономических отношений в высшей школе России // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. -2013. -№ 3. -С. 85-95.
4. Костылева С.Ю. Совершенствование региональной инфраструктуры системы высшего образования в России: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2006.
5. Костылева С.Ю., Гаврилова Е.А. Управление развитием персонала в контексте совершенствования социально-трудовых отношений // Экономические науки. -2008. -№ 41. -С. 108-111.
6. Макаров И.Н., Костылева С.Ю. Где выращивают бизнес? Партнерство бизнеса и государства: роль системы высшего образования в инновационном развитии страны // Креативная экономика. -2009. -№ 5. -С. 13-21.
7. Резник С.Д., Фомин Г.Б. Формирование резерва управленческих кадров высших учебных заведений // Вестник КемГУ. -2012. -№1. -С. 319-324.

*Кулабухова М.А.*

*Козел И.В., к.э.н.*

*доцент*

*Ставропольский государственный*

*аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК**

### **ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ**

Прежде чем начать производство продукции фирме необходимо определить, какой доход и какую прибыль она может получить. Прибыль фирмы зависит от спроса и затрат на производимую продукцию. Издержки возникающие в процессе производства могут выступать ограничителем прибыли и фактором, оказывающим влияние на объем выпускаемой продукции. Поэтому руководителям фирмы необходимо проводить анализ



уже имеющихся затрат, а также производить расчет их величины на перспективу. Издержки производства в общем виде представляют собой стоимостное выражение затрат всех производственных факторов, необходимых фирме для осуществления своей деятельности. Именно поэтому тема, касающаяся планирования издержек, является наиболее актуальной в настоящее время.

Фирма затрачивает различные ресурсы в ходе своей производственно-хозяйственной деятельности. В планировании все затраты разделяют на единовременные и текущие.

Единовременные затраты – это затраты, которые связаны с расширением материально-технической базы. Наиболее часто они представлены в виде инвестиций, под которыми понимают ресурсы, вложенные в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли от социального эффекта.

Текущие затраты – это ресурсы организации, направленные на обеспечение её текущей деятельности. Этот вид затрат имеет наибольший удельный вес во всех затратах организации. Он включает в себя затраты по использованию в производственном процессе сырья, материалов, основных производственных фондов, топлива и энергии, комплектующих изделий. Текущие затраты возвращаются предприятию в составе выручки от реализации продукции по завершению цикла производства и реализации продукции [2, с.114].

Частью издержек фирмы выступает себестоимость продукции. С экономической точки зрения издержки и себестоимость однородны, с точки зрения количества – разнородны:

- себестоимость компенсируется через цену продукции, а у издержек источником компенсации выступают цена и прибыль;
- издержки всегда количественно больше себестоимости;
- издержки есть функция времени, чем больше времени, тем больше издержки [2,с.121].

Целью планирования издержек является оптимизация текущих затрат фирмы, направленная на обеспечение необходимого роста рентабельности и прибыли на основе целесообразного использования ресурсов всех видов.

При планировании издержек следует обратить внимание на выявление резервов снижения себестоимости, а также размеров и причин возникновения затрат, не обусловленных нормальной организацией процесса производства: потерь от простоев машин и оборудования, сверхнормативных расходов ресурсов, изменение объема работ по подготовке производства, внедрению новых технологий.

План по издержкам фирмы включает в себя такие разделы, как:

- расчет снижения себестоимости продукции за счет влияния на нее технико-экономических факторов;
- калькулирование себестоимости видов продукции;
- смета производственных затрат.



Планирование себестоимости осуществляется с использованием следующих методов:

1) Пофакторный. Показывает степень влияния технико-экономических факторов на издержки в отчетном году по сравнению с базисным.

2) Сметный. Заключается в обосновании каждой статьи себестоимости с помощью сметы затрат.

3) Метод калькуляций. С помощью применения данного метода обосновывается величина издержек на производство единицы продукции, работ, услуг или их элементов.

4) Нормативный. Уровень издержек на производство и реализацию продукции рассчитывается на основе заранее составленных норм и нормативов.

Расчет плановых калькуляций производится по всем видам продукции, предусмотренным в плане. Если номенклатура выпускаемых изделий велика, то плановую калькуляцию рассчитывают по группам однородных изделий. Себестоимость впервые производимых изделий определяется на основе сметных калькуляций, разработанных в соответствии с проектными расчетами.

Плановая смета затрат составляется для определения общей суммы всех плановых затрат. Помимо определения общей суммы расходов плановая смета затрат преследует следующие цели:

- расчет себестоимости, валовой, товарной и реализованной продукции;

- расчет нормативов оборотных средств и других экономических показателей работы;

- определение структуры затрат на производство и их анализ;

- проверка согласованности частей плана по издержкам.

Методы составления сметы затрат на производство зависят от конкретных задач планирования, и поэтому могут различаться. Одним из таких методов является сметный, заключающийся в том, что смета затрат рассчитывается в целом по предприятию, а издержки по отдельным экономическим элементам берут из разделов тактического плана. Другой метод составления сметы затрат – калькуляция себестоимости, основанный на калькуляции себестоимости товарной продукции [1, с.524].

В России на предприятиях из перечисленных методов планирования издержек наиболее часто применяют нормативный, например в ОАО «Газпром», где нормативный метод используется при составлении калькуляции затрат на изготовление продукции. Расчет осуществляется на основе действующих норм и нормативов. При этом используют не только общие нормативы, но и нормативы на содержание и ремонт оборудования, управленческие и другие виды косвенных расходов. После расчета калькуляции по каждому виду выпускаемой продукции составляется общий план себестоимости выпускаемой продукции. Нормативная калькуляция на

каждый вид продукции позволяет оценить размер не только себестоимости, но и незавершенного производства. Действенность нормативного метода основана на том, что он предполагает своевременное вмешательство в формирование производственных затрат, является средством ресурсосбережения и дает возможность выявить резервы снижения затрат, снижает себестоимость продукции и повышает рентабельность производства.

Таким образом, фактор издержек является определяющим в стратегии фирмы, её гибкости в рыночных условиях, так как непосредственно оказывает влияние на величину прибыли, поэтому любой фирме, действующей на рынке, необходимо проводить анализ имеющихся издержек, а также проводить расчет их величины в перспективе.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева Н.В., Козел И.В. Развитие кластерных формирований, как значимая тенденция мировой экономики // Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития агробизнеса в условиях модернизации экономики». – 2012. – С. 58-60.
2. Воробьева Н.В., Козел И.В., Игнатенко В.В. Особенности развития внешнеэкономического комплекса регионов России / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства. 2013. С. 34-38.
3. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия/В. Я. Горфинкель. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2013. – 670С.
4. Ильин А.И. Экономика предприятия/ А.И. Ильин. – Минск: «Новое знание», 2009. – 236с.
5. Козел И.В. Особенности сегментирования на страховом рынке / Страховой бизнес. 2012. № 4. С. 27-33.
6. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России / Kant. 2012. - № 3. - С. 93-94.
7. Козел И.В., Масленникова Н.В. Практика использования опросных методов определения базовой цены на продукцию / European Social Science Journal. 2013. № 5 (33). С. 409-415.
8. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Кастомизация услуг страхования как направление формирования партнерских отношений с потребителями / Страховое дело. 2013. № 10 (247). С. 56-62.
9. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия/ Л.А. Чалдаева. - М.: Юрайт, 2011. - 348 с.
10. <https://ru.wikipedia.org>

*Кулеба Э. С.  
студент 4го курса  
Запольских Ю. А., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация:**

В данной работе проведено сравнение финансовых результатов при покупке специальной сельскохозяйственной техники в кредит и в лизинг. В результате подсчетов было определено, что покупка техники в лизинг на 30% выгоднее, чем при кредите.

**Ключевые слова:** кредит, комбайн, НДС, финансовый результат, затраты, лизинговый платеж.

Существует два основных метода привлечения финансирования: получение кредита и покупка имущества в лизинг. Для того, чтобы осознанно выбрать кредит или лизинг необходимо знать особенности, достоинства и недостатки этих методов финансирования. Принятие правильного решения по способу покупки имущества позволит предприятию сократить свои расходы.

Целью данной работы является выбор метода финансирования при покупке имущества. В связи с поставленной целью можно выделить ряд задач:

- 1) расчет затрат понесенных при покупке оборудования в лизинг;
- 2) расчет затрат при покупке оборудования в кредит.

Для примера возьмем кооператив СПК «Урал» Аскинского района. Данное предприятие является сельскохозяйственным, его расходы на обслуживание сельскохозяйственной техники и расходы на топливо растут в последние годы. В связи с этим было принято решение о модернизации автотранспортного парка.

Рассмотрим покупку комбайна КЗС-812 «Полесье» за 2100000 рублей у фирмы «Доступная Техника». Амортизация комбайна равна 10 годам. Срок лизинга и кредитования равен 24 месяцам. Годовая процентная ставка по кредиту составляет 24%. Авансовая сумма составляет 20% от стоимости имущества.

Рассчитаем финансовый результат деятельности предприятия в течении 24 месяцев при покупке комбайна в кредит. Данные представим в таблице 1.

Для начала рассчитаем амортизацию имущества в месяц по формуле 1

$$A_m = \frac{100}{\text{срок полезного использования}} = \frac{100}{10} = 10\% \quad (1)$$

Аванс рассчитаем по формуле 2

Аванс = стоимость имущества \* 20% = 2100000\*20% = 420000 руб. (2)

Налог на добавленную стоимость рассчитывается по формуле 3

НДС = стоимость имущества \*  $\frac{18}{118}$  = 2100000 \*  $\frac{18}{118}$  = 320339 руб. (3)

Аванс берем от сдачи старого трактора на металлолом за 100 руб/кг. Чистый вес старого комбайна составил 4200 кг.

В кредит мы берем сумму за вычетом аванса, т.е. 1680000 рублей. Для того, чтобы найти балансовую стоимость имущества, необходимо вычесть НДС из общей стоимости трактора. Так же из этой стоимости необходимо найти сумму амортизации за год и за месяц.

Погашение долга по кредиту находится по формуле 4. Она является одинаковой на каждый период.

Погашение долга по кредиту =  $\frac{\text{сумма кредита}}{\text{количество периодов}} = \frac{1680000}{24} = 70000$  руб. (4)

Оплата процентов по кредиту в месяц равна 2%. С каждым периодом данная сумма будет уменьшаться в связи с уменьшением долга по кредиту.

Таблица 1 Финансовый результат деятельности предприятия в течении 24 месяцев при покупке комбайна в кредит

№ п/п	Балансовая стоимость	Остаток долга по кредиту	Погашение долга по кредиту	Оплата процентов по кредиту	Отток денежных средств
0					420000
1	1779661	1680000	70000	33600	103600
2	1764830	1610000	70000	32200	102200
3	1749999	1540000	70000	30800	100800
4	1735168	1470000	70000	29400	99400
5	1720337	1400000	70000	28000	98000
6	1705506	1330000	70000	26600	96600
7	1690675	1260000	70000	25200	95200
8	1675844	1190000	70000	23800	93800
9	1661013	1120000	70000	22400	92400
10	1646182	1050000	70000	21000	91000
11	1631351	980000	70000	19600	89600
12	1616520	910000	70000	18200	88200
13	1601689	840000	70000	16800	86800
14	1586858	770000	70000	15400	85400
15	1572027	700000	70000	14000	84000
16	1557196	630000	70000	12600	82600
17	1542365	560000	70000	11200	81200
18	1527534	490000	70000	9800	79800
19	1512703	420000	70000	8400	78400
20	1497872	350000	70000	7000	77000
21	1483041	280000	70000	5600	75600
22	1468210	210000	70000	4200	74200

23	1453379	140000	70000	2800	72800
24	1438548	70000	70000	1400	71400
Итого		-	1680000	420000	2520000

Рассчитаем сумму фактических затрат, она находится по формуле 5  
 Затраты факт =  $\sum$ отток денежных средств –  $\sum$ НДС к возмещению (5)  
 Зфк = 2520000 - 320339 = 2199661 руб

Далее рассчитаем финансовый результат по лизингу. Данные представим в таблице 2.

Лизинговый взнос по договору каждый месяц равен 95464 руб. Стоимость аванса остается прежней. НДС находится по формуле 6

НДС = Лизинговый взнос по договору \*  $\frac{18}{118}$  = 95464 \*  $\frac{18}{118}$  = 14562 руб.(6)

Лизинговый платеж по договору находится по формуле 7

$$\text{Лизинговый платеж} = \frac{\text{Аванс}}{\text{количество периодов}} + \text{Лизинговый взнос} =$$

$$= \frac{420000}{24} + 95464 = 112964 \text{ руб.} \quad (7)$$

Таблица 2 финансовый результат деятельности предприятия в течении 24 месяцев при покупке комбайна в лизинг

№ п/п	Лизинговый взнос по договору (к уплате)	в т.ч. НДС	Лизинговый платеж по договору (к начислению)	в т.ч. НДС к возмещению
0	420000	64068		
1	70035	10683	87535	17232
2	70035	10683	87535	17232
3	70035	10683	87535	17232
4	70035	10683	87535	17232
5	70035	10683	87535	17232
6	70035	10683	87535	17232
7	70035	10683	87535	17232
8	70035	10683	87535	17232
9	70035	10683	87535	17232
10	70035	10683	87535	17232
11	70035	10683	87535	17232
12	70035	10683	87535	17232
13	70035	10683	87535	17232
14	70035	10683	87535	17232
15	70035	10683	87535	17232
16	70035	10683	87535	17232
17	70035	10683	87535	17232
18	70035	10683	87535	17232
19	70035	10683	87535	17232
20	70035	10683	87535	17232
21	70035	10683	87535	17232
22	70035	10683	87535	17232

23	70035	10683	87535	17232
24	70035	10683	87535	17232
Итого	2100840	320467	2100840	413568

Рассчитаем сумму фактических затрат по формуле 8

Фактические затраты =  $\sum$  лизингового платежа по договору -  $\sum$  НДС к возмещению (8)

$З_{фл} = 2100840 - 413568 = 1687272$  руб.

Финансовый эффект по данным расчета находится по формуле 9

Финансовый эффект =  $\frac{З_{фк}}{З_{фл}} * 100\% = \frac{2199661}{1687272} * 100\% = 130\%$  (9)

Финансовый эффект равен 130%. Данный показатель свидетельствует о том, что при покупке комбайна в лизинг расходы будут на 30% меньше, чем при покупке в кредит

Подводя итог можно сделать вывод, что сумма затрат по лизингу меньше чем сумма затрат по кредиту, но не всегда. Необходимо правильно выбрать лизинговую компанию. Например, при покупке в лизинг у банка «УралСиб» фактические затраты по лизингу превысили фактических затрат по кредиту. Наиболее эффективной лизинговой компанией является «Европлан», у которой не высокие лизинговые платежи за имущество. Именно эта компания была взята для расчета лизинга. Отсюда следует сделать вывод, что комбайн необходимо купить в лизинг.

В настоящее время технику в лизинг приобретают и крупные, и малые предприятия. При этом мотивация у каждого своя: небольшие развивающиеся компании используют лизинг для приобретения дорогостоящей техники из-за нехватки средств, а крупные промышленные холдинги привлекает в лизинге экономия на налогах. Предпринимателям без образования юридического лица тяжело получить банковский кредит на длительный срок, в то время как лизинг для них доступен.

*Кулешова В.П., к.э.н.*

*доцент*

*Тагирова Н.Р.*

*студент 5го курса*

*Башкирский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Уфа*

## **МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Аннотация: в статье рассматриваются способы и методики налогообложения с целью её оптимизации.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая оптимизация, налоги.

Оптимизация налогообложения - это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором времени, места и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений. Оптимизация



налогообложения - это процесс, который рекомендуется проводить как при создании бизнеса, так и на любом из этапов функционирования предприятия [1].

Существует несколько групп методов налоговой оптимизации:

- разработка приказа об учетной политике для целей налогообложения.

Формирование учетной политики предприятия следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит предприятию выбрать оптимальный вариант учета, эффективный и с точки зрения режима налогообложения. При разработке учетной политики в целях налогообложения необходимо обратить внимание на ряд положений, таких как метод признания дохода в целях налогообложения, амортизации (метод начисления, выбор срока полезного использования объектов, применение повышающих коэффициентов), создание резерва по сомнительным долгам, работе с просроченной дебиторской задолженностью и др.;

- оптимизация через договор. При оптимизации через договор необходимо провести анализ формы сделки, контрагентов, предмета и цены договора, установлении штрафных санкций. И на основании этого анализа сделать выбрать наиболее подходящих положений договора, что будет способствовать снижению налоговых платежей;

- специальные методы оптимизации. Специальные методы включают несколько подгрупп методов – метод замены отношений, метод разделения отношений, метод отсрочки налогового платежа, метод прямого сокращения объекта налогообложения и метод оффшора;

- применение льгот и освобождений. Использование льгот и освобождений предполагает использование льгот, которые закреплены в Налоговом Кодексе РФ или в законодательных актах в области налогообложения законодательных органов субъектов РФ и органов местного самоуправления [2].

Рассмотрим некоторые схемы, выделенные Мандрощенко О.В. и используемые налогоплательщиками для оптимизации налоговых платежей. Данные схемы можно разделить на две группы:

1. «Простые» схемы, то есть схемы, реализация которых не требует целенаправленных затрат, а также оформления специальных документов или договоров. К данной группе следует отнести и те случаи, когда налогоплательщик вправе выбрать из двух и более вариантов периодичности уплаты налога или размера льготы (проценты или фиксированная сумма) и т.д. Ведь большинство предпринимателей решает вопрос об использовании той или иной схемы оптимизации еще на стадии планирования коммерческого проекта.

2. «Сложные» схемы, требующие для их реализации материальных затрат, например по их обслуживанию, составлению специальных документов, договоров, с помощью которых реально имеющиеся правоотношения заменяются другими, что влечет за собой частичное или

полное избежание уплаты налогов и сборов (замена заработной платы страхованием жизни работников и т.д.). К данной группе относятся также схемы по изменению налоговой юрисдикции, проще говоря, использование оффшорных зон.

Схематически способы налоговой оптимизации можно представить в виде схемы (рисунок 1.2)

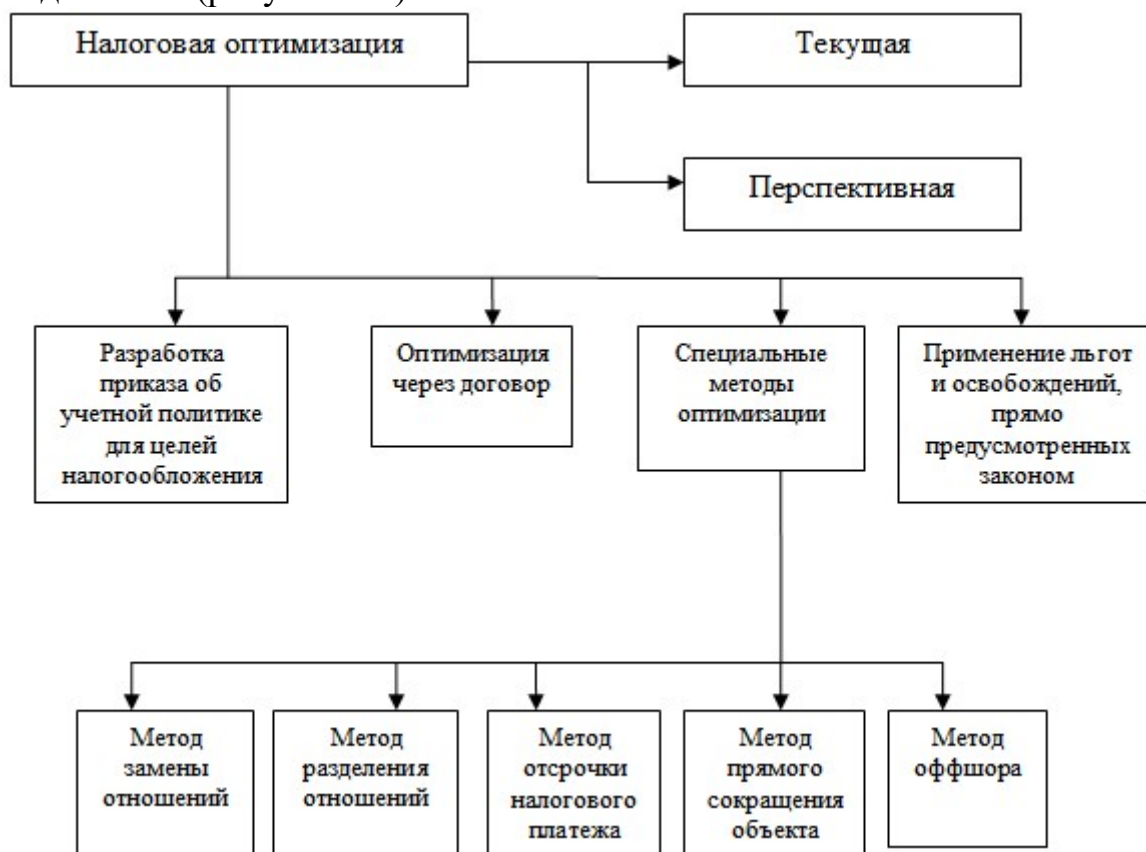


Рисунок 1.2 Способы налоговой оптимизации

Боброва А.В. рассматривая самые популярные методы оптимизации налогообложения, выделяет следующие:

1. Метод замены отношений основывается на использовании в целях налоговой оптимизации такой организационно-правовой формы ведения бизнеса, в отношении которой действует более благоприятный режим налогообложения. Так, например, включение в бизнес-схему «инвалидных» компаний – имеющих льготы как общества инвалидов или имеющих долю инвалидов в штате более определенного уровня – позволяет экономить на прямых налогах.

2. Метод изменения вида деятельности налогового субъекта предполагает переход на осуществление таких видов деятельности, которые облагаются налогом в меньшей степени по сравнению с теми, которые осуществлялись. Примером использования этого метода может служить превращение торговой организации в торгового агента или комиссионера, работающего по «чужому» поручению с «чужим» товаром за определенное вознаграждение, или использование договора товарного кредита – из соображений более легкого учета и меньшего налогообложения.

3. Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции) важен при условии неоднородности территории. Когда каждый регион страны наделен полномочиями по формированию местного законодательства и на этом поле субъекты обладают некоторой свободой, каждая территория использует эту свободу по-своему. Отсюда различия в размере налоговых отчислений.

Разработка стратегии развития компании подразумевает возможную организацию аффилиационных структур во внешних зонах с минимальным налоговым бременем (офшор).

При выборе места регистрации ориентируются не только на размер налоговых ставок. При небольших налоговых ставках законодательством обычно устанавливается расширенная налоговая база, что в конечном итоге может привести к обратному эффекту – повышению налоговых платежей. Если небольшая налоговая ставка жестко привязана к единице результата деятельности, то налоговое планирование становится практически невозможным.

4. Переход организации на упрощенную систему налогообложения [3].

Налоговое планирование организации основывается на трех подходах к минимизации налоговых платежей:

- использование льгот при уплате налогов;
- разработка грамотной учетной политики;
- контроль за сроками уплаты налогов (использование налогового календаря).

Однако прежде чем выбрать тот или иной способ учета, организации необходимо обосновать свой выбор с помощью расчетов налогов, величина которых зависит от альтернативного способа учета, и убедиться в правильности сделанного выбора. Это поможет фирме избежать проблем с налоговыми инспекторами.

Абрамова Э.В. отмечает, что «легальное» или «законное» уклонение от уплаты налогов – весьма сложное явление, в котором находят свое отражение многие проблемы и противоречия современных рыночных экономических систем. Так, по некоторым оценкам, в России от 20 до 40% и более всех налоговых поступлений «теряется» из-за применения предпринимателями современных методов оптимизации налогов. Консультирование предпринимателей и руководителей достаточно крупных компаний по вопросам легального уклонения от налогов превратилось в последние годы в процветающую самостоятельную отрасль бизнеса, охватывающую сотни мелких юридических фирм и тысячи частнопрактикующих экспертов из числа экономистов или юристов. Для предпринимателей и организаций же налоговая оптимизация с использованием легальных методов это реальная возможность уменьшить размер налоговых платежей и, следовательно, налоговую нагрузку на

предприятие. Что, как правило, улучшает их финансовое состояние и способствует развитию, как отдельным субъектам, так и экономики в целом [4].

Конечно, проанализированные способы оптимизации налогообложения являются далеко не исчерпывающими. Многие налогоплательщики используют иные способы. Некоторые изобретают свое ноу-хау в этой области.

Таким образом, суть оптимизации налогообложения состоит в улучшении темпов налогов и сборов и темпов развития основных показателей хозяйственной деятельности, оценке соотношения прямых и косвенных налогов, исполнения обязательств перед бюджетом, оценке стабильности финансового состояния с точки зрения налогообложения. Комплекс мер по налоговой оптимизации должен быть направлен на максимальное увеличение доходов, остающихся в распоряжении предприятия, а не на поиск способов уклонения от налоговых обязательств. Современные методы налоговой оптимизации основаны на сочетании специальных налоговых режимов с общим режимом налогообложения. Эти методы обладают одним неоспоримым преимуществом – они законны.

#### **Использованные источники:**

1. Базелевич, О.И. Налоги и налогообложение. Практикум [Текст] : учебное пособие (ГРИФ) / О.И. Базелевич, А.З. Дадашев. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 285с.
2. Беспалов, М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления (окончание следует) [Текст] / М.В. Беспалов // Бухгалтерский учёт. – 2013. - № 23. – с. 36.
3. Боброва, А.В. Проблемы применения комплексных схем оптимизации налогов [Текст] / А.В. Боброва // Всё для бухгалтера. – 2014. - № 8. – с. 51.
4. Абрамова, Э.В. Уклонение от уплаты налогов [Текст] / Э.В. Абрамова // Бухгалтер и закон. – 2013. - № 11. – с 71.

*Кулешова В.П., к.э.н.  
доцент  
Султанова А.Р.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КОМИ**

Бюджетная система Российской Федерации состоит из трех уровней: федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; местные бюджеты. Бюджет субъекта Российской Федерации или региональный бюджет, в нашем случае республиканский бюджет Республики Коми, - это форма образования и расходования денежных

средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации – Республики Коми. Бюджетная система Республики Коми состоит из республиканского бюджета Республики Коми, бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и местных бюджетов, в том числе: бюджетов муниципальных районов, бюджетов городских округов, бюджетов городских и сельских поселений. Республиканский бюджет Республики Коми и свод бюджетов муниципальных образований, входящих в состав Республики Коми (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет Республики Коми. Бюджетная политика, осуществляемая в Республике Коми, основана на решении и развитии задач, реализуемых Правительством Российской Федерации в рамках бюджетной и налоговой реформ и выполнении Программы социально-экономического развития Республики Коми, учитывает реализацию мероприятий, направленных на проведение реформы органов государственной власти РК и органов местного самоуправления.

Бюджет состоит из двух дополняющих друг друга взаимосвязанных частей: доходной и расходной.

Доходная часть показывает, откуда поступают средства на финансирование деятельности государства, какие слои общества отчисляют больше из своих доходов. Структура доходов непостоянна и зависит от конкретных экономических условий развития страны, рыночной конъюнктуры и осуществляемой экономической политикой. [1]

Рассмотрим основные показатели консолидированного бюджета Республики Коми за 2009-2014 годы (таблица 1):

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы	34201,3	43924,6	45363,7	49551,0	58075,9	67085,5
в том числе:	27825,0	35783,3	33088,6	37241,7	43409,0	49969,5
-налоговые	2431,1	2633,7	2080,5	4087,2	4872,8	7119,8
-неналоговые	3945,2	5507,6	10194,6	8222,1	9794,1	9996,2
-безвозмездные перечисления	30256,1	38417,0	35169,1	41328,9	48281,8	57089,3
собственные доходы	33807,2	44346,5	46415,1	48565,6	59331,0	69020,4
дефицит/профицит (+,-)	3941	-4219	-1051,4	985,4	-1255,1	-1934,9
самообеспеченность бюджета	88,5	87,5	77,5	83,4	83,1	82,7
государственный долг (на конец года)	4768,4	4516,3	5753,3	5367,3	7787,3	10828,2
долговая нагрузка, %	15,8	11,8	16,4	13,0	16,1	19,0

Таблица 1 Основные показатели консолидированного бюджета Республики Коми в 2009-2014 годах. [3]

За 2014 год в консолидированный бюджет Республики Коми поступили доходы в сумме 67085,5 млн. рублей. Основу доходов



консолидированного бюджета составляют налоговые доходы, удельный вес которых составляет 74,5%. Доля безвозмездных поступлений из федерального бюджета в 2014 году составила 14,9% от общего объема доходов консолидированного бюджета Республики Коми. В 2014 году расходы консолидированного бюджета Республики Коми произведены в объеме 69020,4 млн. рублей. На 1 января 2015 года сумма расходов консолидированного бюджета Республики Коми превысила сумму доходов, в результате образовался дефицит в размере 1934,9 млн. рублей. Самообеспеченность консолидированного бюджета Республики Коми (доля доходов без учета безвозмездных поступлений из федерального бюджета в общих расходах консолидированного бюджета Республики Коми) составила по итогам 2014 года 82,7%. Объем налоговых поступлений во все уровни бюджетной системы Российской Федерации от организаций республики, состоящих на учете в инспекциях Федеральной налоговой службы по Республике Коми, за 2014 год составил 116982,9 млн. рублей, из них 55,5% перечислено в федеральный бюджет. Государственный и муниципальный долг Республики Коми на 1 января 2015 года составил 10828,2 млн. рублей, в результате долговая нагрузка (отношение величины долга к сумме налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Республики Коми) составила 19%. Объем финансовых ресурсов Республики Коми без учета денежных средств населения определен за 2013 год в сумме 250,2 млрд. рублей. Основными источниками, формирующими финансовые ресурсы республики, являются прибыль прибыльных организаций республики, на долю которых приходится 39,8% от общего объема ресурсов, налоговые и неналоговые доходы бюджетов (35%), амортизационные отчисления (20,9%). В объем финансовых ресурсов включается также сальдо взаимоотношений с федеральным уровнем власти, которое в 2013 году составило -20,89 млрд. рублей. В 2013 году передано на федеральный уровень средств в объеме 75,7 млрд. рублей, или 30,2% от общего объема финансовых ресурсов. Поступило из федерального бюджета и внебюджетных фондов Российской Федерации в Республику Коми 54,8 млрд. рублей, или 21,9% от общего объема финансовых ресурсов Республики Коми. За 2014 год расходы федерального бюджета на территории Республики Коми составили 22025,6 млн. рублей.

**Использованные источники:**

- 1.С.В. Бочкова, Региональный бюджет, как инструмент реализации социально-экономической политики Республики Коми.
2. [econom.rkomi.ru/content/632/Приложение%201.doc](http://econom.rkomi.ru/content/632/Приложение%201.doc)
3. [rkomi.gks.ru](http://rkomi.gks.ru)



*Култыгина И.Е.  
студент 1-го курса  
Лапина Я.С.  
студент 1-го курса  
факультет «Международные финансы»  
Васьбиева Д.Г., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Иностранные языки-4»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

## **SOCIAL CAPITAL AND ITS INFLUENCE ON RUSSIAN ECONOMY**

Nowadays the problem of social capital is one of the most popular fields for research not only in Economics or Social Science, but also in politics, psychology, culturology and some other sciences.

In general, social capital is the ability of society to self-organization and collective activities based on trust, shared values, norms and networks. Social capital should promote joint actions of social groups to achieve a common goal. If a social group represents society in whole, such collective efforts can increase the level of social welfare. This kind of social capital that helps to “build new bridges” is called bridging. At the same time, some groups pursue only their own goals and use so-called bonding capital for it. Such groups usually compete for scarce resources, so social capital creates no value and its return is usually zero or even negative.

Obviously, social capital can either be a positive factor of economic development or be an obstacle of economic growth. It is connected with such things as corruption, bribery and economic crime. So, the study of social capital is a burning issue in Russia today.

As we noted, trust is an essential part of the structure of social capital. To understand the dynamic and the state of social capital in Russia we used the data from World Value Survey. Since 1989 this project has conducted surveys that help to assess conditions of the societies taking part in it. The results of surveys that were held in 1990 and 2000 show that Russia has the lowest level of trust. Furthermore, it fell from 34.7% in 1990 to 22.9% in 2000. Such a significant decline can be the result of the destruction of an old unproductive social capital. Instead of it there should be a new kind of capital that will be based on the rational trust. Countries with stable democracy such as Sweden and the USA score quite high in level of trust. In Japan trust is a part of culture. As for China, nowadays social capital has a very good dynamic because of the high rate of economic growth.

As a result of data processing they have devised several measures of social capital covering two aspects of the phenomenon, traditionally studied in the papers on this subject. They are generalized trust and activity of participation in organizations. In Russia these figures are at a quite low level. For example, the

level of trust, measured as a percentage of an agreement with the statement "You can trust people", amounts to 26% according to the World Values Survey (information for 2005-2007), which is significantly lower than those of Scandinavian countries (Norway, 70%; Sweden, 68%). But at the same time it significantly exceeds the level of trust in such countries as Turkey (5%) and Brazil (9.4%).

The main part of research of social capital in Russia refers to the corporate sector and some social aspects. We've tried to investigate social capital in the regions and evaluate its impact on the determinants of the economic development.

Different statistical agencies in the UK, Canada, Australia and other countries regularly measure social capital according to the special system SOCAT (Social Capital Assessment Toolkit). In Russia a special fund "Public opinion" conducts some surveys which help assess Russians' opinion on the level of trust, norms and values.

In 2007 sixty-eight Russian regions introduced a project called "Georating" which was the first opportunity to compare the subjects of the RF according to public attitudes to social trust. The results depended on the responses of the regions' residents.

When compared, these data differ from the results of World Survey on the values: Georating results indicated lower levels of trust (on average approximately 0.18). As for regional differences in trust, the highest values of the variable of trust were recorded in Primorsky Krai (0.352), while the lowest values were in the Omsk region (0.104). In addition to the most widely used indicator of generalized trust, there are measures that characterize the consensus in society and the credibility of the "neighbour" people with whom the respondent communicates directly. The highest rate of participation in various public organizations was in the Kamchatka region (0.25), the Republic of Mari El (0.24), Irkutsk Oblast, Moscow (0.23), the Republic of Karelia and Komi (0.21) and the Vologda region (0.21). The lowest values of this indicator are in the Kurgan region (0.06), Omsk and Tambov regions (0.05), Sakhalin, Vladimir and Tver regions (0.04), the Republic of Mordovia (0.03). It should be noted that basically the participation of people in different types of organizations is quite low, and more than half of the respondents do not participate in any of the groups.

There was a positive relationship between the activity of participation in organizations (so-called "open" social capital) and the value of GDP per capita, which can be considered as a generalized characteristic of the region. Subjective indicators of trust were insignificant.

Despite the general low level of trust in society, the actual efforts to build social capital, for instance, participation in different kinds of groups, ranging from youth associations, sports clubs and ending charity organizations, have a positive impact on the regional development.

Similar studies were carried out for a number of other states. In particular, connection is established between the economic activity in the regions of England and the confidence to political institutions and membership in social associations.

Economic growth, incomes and investment in Chinese areas are strongly correlated with trust, which, in its turn, related to the level of urbanization and the development of regional markets. But those data for Poland do not allow to detect a noticeable contribution of social capital to the regional economic growth.

In conclusion, a precondition for building social capital is establishing friendly and honest relationships with members of the other group. Maintaining "mutually beneficial" conditions, i.e., constantly increasing the total social capital, members of the group are strengthening ties with each other to become richer. In other words, the stronger the relationship and the greater interdependence, the more is social capital. The more social capital, the less the need for a normative regulation of relations. Thus, time and other transaction costs reduce: there is no need in drawing up any agreements and attracting the external witnesses and arbitrators. The role of social capital in small business turns out to be quite large. And it is clear that not only the "open", but also the "closed" type of social capital is important. This can be considered as an evidence of the impact of social networking resources. Such a "network" may in some sense even replace underdeveloped institutions in the country.

#### **References:**

1. The World Values Survey (WVS) <http://www.worldvaluessurvey.org>
2. <http://corp.fom.ru/>
3. <http://www.5rik.ru/na5/2053.htm>
4. <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-kapital>
5. Tatarko, A. MSU Messenger. №3/2012

*Кульков Б.К.  
студент 4 курса  
факультет информационных  
технологий и управления  
Ураев Р.Р., к.с.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ**

Урегулирование конфликта интересов на государственной гражданской службе является одним из важнейших элементов антикоррупционной политики и одновременно создает условия для обеспечения надлежащего функционирования служебных правоотношений.

Конфликт – это ситуация, при которой возникает столкновение противоположных интересов, целей и взглядов. Конфликты возникают практически во всех сферах человеческой жизни, в том числе и на государственной гражданской службе.

Но не следует сводить институт конфликта интересов исключительно к противодействию коррупции. Такой конфликт необязательно имеет

коррупционный результат.

Государственный гражданский служащий нередко попадает в ситуацию конфликта интересов, при этом не совершая противоправных действий. Однако в подобной ситуации конфликта между личными и публичными интересами требуется особый контроль за решениями, принимаемыми этими лицами.

Основным признаком конфликта интересов выступает наличие или возможность возникновения ситуации, в которой личные интересы государственного служащего противоречат законным интересам граждан, общества и государства в целом.

Например, такая ситуация может возникнуть, если государственный служащий, реализуя функции государственного органа по части закупок для государственных нужд, будет способствовать выигрышу данного аукциона и конкурса какому-либо лицу за материальный интерес.

Под механизмом разрешения конфликта интересов понимаются средства и методы государственного управления, посредством которых обеспечивается приведение служебных отношений в соответствие с функциональными обязанностями и законностью.

В качестве предупреждения конфликта интересов на государственной гражданской службе законодатель закрепляет следующие основные обязанности:

1. Государственный и муниципальный служащий обязан:

- принимать меры по недопущению любой возможности возникновения конфликта интересов;
- в письменной форме уведомить своего непосредственного начальника о возникшем конфликте интересов или о возможности его возникновения, как только ему станет об этом известно.

2. Представитель нанимателя, если ему стало известно о возникновении у государственного или муниципального служащего личной заинтересованности, которая приводит или может привести к конфликту интересов, обязан принять меры по предотвращению или урегулированию конфликта интересов [1].

Что касается принятия мер по недопущению любой возможности возникновения конфликта интересов, то под этим понимается необходимость государственного гражданского служащего воздерживаться от контактов с организациями, чьи сферы деятельности пересекаются с его должностными обязанностями, если это, конечно, не входит в его полномочия, так же государственному гражданскому служащему при принятии управленческих решений следует руководствоваться публичными, а не личными интересами и т.п.

В большинстве случаев источником информации о конфликте интересов являются обращения самого служащего к представителю нанимателя или непосредственному начальнику. Но также в качестве источника информации могут выступать декларация о доходах, обращения

граждан и т.д.

Большая часть ситуаций возникновения конфликта интересов связана с трудоустройством государственного служащего на другую работу, помимо основной.

В связи с этим, необходимо закрепление в нормативно-правовых актах более широкого и детального перечня ситуаций, с которыми может столкнуться государственный гражданский служащий, позволит повысить эффективность работы института урегулирования конфликта интересов на государственной гражданской службе.

Рост количества ситуаций, связанных с конфликтом интересов, влечет за собой снижение эффективности деятельности государственных органов, поэтому решение обозначенной проблемы должно быть таким же приоритетным, как и другие задачи государства.

#### **Использованные источники:**

1. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 22.12.2014) // СПС «Консультант Плюс».

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
БашГУ, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

#### **ДИСТАЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

*Аннотация:* Современные реалии диктуют банкам необходимость развития сервисов дистанционного банковского обслуживания, Рынок которого быстро растет. Так, по мнению экспертов, динамика роста рынка может достигать порядка 400%. Банки, которые развивают этот сегмент, получают весомое преимущество в конкурентной борьбе.

*Ключевые слова:* дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, телебанк, мобильный банк, клиент-банк

Работа любой финансовой организации не может считаться эффективной без быстрой, бесперебойной и правильной обработки информации. С учетом того, что с каждым годом количество информации, которую необходимо обработать увеличивается в разы, применение современных информационных технологий становится необходимостью для всех кредитных организаций. Поэтому, банки, стремясь не отставать от общемировых тенденций развития информационных систем, предлагают своим клиентам широкий спектр услуг, которые являются компонентами дистанционного банковского обслуживания.

Дистанционное банковское обслуживание - общее название способа предоставления банковских услуг клиенту (как юридическому, так и

физическому лицу) с использованием средств телекоммуникаций (чаще всего телефон, интернет) без его непосредственного визита в банк. По своей сути услуги, которые могут оказываться клиенту дистанционно, являются достаточно широкими, способными удовлетворить потребность клиента где бы он не находился без необходимости посещения кредитного учреждения. К числу таких услуг можно отнести:

- ПС-банкинг (система «клиент-банк» относится к данному виду услуг;
- Интернет-банкинг;
- Мобильный банкинг;
- Телефонный банкинг;
- Обслуживание с использованием банкоматов и других средств банковского самообслуживания.

Все перечисленные услуги позволяют клиентам получить доступ к банковским продуктам удаленно, однако они значительно отличаются друг от друга, так как используются в разных сегментах рынка и с помощью разных технических устройств.

Можно выделить три наиболее распространенные системы дистанционного банковского обслуживания, которые представлены на рисунке 1:

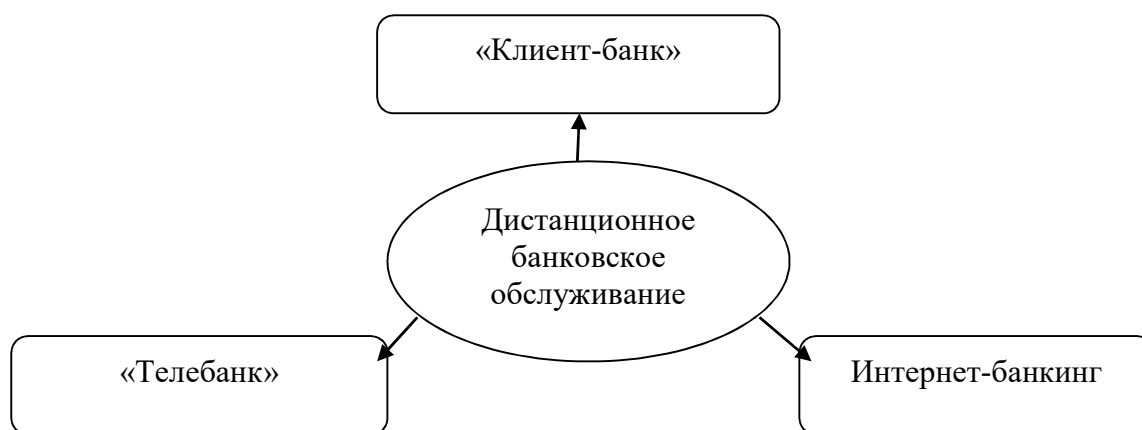


Рисунок 1. Наиболее распространенные системы дистанционного банковского обслуживания

Традиционная система «клиент-банк» предусматривает прямую связь с банком по модему, предусматривает установку специального программного обеспечения на компьютере клиента. С помощью системы «телебанк» осуществляется предоставление услуг клиенту посредством использования компьютерной телефонии. Система Интернет-банкинга подразумевает предоставление услуг клиенту через Интернет, при этом клиенту не надо устанавливать специальное программное обеспечение, достаточно иметь выход в сеть. Все три вида услуг могут предоставляться как в совокупности, так и по отдельности, они могут быть ориентированы на различные группы



клиентов<sup>20</sup>.

Российский рынок дистанционного банковского обслуживания пока еще значительно отстает от рынков Европы и США, однако из года в год растет как число банков, предлагающих дистанционные услуги, так и число клиентов, пользующихся ими.

Исследование рынка дистанционного банковского обслуживания, проведенное агентством Markswebb Rank & Report по итогам 2013 года среди двухсот кредитных организаций России, выявило следующие данные:

- 100% банков имеют свой официальный сайт в Интернет, 10% из них имеют также мобильную версию сайта;
- 82% предлагают услугу интернет-банкинга;
- 47% банков предлагают услугу мобильного банка<sup>21</sup>.

То же агентство по итогам 2013 года опубликовало результаты своего ежегодного исследования эффективности сервисов интернет-банкинга физических лиц Internet Banking Rank 2013. Исследование Markswebb Rank & Report фиксирует два основных параметра эффективности: наличие той или иной функциональной возможности и удобство пользования. Результаты исследования представлены на рисунке 2:

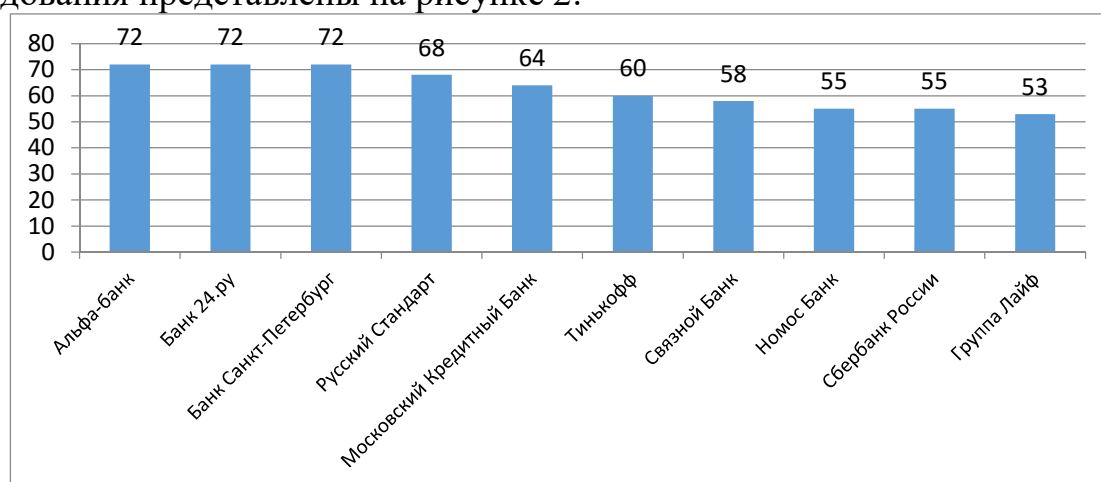


Рисунок 2. Исследование эффективности сервисов интернет-банкинга

Как видно из данного рисунка, первые три места разделяют Альфа-Банк, Банк 24.ру и Банк Санкт-Петербург с результатом 72 балла. Именно эти банки имеют наиболее функциональные сервисы дистанционного обслуживания.

Рост рынка дистанционного банковского обслуживания прогнозируется в долгосрочной перспективе. Так, по данным компании J'son & Partners Consulting оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания в 2017 году увеличится в три раза и составит 1,89

<sup>20</sup> Самсонова Л.А. Дистанционное банковское обслуживание. <http://cyberleninka.ru/article/n/distantcionnoe-bankovskoe-obluzhivanie>

<sup>21</sup> Материалы агентства Markswebb Rank & Report. <http://markswebb.ru/>

триллиона рублей<sup>22</sup>. Таким образом, банкам необходимо развивать систему дистанционного банковского обслуживания, что является весомым конкурентным преимуществом.

#### **Использованные источники:**

1. Самсонова Л.А. Дистанционное банковское обслуживание. <http://cyberleninka.ru/article/n/distantcionnoe-bankovskoe-obsluzhivanie>
2. Материалы агентства Markswebb Rank & Report. <http://markswebb.ru/>
3. Материалы агентства J'son & Partners Consulting. <http://www.json.ru/>

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### **ОСОБЕННОСТИ КЭПТИВНЫХ БАНКОВ**

Аннотация: Кэптивные банки увеличивают свои доли на рынке, постепенно отбирая их у универсальных банков. Свое название банк такого типа получил от англ. Captive – «пленный, пойманный». Кэптивные банки обладают рядом преимуществ по сравнению с крупными коммерческими банками.

Ключевые слова: Кэптивный банк, универсальный банк, автобанки, автокредитование.

Кэптивный банк (Карманный банк) - это дочерний банк крупной промышленной или банковской структуры, основным назначением которого является обслуживание операций материнской компании. Кэптивные банки создают специальные узконаправленные программы для своего круга клиентов и оказывают им льготное кредитование. В некоторых финансово-промышленных группах кэптивный банк выполняет также функции управляющей компании. Он является крупнейшим звеном, которое аккумулирует капитал для дальнейшего поглощения активов в реальном секторе.

В России главным образом кэптивные банки используются автопроизводителями для предоставления кредитных услуг на конкретные модели автомобилей и специальных программ с очень привлекательными условиями для дилеров. При этом главной целью является продвижение автомобилей и привлечение большего числа клиентов, а не получение прибыли с процентов и обращения капитала. Универсальные банки, наоборот, создают пакеты кредитования, ориентируясь на автомобильный рынок в целом. Следует отметить, что многие кредитные учреждения в

---

<sup>22</sup> Материалы агентства J'son & Partners Consulting. <http://www.json.ru/>

России создавались изначально именно для обслуживания закрытых финансовых и промышленных групп. В мировой практике кэптивный банк может учреждаться как кредитная оффшорная организация, которая обслуживает всего одного клиента – владельца данной организации.

Кэптивные банки несут большие риски, чем универсальные. Так кризис в определенной отрасли может непосредственно сказаться на кэптивном банке, приведя к проблемам с ликвидностью или более серьезным последствиям, т.к. большая часть ссуд выдается лишь «прикрепленным» компаниям. Нередко случается, что по мере роста кэптивный банк выходит на новый уровень и становится универсальным коммерческим, примером тому служит «Альфа-банк».

Кэптивные банки могут быть созданы не только в сфере автопроизводства, но и во многих других. Главным преимуществом данного типа банков является возможность создавать уникальное предложение под каждую целевую группу клиентов.

Признаки кэптивности банка:

- Льготное обслуживание закрытой группы клиентов;
- Принадлежность узкому кругу собственников;
- Льготное кредитование собственников кредитного учреждения и компаний, которые с ним связаны;
- Привлечение денежных средств под проекты конкретной финансово-промышленной группы.
- Целевое инвестирование или трастовое управление свободными средствами собственников банка;
- Оптимизация и регулирование взаимных текущих и перспективных финансовых потоков собственников в рамках планов развития всей группы связанных компаний.

При оценке степени «кэптивности» банка следует учитывать такие факторы:

- масштабы бизнес-группы и её финансовые возможности;
- масштабы банка;
- уровень взаимоотношений банка с компаниями финансово-промышленной группы;
- роль банка в группе и его качество как финансового учреждения.

Помимо общесистемных рисков кэптивные банки несут риски, связанные с финансированием связанных компаний. Обслуживание проблемных долгов осложняется неэффективными рычагами влияния на связанных заемщиков, что ослабляет возможности банка в привлечении стороннего финансирования. Потому многие кэптивные банки системно работают над созданием имиджа операционной и финансовой независимости учреждения от группы связанных компаний.

Новая категория кэптивных банков — автобанки, которые принадлежат крупным автомобильным корпорациям. За счет узкой

специализации они максимально полно удовлетворяют потребности клиентов. Также они за счет снижения рисков предлагают особые условия кредитования. Сегодня в России зарегистрировано 6 автобанков: БМВ Банк, Тойота Банк, Мерседес-бенц Банк rus, Банк ПСА Финанс rus (Peugeot Citroën), Фольксваген Банк rus и Банк оф Токио-Мицубиси ЮЭфДжей. О намерениях выйти на российский финансовый рынок заявляли также Ford и Renault-Nissan.

Иформационно-аналитическая служба портала «Банки.ру» ежегодно составляет рейтинг российских автокредитных банков. В первую десятку на 01.01.2015 г. вошли следующие банки (см.табл.).

### Рейтинг банков по объему портфеля автокредитов на 01.01.15

1 Место в рейтинге	Банк	Регистр. номер	Портфель автокредитов физ.лицам на 01.01.15, тыс.руб.	Доля автокред. в розничном кред.портфеле на 01.01.15, 15%	Портфель автокред. физ.лицам 01.07.14, %	Доля автокред. в розничном кредитном портфеле на 01.07.14, 14%	Портфель автокред. Физ. Лицам на 01.01.14, тыс. руб	Доля автокред. в розничном ердитном портфеле на 01.01.14, %	Динамика портфеля автокредитов за год, %
1	Сбербанк	1481	144494131	3,55	141823	3,84	1425978	4,28	1,33
	В том числе Сетелем Банк	2168	80694131	81,38	90	77,82	3654304	71,23	120,8
2	ВТБ 24	1623	117581512	8,43	120505	9,26	1248049	10,89	-5,79
3	Русфинанс Банк	1792	84462010	76,81	885	77,84	43	7	-1,21
4	Юникредит Банк	1	73049298	46,54	70	53,22	8	8	-9,23
5	Росбанк	2272	59383122	24,56	н.д.	н.д.	6543513	27,86	-9,25
6	Тойота Банк	3470	45877065	99,84	36	99,67	4	4	7,09
7	Кредит Европа Банк	3311	35091506	39,81	11	44,86	6	6	-
8	Уралсиб	2275	24647178	21,87	81	21,06	1	1	14,15
9	Меткомбанк (Череповец)*	901	18793152	97,15	43	87,13	6	6	9,50

10	Газп ром банк*	354	1102164	4,98	175830 48	6,35	18
----	----------------------	-----	---------	------	--------------	------	----

Прогнозы аналитиков о развитии кэптивных банков достаточно оптимистичны, так как процентная ставка по кредитам кэптивного банка может варьироваться, да и сами кэптивные банки создают благоприятные условия для своих клиентов, предлагая гибкие программы кредитования: лизинг, автокредитование, кредиты на автомобили с пробегом, кредитные программы с остаточным платежом и гарантированной стоимостью выкупа автомобиля. Также кэптивные банки имеют ряд преимуществ, которые недоступны российским универсальным банкам. Они имеют выгодные финансовые условия не только за счет субсидий автокорпораций и финансовых институтов, но и низких издержек. Например, кэптивным банкам нет необходимости открывать представительство в каждом небольшом городке, а достаточно организовать одно рабочее место в салоне дилера.

В заключении отметим два пути развития кэптивных банков: обслуживать различные финансово-расчетные схемы внутри группы или избранного круга клиентов, но этот путь не обеспечит долгосрочных перспектив развития, либо выйти за пределы бизнес-группы, охватывая собственными кредитными средствами крупные компании, средний и малый бизнес, а также население, но тут могут появиться такие трудности как недостаточность собственных средств и высокие кредитные риски. Банки, которые смогут преодолеть это расширят рыночные сегменты деятельности и выйдут из состояния кэптивности.

#### **Использованные источники:**

1. Бондаренко В.В. Скрытые риски кэптивных банков//Международный журнал экспериментального образования. -2014. -№11-2.
2. Иванова Ю.В. Кэптивные банки в России: анализ и прогнозы развития//Kant.-2012.-№3(6).
3. <http://www.banki.ru/>
4. <http://www.fin-eco.ru/>
5. <http://forex-investor.net/>

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Баигу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### **ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЗОЛОТО**

Аннотация: Перед каждым человеком хотя бы раз в жизни встает вопрос: как сохранить и приумножить имеющиеся деньги? Куда вложить свои деньги? Используйте золото — текущие или срочные обезличенные

металлические счета, в крайнем случае, инвестиционные золотые монеты/слитки. Издавна вложения в различные драгоценные металлы считаются одним из самых надежных видов вложений.

Ключевые слова: золото, инвестиции, инфляция, вложения, ОМС, Лондонская золотая биржа, золотой запас.

Золото — это металл, который больше ста лет является основным в стратегии инвестирования для сохранения и приумножения собственных вложений. Золото — это биржевой товар, который приобретается в ситуации глубокой неопределенности экономических прогнозов, в ожидании кризисного роста инфляции с целью диверсификации инвестиционного портфеля и снижения общего риска вложений. Около 50% инвестиционных сделок с золотом совершаются именно в период экономических потрясений, спрос на драгметаллы во время кризисов колоссально растет. Золото, как финансовый актив всегда ассоциируется со стабильностью. Инвестиции в золото пользуются высоким доверием среди населения, потому что золото устойчиво к инфляции, к экономическим и политическим кризисам и даже к войнам. Но в последние пару лет оно перестало быть «тихой гаванью» инвесторов, обвалы цен на золото достигали 15-20% и приносили немало убытков на краткосрочных вкладах.

В наши дни общемировой запас золота, находящийся в банковских резервах, составляет примерно 32 000 тонн. А инвестиции в золото являются приоритетным и перспективным направлением большинства крупных инвесторов. Инвестирование в золото осуществляют как простые граждане, так и государства, путем формирования золотовалютных резервов. Основным преимуществом инвестиций в золото считается постоянный рост его цены. За последние несколько лет золото выросло в цене и позволило инвесторам, ранее вложившим средства в золотые слитки, заработать до 90 % дохода. Именно это привлекает к инвестированию золота все больше людей.

Следует хорошо понимать, что инвестиции в золото в большой степени оправданы во время кризиса, когда вложения в другие банковские продукты не приносят положительных результатов. Вложения, сделанные в золото в период нестабильности, который был в 2008 году, показал, что именно данный металл может сохранить денежные средства, защищая их от инфляции.

Существует множество вариантов инвестирования в золото, рассмотрим самые основные из них.

Способ 1. Инвестиции в слитки, монеты и обезличенные металлические счета. Приобретение золотых слитков считается наиболее распространенным способом инвестирования в золото. При покупке слитка его масса обычно варьируется в интервале от 1 г до 1 кг, но в некоторых банках вы можете приобрести и более массивные слитки. И зачастую, чем массивнее слиток вы приобретаете, тем дешевле обходится стоимость



одного грамма. В разных странах этот вид инвестиций имеет свои особенности, регламентированные законом, но суть везде одна. Государство разрешает приобретать золотые слитки через банковские структуры, брокерские конторы и специальных дилеров. Инвестору предоставляется право самому выбирать способ приобретения, хранения и вес золотых слитков. Его можно оставить на хранение в самом банке, спрятать в специальном сейфе или просто забрать домой. Так или иначе, инвестор становится обладателем определенного количества золота, которым может распоряжаться на свое усмотрение. Такой вклад подходит для надежного долгосрочного хранения капитала и всегда будет в цене. Но есть и минусы: покупая золото у государственных или частных банков вы обязательно понесете затраты в виде комиссий: плата за изготовление, вознаграждение банка и НДС 18 %. Также необходимо платить за хранение слитков в банковском хранилище. Если же вы купите слитки за рубежом, придется оплатить еще и достаточно высокие таможенные пошлины. Справедливости ради стоит отметить, что слитки можно оставить на хранении в стране приобретения. Если же вы покупаете монеты, то их покупка НДС не облагается, если данные монеты являются инвестиционными, а не памятными. В банках России вы можете приобрести как отечественные, так и иностранные инвестиционные монеты различной стоимости.

Способ 2. Покупка ювелирных изделий и предметов искусства из золота. Покупка изделий из золота, пусть и дорогостоящих, не является способом наращивания капитала. Так как кроме исключительных случаев (раритетные украшения, известный владелец, историческая ценность изделия) стоимость украшения практически сразу падает. Исключение составляют разве что предметы искусства и монеты, представляющие коллекционную ценность. Однако здесь необходимо владеть информацией о специфике.

Способ 3. Золотые банковские вклады. Обезличенный металлический счет (ОМС), что предполагает денежный вклад эквивалентный определенному объему золота. Смысл данного способа инвестиций состоит в том, что клиент оплачивает желаемое количество золота по текущей стоимости на день покупки, при закрытии ОМС банк рассчитывается за оплаченное количество золота уже по новой цене, действующей на момент закрытия счета на мировом рынке или по курсу продажи драгметалла Центробанком. Кроме того, на такие счета банками начисляются проценты в граммах золота, размер которых колеблется от 1 до 5 % в годовом исчислении, в зависимости от продолжительности срока вклада. Плюсы ОМС — не нужно платить НДС, золото не украдут. Минусы: нет страховки, т. е., если банк или вся денежная система рухнет, никто вам не будет компенсировать потери.

Способ 4. Вклад в ценные бумаги или онлайн-валюты, обеспеченные золотым эквивалентом. Такое вложение является весьма рискованным, однако при правильном использовании может принести наибольшую

выгоду. В результате постоянных колебаний индексов на фондовой бирже с такого вклада можно получить вполне ощутимый прирост буквально в течение одного дня. Однако подобная результативность требует отличного знания всех тонкостей игры на бирже и немалого опыта. Акции золотодобывающих компаний правильней будет считать спекулятивным инструментом на фондовом рынке со всеми вытекающими из этого высокими рисками.

С XIX в. и до настоящего времени центром мировой торговли золотом является Лондон. Продавцами золота являются золотодобывающие страны, центральные банки, владельцы запасов. Покупателями — частные фирмы и частные лица, промышленные фирмы, инвесторы. Крупнейшими внутренними рынками золота в Европе являются Париж, Милан. Франкфурт-на-Майне, в Азии — Токио, Бомбей, Дакка. Карачи, в Африке — Каир, Александрия, Касабланка, в Латинской Америке — Буэнос-Айрес, Рио-де-Жанейро. Ассоциация работает под наблюдением банка Англии. Цена на золото фиксируется два раза в день: в 10.20 и 15.00. Расчеты завершаются через клиринговые дома в том же порядке, что и на валютных биржах. Цена, фиксируемая на Лондонском рынке, — это цена спот. На форвардные цены влияют курсы основных валют, процентные ставки денежного рынка. За прошедшие десять лет цены на золото на Лондонской золотой бирже выросли почти в 4 раза в долларовом эквиваленте.

При инвестициях в золото следует иметь в виду, что высокую доходность они принесут лишь при условии крупных вложений. Если вложения не велики, то придется ждать много лет, пока они начнут приносить прибыль. Тем же, кто ищет более быстрые и доходные (соответственно, более рискованные) способы инвестирования лучше обратить внимание на традиционные депозиты, облигации или другие инструменты с фиксированным доходом. Приоритетная цель инвестиций в золото — это, скорее, сохранение капитала. Его приумножение возможно лишь при вложении крупных денежных средств. Но инвестиции в золото, это всегда риск. Ибо депозит приносит гарантированный доход, а покупка-продажа золотых инвестиционных монет может и не оправдать своих ожиданий. Получается, что покупка золотых инвестиционных монет носит априори рискованное действие. Можно удачно заработать, а можно и получать отрицательный доход.

Может и не стоит все деньги вкладывать в покупку золота, но иметь свой золотой запас явно будет не лишним. Особенно если рассматривать инвестиции в золото, как долгосрочные инвестиции, которые в идеальном варианте, должны обеспечить достойную пенсию на старости лет.

#### **Использованные источники:**

1. Джагерсон Дж. Все об инвестировании в золото/ Джон Джагерсон, Уэйд Хансен; пер. с англ. Сергея Филина. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 248 с.
2. Николаева И. П. Учебник / И. П. Николаева. — М.: Издательско-торговая

корпорация «Дашков и К», 2013. — 256с.

3. Орлова Е. Р. Инвестиции: учеб. пособие / Е.Р Орлова. — 7-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2012. — 240 с.

4. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.

5. <https://www.finam.ru/>

6. <http://gold.ru/>

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Баигу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### **СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

Аннотация: В статье рассматриваются стандарты качества банковской деятельности и документы, созданные Ассоциацией российских банков. Также, в статье приводится информация о ключевых моментах создания и путях внедрения стандартов качества банковской деятельности.

Ключевые слова: Стандарты качества банковской деятельности, Ассоциация российских банков, Концепция стандартизации качества банковской деятельности, Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования, кредитные организации, банковская деятельность, стандартизация, качество.

Повышение качества и эффективности деятельности кредитных организаций, достижение наилучших мировых практик в области организации и совершенствования бизнес-процессов невозможно без стандартизации.

Стандартизация очень плотно вошла в профессиональный обиход, что, кажется, нет ни одной области, где бы она не нашла свое применения. И если само понятие стандарта всегда ассоциировалось исключительно с техническими областями, то, благодаря процессам глобализации, получило развитие экономическое направление и появились новые группы международных стандартов: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Базельские соглашения, стандарты качества менеджмента серии ИСО, международные стандарты аудита (МСА), и т.д.

Банковская система России продолжает развиваться, а с ней и её стандарты качества. В России разработыванием Стандартов качества банковской деятельности(СКБД) занимается Ассоциация Российских Банков(АРБ), бессменным руководителем которого является исполнительный вице-президент Милуков А.И. Проблеме сущности и содержания качества услуг в банковской сфере, был посвящен цикл статей Первого заместителя Председателя ЦБ РФ Козлова А.А. Позже на

банковской конференции в г. Уфе в январе 2005 г. состоялось широкое и острое обсуждение вопросов повышения качества работы банков. Председателя Банка России А. А. Козлов обратился к АРБ с предложением организовать работу по подготовке стандартов банковской деятельности, превратить стандарты в мощный двигатель повышения качества. АРБ приняло и предложение и с тех пор ежегодно на банковской конференции в г. Уфе подводятся итоги работы и вырабатываются пути движения вперед. Активную помощь в организации всей работы по стандартизации оказывает Национальный банк Республики Башкортостан. Направление развития этой области адресовано на движение к банковскому саморегулированию и использованию стандартов для оценки качества банковской деятельности со стороны бизнеса и надзорных органов.

В настоящее время Советом АРБ одобрено 17 стандартов. Обозначим некоторые утвержденные АРБ документы.

Основополагающие документы:

- Концепция стандартизации качества банковской деятельности в Российской Федерации.

- Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования.

- Концепция стандарта качества банковского продукта.

Стандарты качества.

- Стандарт качества организации управления кредитным риском в кредитных организациях.

- Стандарт качества управления взаимоотношениями с потребителями банковских услуг.

- Стандарт качества организации внутреннего контроля в банках.

- и др.

Документы, которые находятся на стадии разработки.

- Стандарт качества организации стратегического управления в кредитной организации.

- Стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям.

- Стандарт качества организации платежных систем.

- и др.

Отметим, что Стандарты АРБ существуют совместно с Стандартами ISO 9000 и стандартом COBIT (Control Objectives for Information and Related Technology, 3<sup>rd</sup> Edition, July 2000).

Важнейшим документом, который разработала АРБ, является Концепция стандартизации качества банковской деятельности. Она состоит из 14 основных пунктов. В ней приведено определение СКБД, как документа, в котором в целях добровольного и регулярного использования кредитными организациями устанавливаются принятые в качестве типовых взаимосвязанные качественные характеристики кредитной организации (как

объекта управления и системы управления), требования к организации процессов производства банковских продуктов (услуг), процессов управления и результатам деятельности кредитной организации, основанные на передовом международном и отечественном опыте управления, лучшей банковской практике и международных стандартах. Большое внимание в Концепции уделяется роли и значению стандартизации банковской деятельности в РФ, как возможности для Банков перейти на современный процессный подход к управлению деятельностью, повысить качество своих продуктов (услуг) за счет улучшения управления. Концепция детально описывает порядок разработки, утверждения и внедрения СКБД в кредитной организации, а также порядок добровольной сертификации кредитной организации на соответствие требованиям СКБД.

Еще одной немаловажной разработкой является документ «Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования». Он определяет виды требований к банковским бизнес-процессам по 9 составляющим: продуктовая, технологическая, организационная, управленческая, информационная, программно-техническая, кадровая, имущественно-техническая, клиентская.

По каждой из 9 составляющих предусматривается 6 уровней зрелости процесса: нулевой, начальный, повторяемый, определенный, управляемый, оптимизированный. Как минимум 2 уровня зрелости (управляемый, оптимизированный) должны быть описаны в соответствующем СКБД. То есть при разработке СКБД нужно прописать требования ко всем 9 составляющим процесса в двух разных вариантах.

Обычно это оформляется в виде таблицы, где по строкам указываются 9 составляющих, по столбцам уровни зрелости, а на пересечении строк и столбцов соответствующие требования и комментарии. В Стандарте АРБ также устанавливается порядок оформления СКБД, методика оценки качества банковской деятельности, процесс разработки и внедрения СКБД.

Составляющие \ Уровни	1 нуле- вой	2 началь- ный	3 повторяе- мый	4 определен- ный	5 управляе- мый	6 оптимизи- рованный
1. Продуктовая				x		
2. Технологическая		x				
3. Организационная			x			
4. Управленческая					x	
5. Информационная			x			
6. Программно-техническая		x				
7. Кадровая				x		
8. Имущественная		x				
9. Клиентская						x

Для того чтобы заинтересовать банкиров внедрять стандарты необходима система мер. Если есть хорошие стандарты и если хорошо



организована оценка банков на их основе, то ясно, что сам коллектив банка, руководство, подразделения будут заинтересованы в его внедрении. Также банку надо иметь сертификат, отражающий его эффективную работу по данному направлению. Такой банк будет вызывать доверие не только у клиента, но и у соседних банков. В целях создания условий для признания и применения СКБД разработаны проекты документов для учреждения системы добровольной сертификации по стандартам качества АРБ в соответствии с требованиями ФЗ «О техническом регулировании». Необходимо отметить, что в целях стимулирования внедрения СКБД в 2012 г. АРБ и Всероссийская организация качества создала программу «Лучшие банки России», которая позволяет банкам получить независимую оценку качества их менеджмента. Критерии оценки в данной программе аналогичны критериям в моделях Премии Правительства Российской Федерации в области качества и премии Европейского Фонда менеджменты качества, и учитывают соответствие банка стандартам качества АРБ.

Существует еще одно направление развития управления качеством в банковской сфере это проведение самооценки деятельности организации. Оно начало применяться кредитными организациями с 2006 г

В результате многолетней, целенаправленной, совместной работы достигнуто главное: обеспечена заинтересованность не только самих банков-разработчиков, но и ЦБ РФ в необходимости расширения стандартов и, самое главное, – улучшения их качества. С согласия подразделений Банка России теперь стандарты, соответствующие предъявляемым к ним требованиям, будут использоваться в системе надзора для оценки качества работы банка в целом. Это означает, что если банк активно использует лучший опыт в организации банковской деятельности, обеспечивает соответствующий уровень контроля за внутренней работой, то это обстоятельство будет использоваться, в частности, в целях повышения группы качества (известно, что ЦБ классифицирует банки по пяти группам качества).

Безусловно, всего вышеизложенного Ассоциация смогла достичь благодаря участию банков-членов АРБ. Сегодня наиболее активно проводят работу по стандартизации в рамках групп Координационного комитета АРБ: «МСП Банк», НОВИКОМБАНК, «УралСиб», Абсолют Банк», ДжИ Мани Банк, Банк «ВТБ 24», КБ «Ренессанс Капитал», Банк «Российская финансовая корпорация», Номос-Банк, СМП Банк, Банк «Петрокоммерц», Эллипс банк, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк «Юнистрим», Альфа-банк, Сбербанк, Банк 24.ру и это далеко не полный перечень постоянно расширяющегося состава банков-участников.

16 марта 2015 г. состоялось расширенное заседание Координационного комитета Ассоциации российских банков по СКБД. В фокусе внимания были вопросы доработки стандартов (Малый бизнес, СВК, интегрированное управление и т.п.), а также предложенные банками концепции новых стандартов: ипотечно-накопительные системы, антикризисное управление



активами, альтернативные финансы (инвест-банкинг), корпоративное управление и др. Было решено привлекать к работе Комитета АРБ больше специалистов банков, а также учёных и практиков, задействованных в вопросах стандартизации смежных отраслей.

Таким образом, формирование и укрепление в России позитивного имиджа национальной банковской системы тесно связано с повышением качества банковской деятельности. Сейчас в РФ активно продолжается работа по усовершенствованию стандартов, как и отдельных банковских процессов, так и стандартов качества банковских продуктов. Для этого привлекаются кредитные организации, которые занимают лидирующие положение на рынке банковского кредитования.

#### **Использованные источники:**

1. Милюков А.И. Стандарты качества банковской деятельности//Деньги и кредит. -2007. -№11.
2. Милюков А.И. Новый этап в деятельности банков и роль стандартов//Аналитический банковский журнал. -2012. -№ 3(197).
3. Милюков А.И., Юшкова С.Д. Стандарты качества как двигатель банковского прогресса//Вестник АРБ. -2012. –№23.
4. Радченко Т.В., Ковалев С.М., Ковалев В.М. Разработка Стандарта качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях//Деньги и кредит. -2010. -№11
5. <http://studopedia.org/> - информационный сайт, имеющий огромную базу данных.

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
Баишу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### **СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Аннотация:* Хотя за последние несколько лет поддержка, оказываемая субъектам малого предпринимательства в России, стала более значительной, по статистике около 30% открывшихся малых предприятий перестают существовать, не проработав и года. Наиболее частая причина — это отсутствие доступных средств на развитие, и решением данной проблемы может стать возможность взятия кредита в банке, причем с достаточно низкой процентной ставкой и выдаваемого на как можно более длительный срок.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, кредитование субъектов малого предпринимательства

В развитых странах запада основой эффективного развития экономики и отдельных отраслей являются субъекты малого предпринимательства,

создающие новые рабочие места, которым оказывается весомая поддержка со стороны государства. В России данный сектор развивается медленнее, чем в других странах, прежде всего из-за недостаточного финансирования малых предприятий, для которых на первой стадии жизненного цикла именно финансовая поддержка играет ключевую роль.

Стоит отметить, что Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года не предусматривает возможности льготного кредитования малых предприятий, что является серьезной проблемой законодательной базы. Таким образом, большее количество проблем, связанных с поддержкой малого предпринимательства ложится на органы местной власти, а также непосредственно на кредитные организации. Так, объем кредитования малого бизнеса, за последние несколько лет вырос на 80%, однако и этого недостаточно, так как потребность в кредитовании все еще покрывается не более чем на 20%.

Статистические данные по объему кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства представлены на рисунке 1:

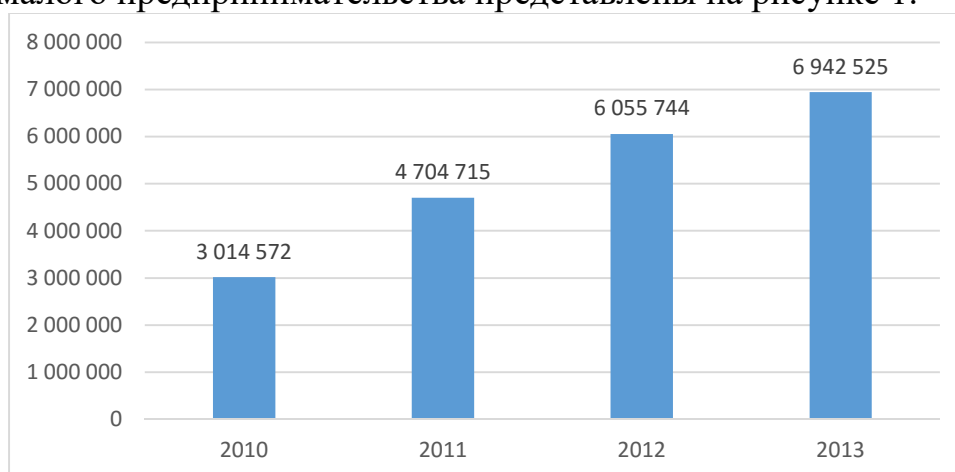


Рисунок 1. Объем кредитов, выданных для субъектов малого предпринимательства<sup>23</sup>

Из рисунка видно, что объем кредитования малых предприятий растет год от года, при этом наибольший рост наблюдался в 2012 году, когда объем увеличился на 1 351 млн. руб., или на 28%. В 2013 году этот показатель увеличился на 14%, таким образом, темп роста объема кредитования в 2013 году сократился в 2 раза. При том, основной причиной роста объемов кредитования малого предпринимательства является высокий процент возврата по кредиту (около 99%). Данная динамика позволяет говорить об увеличении интереса кредиторов к этому направлению предоставления займов.

Далее можно представить рейтинг банков, которые являются крупнейшими игроками на рынке кредитования малого предпринимательства. Данные представлены на рисунке 2:

<sup>23</sup>Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.

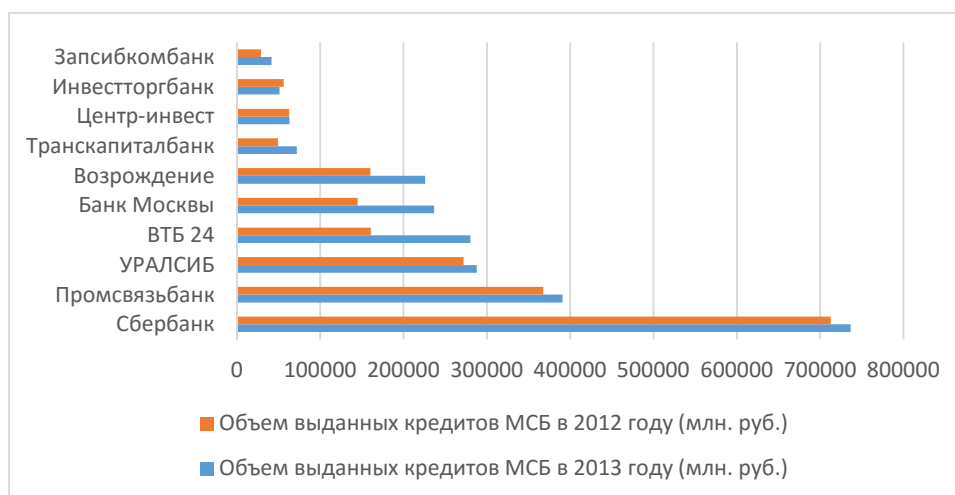


Рисунок 2. Изменение объемов кредитов, выданных банками малым предприятиям<sup>24</sup>

Данный рисунок наглядно демонстрирует, что в 2013 год, объемы выданных субъектам малого предпринимательства кредитов, увеличились в большинстве представленных на рисунке банков. Особо стоит отметить темпы роста данного показателя в банках ВТБ 24 (74%) и Банк Москвы (63%). Единственным из представленных банков, где объем кредитования субъектов малого предпринимательства сократился, стал Инвестторгбанк (объем кредитования сократился на 8%). Сбербанк на протяжении всего анализируемого периода является лидером по объему кредитования малых предприятий.

Формирование эффективной системы кредитования субъектов малого предпринимательства должно осуществляться с ориентацией на некоторые специфические принципы:

1. Принцип самостоятельности компании. Кредитные организации исполняют лишь консультативные, информационные и другие функции, необходимые для осуществления финансирования субъекта малого предприятия.
2. Принцип согласования рисков малого предприятия с банком.
3. Принцип прозрачности деятельности предприятия для банка.
4. Принцип клиентоориентированности банков в процессе оказания услуг по финансированию субъектов малого предпринимательства.
5. Принцип индивидуального подхода кредитных организаций к отдельно взятому субъекту малого предпринимательства<sup>25</sup>.

Ориентируясь на данные принципы, главными направлениями

<sup>24</sup>Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.

<sup>25</sup>Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования субъектов малого бизнеса. Финансы и кредит. 2013. №27.

совершенствования системы кредитования малых предприятий должны стать:

- повышение доступности кредитных ресурсов для субъектов малого предпринимательства через систему льгот и гарантий;
- создания фондов микрокредитования, предоставляющих малым предприятиям кредиты на сумму до 1 млн. рублей и на срок до 1 года;
- увеличение размера субсидий, направляемых на возмещение части затрат по уплате процентов по кредиту;
- увеличение объемов кредитования субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, мероприятия, нацеленные на развитие системы кредитования малого предпринимательства, должны способствовать развитию благоприятной обстановки для существования малых предприятий и повышения их конкурентоспособности.

#### **Использованные источники:**

1. Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.
2. Заблоцкая В.В. Экономические основы кредитования субъектов малого бизнеса. Финансы и кредит. 2013. №27.

*Куманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
Баигу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

#### **ТИПЫ НАДЗОРНЫХ СИСТЕМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.**

Аннотация: Банковский надзор — это надзор в банковской сфере. Организация банковского надзора основывается на национальной законодательной базе и рекомендациях международных банковских комитетов.

Ключевые слова: Банковский надзор, Министерство финансов, Министерство финансов, надзорный орган, ФРС, Центральный банк.

Во всех странах с рыночной экономикой банковский надзор занимает важное место в системе мер по обеспечению стабильности функционирования банковского сектора.

Направления банковского надзора в разных странах практически одинаковые. Существенные различия касаются главным образом его организации, правовой основы, используемых инструментов и технологий.

Выделяются три типа надзорных систем, различающихся по организационной структуре.

К первому типу относятся страны, в которых надзорная деятельность полностью сосредоточена в центральном банке. Это – Италия, Греция,

Чехия, Словакия, Китай, Аргентина.

Ко второму типу организации банковского надзора относятся Япония, Испания и Канада. В этих странах функции надзора разделены между центральным банком и министерством финансов.

Так, в Японии основную надзорную деятельность в соответствии с законодательством осуществляет Министерство финансов. Оно выдает лицензии на банковскую деятельность, проводит регулярный мониторинг и инспекционные проверки кредитных институтов, вводит корректирующие меры. Банк Японии также осуществляет мониторинг финансового состояния и инспекционные проверки, но применяемые им меры воздействия носят косвенный характер, т.е. выражаются в основном в отказе предоставлять некоторые услуги.

В Испании роль центрального банка в осуществлении надзора несколько выше. Так, на Банк Испании законом возложено проведение инспекционных проверок, их регистрация в соответствующих регистрах, а также применение в основном штрафных санкций за незначительные правонарушения. Разрешение на создание кредитных организаций дает Министерство экономики и финансов, которое также применяет санкции за серьезные правонарушения. Однако эти действия оно согласует с Банком Испании, который по его поручению разрабатывает и изменяет формы бухгалтерского учета и отчетности.

Выбор такой модели надзора основан на мнении, что министерство экономики и финансов или министерство финансов обладают большей объективностью в оценке финансовой устойчивости банков, а потому могут обеспечить более эффективный надзор.

Третий тип надзорной системы имеет место в большинстве развитых стран: Германии, Франции, США и др.

В этой модели наряду с центральным банком в систему надзора включены специально созданные органы. В Германии таковым является Федеральное управление по надзору за банковской деятельностью, которому в соответствии с законом отводится центральное место в проведении банковского надзора.

Разграничение полномочий между Федеральным управлением, подотчетным Министерству финансов, и Бундесбанком осуществляется следующим образом. Федеральное управление выдает и отзывает лицензии на ведение банковских операций, получает информацию от кредитных учреждений об их деятельности, наблюдает за исполнением ими банковского законодательства, издает нормативные акты. Однако большинство своих надзорных полномочий оно выполняет с участием Бундесбанка.

Формы участия Бундесбанка в надзорной деятельности разные. Так, располагая соответствующей сетью филиалов и головных подразделений, которых нет у Федерального управления, Бундесбанк осуществляет инспектирование кредитных организаций; получая отчеты кредитных

организаций, он проводит их анализ и передает полученную отчетность Федеральному управлению вместе со своими комментариями. Нормативные акты, касающиеся регулирования капитала и ликвидности кредитных организаций, разрабатываемые Федеральным управлением, должны быть согласованы с Бундесбанком.

Во Франции законодательство распределило надзорные функции между четырьмя организациями:

- 1) Национальным кредитным советом, играющим консультативную роль;
- 2) Комитетом банковских правил, полномочным органом, ответственным за банковское регулирование;
- 3) Комитетом кредитных институтов, отвечающим за лицензионную деятельность;
- 4) Банковской комиссией, на которую возложена проверка финансовой отчетности, инспекционные проверки и аналитическая работа.

Участие Банка Франции в работе этих организаций осуществляется, во-первых, на уровне принятия решений, поскольку Управляющий Банка Франции является их членом; во-вторых, на уровне подготовки нормативных документов Комитетом банковских правил, проведения лицензионной работы Комитетом кредитных институтов, выполнения аналитической и инспекционной работы по поручению Банковской комиссии.

Служба финансового контроля призвана отвечать за применение национальных банковских законов, разработку правил и инструкций, регулирующих регистрацию устава, деловую практику, контроль и прекращение деятельности национальных банков. На нее также возложена функция ревизии национальных банков.

В то же время все органы по надзору за банковскими и небанковскими организациями должны:

- осуществлять надзор за выполнением программ и норм банковской деятельности, принятых ФРС;
- проводить анализ финансового состояния банков и других финансовых институтов для предупреждения их банкротства.

При проведении аналитической работы имеет место некоторое дублирование в деятельности различных надзорных органов. По мнению экспертов, такое дублирование повышает эффективность надзора, поскольку наличие нескольких надзорных органов создает своеобразную “систему сдержек и противовесов”.

Наличие разных типов надзорных систем вызывает постоянные дискуссии об их достоинствах и недостатках для обоснования оптимального варианта организации надзора.

Как правило, подвергаются сравнению модель, в которой функции надзора сосредоточены в одном центре (центральном банке), и модель, в которой эти функции рассредоточены.



Сильными сторонами первого варианта считаются:

- органическая связь надзора с такими направлениями деятельности центрального банка, как организация платежного оборота и рефинансирование кредитных институтов, в процессе которых центральный банк систематически изучает финансовое состояние кредитных институтов;
- наличие у центральных банков опытных аналитиков, хорошо знающих банковское дело;
- наличие у центральных банков более обширной информации, поскольку они занимаются изучением внутренних и зарубежных денежных и финансовых рисков, выполняя операции с валютными ценностями и ценными бумагами.

К числу слабых сторон этого варианта, дающих предпочтение второй модели, относятся следующие:

- интеграционные процессы, происходящие на финансовых рынках, в частности появление финансовых холдингов, вторжение банков в сложные финансовые области, и наоборот, выполнение другими финансовыми институтами банковских операций делает невозможным использовать центральный банк в качестве надзорного органа за всеми финансовыми институтами;
- сосредоточение в одном органе (центральном банке) эмиссионной и надзорной функций, по мнению ряда экспертов, может снизить доверие к центральному банку как проводнику денежно-кредитной политики, если окажется недостаточно эффективным банковский надзор.

Как видно из приведенных выше аргументов, каждая из моделей обладает сильными и слабыми сторонами. Вместе с тем общемировая тенденция интеграции банковских институтов с другими финансовыми институтами делает второй вариант организации банковского надзора более предпочтительным, что подтверждается выбором его большинством развитых стран.

#### **Использованные источники:**

1. Дворецкая А.Е. Модификация банковского надзора с учетом уроков мирового кризиса // Деньги и кредит. -№ 5. -2012г.
2. Фетисов Г.Г. Организация деятельности центрального банка : учебник//Г.Г. Фетисов, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова ; под общ. ред. Г.Г. Фетисова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.
3. Рыкова Л.М. деятельности банков: банковский надзор// Учебное пособие. - Минск: Современная школа, 2009. - 240 с.
4. Халафян Т. В. Роль банковского надзора в обеспечении финансовой стабильности / Т. В. Халафян // Актуальные вопросы экономических наук.- 2014 г. - С. 80-84.
5. <http://studopedia.org/>

*Кумбутаева И.М.  
магистрант  
Воронежский филиал  
РЭУ им. Г.В. Плеханова  
бухгалтер  
ООО «Денталсити»  
Россия, г. Воронеж*

## **АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

Амортизация основных средств - постепенное списание стоимости основных средств в процессе их производственного использования, связанное с их физическим и моральным износом. В стоимость основных средств, подлежащих амортизации, включаются затраты на их приобретение, изготовление и улучшение (ремонт, реконструкцию, модернизацию и т.п.). По различным группам основных средств установлены разные нормы амортизации в процентах к их балансовой стоимости на начало отчетного периода.

В бухгалтерском учете амортизация основных средств начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем их принятия к учету [п. 21 ПБУ 6/01].

Таким образом, начисление амортизации предприятие должно начинать со следующего месяца после того, как в учете организации сделана проводка:

ДЕБЕТ 01 КРЕДИТ 08 (объект основных средств принят к учету)

Однако в налоговом учете амортизация начинает начисляться с месяца, следующего за месяцем в котором основное средство было введено в эксплуатацию [п. 2 ст. 259 НК РФ].

Это значит что, если основное средство пока еще не введено в эксплуатацию, то в налоговом учете амортизация по нему не начисляется.

В том случае, если на основное средство требуется государственная регистрация права собственности, то амортизация начисляется несколько иначе. В бухгалтерском учете начинает начисляться после ввода основного средства в эксплуатацию. Это было указано в письме Минфина от 08.04.2003 года № 16-00-14/121. В налоговом учете амортизация начисляется после подачи документов на государственную регистрацию. [п. 8 ст. 258 НК РФ].

Начисление амортизации прекращается в налоговом учете так же, как в бухгалтерском - 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда основное средство будет полностью с амортизировано или списано с баланса предприятия.

После того как вся стоимость основного средства с амортизирована, оно числится в учете организации по нулевой стоимости.

В бухгалтерском учете применяются четыре метода начисления амортизации основных средств: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного

использования и способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции.

В налоговом учете всего два метода амортизации: линейный и нелинейный.

Для того, чтобы сблизить бухгалтерский и налоговый учет и уменьшить разницы, можно использовать линейный метод.

Однако, для налогового учета предприятию выгоднее в первые годы эксплуатации основного средства использовать нелинейный метод амортизации, что позволит значительно уменьшить сумму налогооблагаемой прибыли.

Выбранный способ амортизации организация обязана применять весь срок службы основного средства.

Примерный срок службы основных средств для налогового учета можно посмотреть в Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы. Она утверждена постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 № 1. Эту же классификацию можно использовать и в бухгалтерском учете.

Если в классификации срок полезного использования для какого-либо основного средства не указан, то организация может установить его на основании технической документации (паспорта, описания, инструкции по эксплуатации и т. д.).

Если же сроки не указаны и в технической документации, то следует обратиться с запросом к изготовителю. Самостоятельно установить срок полезного использования организация не может. Это указано в подпункте 3 пункта 5.3 Методических рекомендаций по применению главы 25 НК РФ. Они утверждены приказом МНС России от 20.12.2002 № БГ-3-02/729.

При применении линейного метода амортизации: Сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановленной) стоимости и норма амортизации, определенной для данного объекта.

Норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = \frac{1}{n} \times 100\%,$$

где  $K$  – норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановленной) стоимости объекта амортизируемого имущества;

$n$  – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах (без учета сокращения (увеличения) срока в соответствии с абзацем вторым п. 13 ст. 258 НК РФ) [п. 2 ст. 259.1 НК РФ].

Если предприятие применяет нелинейный метод, то: Сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы (подгруппы) определяется исходя из произведения суммарного

баланса соответствующей амортизационной группы (подгруппы) на начало месяца и норм амортизации по формуле:

$$A = B \times \frac{k}{100},$$

где А – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы);

В – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы(подгруппы);

к – норма амортизации для соответствующей амортизационной группы (подгруппы) [п. 4 ст. 259.2 НК РФ].

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации применяются следующие нормы амортизации:

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная)
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

[п. 5 ст. 259.2 НК РФ]

В соответствии с законодательством РФ амортизационные отчисления представляют собой расходы, связанные с производством и (или) реализацией [ст.253 (п.2) Ч.2 НК РФ]. Само же имущество предприятия подвергается амортизации главным образом для того, чтобы извлечь налог на прибыль [ст.256 НК РФ].

В зарубежных странах понятие амортизации используется во многих областях хозяйствующего объекта; не только в бухгалтерском и налоговом учете, но и, главным образом, в финансовой и экономической отчетности.

В других странах существует ряд мер для стимулирования ускоренной амортизации и роста инвестиций.

Во Франции есть такое понятие, как «амортизационные каникулы», которое означает отсрочку амортизации. Отсрочкой может пользоваться организация, оказавшаяся в сложном положении (если год закрывается отрицательным сальдо), что позволяет на данном этапе сократить сумму облагаемого дохода, а сумму амортизации использовать в целях финансирования для выхода из кризисной ситуации. В последующем, как дела предприятия придут в норму, оно обязано включить неуплаченную сумму как дополнение к основной амортизации.

Если говорить о методах амортизации, то по сути они аналогичны, но существуют и некоторые различия. Например, амортизационный период в США равен отчетному периоду (году). Помимо этого, в США существует

Полугодовое соглашение (HALF-YEAR CONVENTION). Согласно данному соглашению амортизация на приобретенные во второй половине года основные средства не начисляется, а только на активы купленные в первой половине года, что позволяет увеличить амортизационный период на один год. Также, Министерство финансов США публикует годовые ставки амортизационных отчислений для разных групп активов в процентах к их начальной стоимости. Данные методы упрощают расчеты амортизационных отчислений.

Помимо этого, в некоторых странах (Испания, Австрия, Норвегия, Германия, Австрия, Финляндия, Япония), власти требуют полного соответствия амортизаций начисленных как для налогового так и для бухгалтерского учета. В России же существуют временные и постоянные различия, которые с введением новых законов только возрастают.

Во Франции активно проходит стимулирование торгового баланса. Для повышения конкурентоспособности экспортеров существует возможность применения ускоренной амортизации.

Также в ряде зарубежных стран амортизация используется для достижения национальных приоритетов, отражающихся в политике этих стран. Государство предоставляет определенные льготы способствующие проведению ускоренной амортизации для развития стратегически важных производств. Амортизация в мировой практике – это не просто способ отчисления, при котором используются единые для всех коэффициенты. Сама по себе амортизация может быть очень гибкой и во многом зависит от того, какую цель преследует государство. Но главное – этих амортизационных отчислений должно быть достаточно для восполнения стоимости основных фондов.

Что касается России, то принятая в нашей стране амортизационная политика нуждается в совершенствовании с учетом международного опыта. В мировой практике накоплен огромный опыт использования амортизационных отчислений. Они являются одним из основных источников финансирования обновления основных производственных фондов, как это и должно быть.

### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассматривается понятие амортизации основных средств, основные правила и способы ее начисления в налоговом и бухгалтерском учете РФ. Представлены основные формулы для расчета линейного и нелинейного способа амортизации основных средств. Рассмотрено представление понятия амортизации и ее значимости в зарубежных странах. Выявлены основные различия амортизации в России и зарубежных странах.

### **КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

Амортизация основных средств, норма амортизации, срок полезного использования, амортизационные отчисления, амортизационные каникулы.

### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998

№ 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998, действующая редакция от 29.12.2014)

2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01 (с изм. и доп.)

3. Соловьев О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности: учеб. пособие. – М.: «Аналитика-Пресс», 2012.

*Кунау К.Н.  
студент 3 курса  
Устюгова А.М.  
студент 3 курса  
Джек Л.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра ЭиМХС*

*Тюменская государственная академия  
мировой экономики управления и права  
Россия, г. Тюмень*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

Аннотация: Внимание к проблеме коррупции в системе государственной службы со стороны государственной власти и институтов гражданского общества обусловлено тем, что коррумпированность государственных служащих приобрела в современный период глобальный характер.

Ключевые слова: коррупция, государственная служба, государственный служащий.

Уровень коррупции в системе государственной службы возрос в последние годы настолько, что данная проблема приобрела политический характер и стала весьма серьезной угрозой национальной безопасности. Неслучайно Президент РФ Д.А. Медведев при вступлении в должность поставил вопрос борьбы с коррупцией на приоритетное место в своей деятельности «...для свободного демократического и справедливого общества враг номер один – это коррупция», – отметил Президент [1].

Коррупция наряду с бюрократизмом, с низким уровнем нравственности многих представителей государственного аппарата деформирует, по сути, государственную политику и законодательную базу государственной службы. Низкое качество организации деятельности административных органов, сложившийся в них социально-психологический микроклимат, стиль функционирования, круговая порука и т.д. – все это только способствует дальнейшему развитию коррупции.

Известно, что коррупция самым негативным образом сказывается на развитии экономики и социальной инфраструктуры, разъедая, в первую очередь, органы государственной власти и управления. Вследствие коррумпированности значительной части государственных и



муниципальных служащих граждане, по сути, вытесняются из сферы бесплатных обязательных услуг в области образования, здравоохранения, социального обеспечения: бесплатные публичные образовательные, социальные, а также административные услуги становятся для них платными.

Разрастанию коррупции в целом и в частности ее наиболее общественно-опасной формы проявления – взяточничества способствуют самые разнообразные факторы как объективного, так и субъективного характера. В настоящее время в мире нет ни одного государства, где бы совершенно отсутствовала коррупция. Однако во многих индустриально развитых зарубежных государствах создана действенная система противодействия коррупции, а также сформирована атмосфера нетерпимости общества к этому опасному социальному явлению. Как объективно показывают исследования в нашей стране, коррупция как массовое социальное явление в системе государственной власти и управления, а также в системе государственной и муниципальной службы еще не получила должного общественного осуждения. Бизнесмены, предприниматели, т.е. представители бизнес - сообщества, а зачастую и граждане, не имеющие отношение к бизнесу, вполне терпимо относятся к фактам коррупции среди служащих органов власти и управления, более того, многие из них считают, что с помощью коррупции можно добиться решения многих возникающих проблем. А отдельные служащие органов власти и управления, в свою очередь, рассматривают взятку, как почти легальную дополнительную форму оплаты своего труда. Сложившаяся противоправная обстановка, угрожающая национальной безопасности и экономическому развитию нашей страны, не может длиться бесконечно. В настоящее время российское общество самым серьезным образом озаботилось решением проблемы борьбы с коррупцией. Совсем недавно подписан и ратифицирован целый ряд международных документов в области борьбы с коррупцией, подготовлен и реализуется Национальный план противодействия коррупции, принят Федеральный закон «О противодействии коррупции» [2].

На сегодняшний день каждый четвертый россиянин лично сталкивается с коррупционными рисками, оказываясь в двусмысленном положении, когда какой-нибудь чиновник нагло и спокойно вымогает у него неофициальное вознаграждение (взятку) за исполнение своих служебных обязанностей. Признанными лидерами среди чиновников- взяточников являются инспекторы ГАИ, а также служащие органов государственной власти и управления, которые осуществляют контрольную или разрешительную деятельность. В коррупционноопасную обстановку чаще всего попадают наиболее обеспеченные и социально активные граждане. Именно они, обращаясь к чиновникам за теми или иными разрешениями или административными услугами, становятся жертвами коррупции. Названные и ряд иных обстоятельств обуславливают необходимость разработки и реализации административно-правовых средств предупреждения и

пресечения коррупции в органах власти и управления, а также развития института административной юстиции, который может внести весьма ощутимый вклад в дело противодействия коррупции.

Эффективность реализации административно-правовых средств предупреждения и пресечения коррупции в органах власти и управления зависит от целого комплекса причин правового, организационного, технического и политического характера. Кроме того, эффективность предупреждения и пресечения коррупции зависит от четкого определения коррупции, а также выявления ее специфических признаков, которые имеют место в сфере публичного управления [3].

Говоря об определении коррупции, необходимо сказать, что в настоящее время такое определение содержится в Федеральном законе «О противодействии коррупции» [2], который после многолетних и оживленных дискуссий был впервые принят в нашей стране. Не пересказывая определение коррупции, которое содержится в законе, можно сделать вывод, что законодательное определение коррупции преимущественно акцентировано на уголовно - правовой аспект данного явления. Между тем спектр коррупционных проявлений намного шире, они могут касаться различных аспектов социальной жизни, а также различных сфер публичного управления, поэтому, на наш взгляд, с помощью лишь одних уголовно-правовых средств проблему коррупции в органах власти и управления решить достаточно сложно.

Коррупция в самом широком понимании – это использование служащим органа власти и управления своих властных полномочий в личных интересах, а также в интересах третьих лиц или групп. В современной научной литературе и в практике противодействия коррупции выделяются различные ее виды. Преимущественно акцентируется внимание на политической, экономической, административной, бытовой и элитной коррупции, также выделяют национальную и международную коррупцию. Все перечисленные виды коррупции носят социально опасный характер, кроме того, они так или иначе взаимосвязаны. Последствия коррупции непременно сказываются на уровне развития социальной и экономической инфраструктуры государства. Наибольшую опасность несут в себе политическая, административная, а также коррупция, которая имеет место в судебных и правоохранительных органах [4].

Как уже отмечалось, коррупция в государственных институтах подрывает доверие населения к органам государственной власти, снижает престиж страны на международной арене. Административная же коррупция, которая существует в органах исполнительной власти и управления, способствует формированию рынка бюрократических услуг, кроме того, этот вид коррупции способствует развитию чиновничьего предпринимательства, а также организации заведомо привилегированного бизнеса [5].

Все это самым негативным образом сказывается на развитии

предпринимательской деятельности, добросовестной конкуренции и защите прав потребителей. Как отмечает Г.К. Мишин, особенностью современной коррупции является и то, что она последовательно расширяет зоны своего влияния за счет новых, ранее защищенных от нее сфер воздействия, что делает ее особенно опасной. Сегодня практически нет ни одного органа государственной власти, коррупционные услуги которого не были бы востребованы бизнесом [6].

#### **Использованные источники:**

1. Российская Федерация. Президент. (2008- ; Д.А. Медведев) Послание Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета. 2008. 6 ноября.
2. Российская Федерация. Законы. О противодействии коррупции: федер. закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ: принят Гос. Думой 19 декабря 2008 г. // Российская газета. 2008. 30 декабря.
3. Талапина Э. Правовые способы противодействия коррупции // Право и экономика. 2006. № 6. С. 3.
4. Кузьминов Я.И. Механизм коррупции и особенности его проявления в государственном аппарате // Административное право: теория и практика. М., 2002. С. 23.
5. Мишин Г.К. Элитно-властная коррупция как приоритетное направление ограничения политической коррупции // Государство и право. 2003. № 4. С. 112.
6. Тихомиров Ю.А., Трикоз Е.Н. Право против коррупции // Журнал российского права. 2007. № 5. С. 39.

*Купри А.А.  
магистрант 2го курса  
Кубанский Государственный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **УПРАВЛЕНИЕ ПОЛИТИКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ**

По мере становления рыночных отношений расширяется спрос на банковские услуги. Появление многообразия форм собственности, характерного для рыночной экономики, создает дополнительный спрос на услуги коммерческих банков и предполагает необходимость существования такой финансово-кредитной системы, при которой банковские услуги предлагались бы физическим и юридическим лицам различными банками на конкурентной основе.

Управление кредитным процессом заслуживает особого внимания, потому что от его качества зависит успех работы банка. Среди многообразия возможных вариантов использования денежных средств деятельность банкиров по выдаче ссуд играет главную роль в процессе размещения кредитов. Кредит может привести к безвозвратным потерям банка в тех случаях, когда фирмы-заемщики не в состоянии возратить кредит с процентами. Подобное

происходит при непродуктивном расходовании ссуженных денежных средств. Непогашение ссуды в срок может быть следствием допущенных ошибок в планировании расходования денежных средств, либо следствием осуществления непредвиденных и непредусмотренных платежей. Банкиры хорошо справляются со своими функциями по выдаче ссуд в том и только в том случае, если они безошибочно оценивают результаты предполагаемого использования ссуд.

Особую актуальность в настоящее время имеет направление кредитования коммерческим банком юридических лиц, так как именно предприятия, являются основой развития экономики страны. И грамотно построенная политика кредитования юридических лиц, позволит банку повысить результативность своей деятельности.

При разработке и формировании кредитной политики любого коммерческого банка должен учитываться ряд факторов, которые имеют непосредственное влияние на деятельность банка. Классификация данных факторов представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация факторов, влияющих на формирование кредитной политики банка

Макроэкономические факторы влияют на успешное формирование и развитие кредитной политики коммерческого банка. К ним относятся:

- экономическая ситуация в стране в целом (финансовая политика, денежно – кредитная политика, инфляция и т.д.);
- тенденции развития экономики страны;
- уровень развития и состояние денежного рынка страны.

Важность данных факторов обуславливается не способностью банков непосредственно воздействовать и управлять ими, поэтому банки должны максимально приспособить к ним свою кредитную политику.

Экономическая ситуация в стране в целом оказывает определяющее влияние на всю финансово-банковскую систему, а также определяет направления государственной денежно-кредитной политики.

Региональные и отраслевые факторы. К этим факторам относятся:

- потенциальные и экономические особенности региона, в котором

работает банк;

- состав клиентов и потребность их в кредите;
- наличие банков - конкурентов и их кредитная политика.

В состоянии экономики региональные различия всегда очень заметны, тем более в такой огромной стране как Россия. В Центральном регионе, в особенности в Москве, сосредоточена подавляющая доля всех финансовых ресурсов страны, в то время как испытывают недостаток в них периферийные регионы. В таких регионах острее проявляются безработица, снижение уровня жизни населения, спады производства. Поэтому большинство небольших городов часто зависят от состояния дел на нескольких крупных предприятиях, на которых работает практически все местное население. Всё это имеет большое влияние для формирования клиентурной базы коммерческих банков, а также возможности привлечения средств и кредитования.

Внутрибанковские факторы. Данные факторы определяют качество управления банком, к ним относят:

- квалификацию и опыт работы персонала банка;
- обеспеченность персонала банка необходимой информацией и рабочими материалами;
- подготовка банковского персонала работать с разными категориями заемщиков;
- процентную политику банка в области выдаваемых кредитов;
- потенциальных и уже существующих заемщиков банка;
- внутренний контроль, разработка внутрибанковских нормативных документов по кредитованию;
- управление кредитными рисками;
- управление кредитным портфелем.

Помимо влияния вышеуказанных факторов на формирование кредитной политики банка, для банковского сектора присущи определенные проблемы. Так с конца 2011 года банковский сектор начал испытывать локальные трудности с ликвидностью, которые решались, в основном, за счет наращивания ставок по депозитам и привлечения средств Банка России и Минфина [2].

Одним из значимых факторов сдерживания рынка кредитование стало снижение прозрачности бизнеса заемщиков. Непрозрачность и ранее занимала верхние строки в списке проблемных факторов, но из-за плохо продуманной фискальной политики ситуация сильно усугубляется.

Банкирами выделены три блока проблем:

- плохое качество залогового обеспечения;
- введение обязательной регистрации залога движимого имущества;
- резервирование.

Стоит отметить, что перспективы развития банковского сектора Российской Федерации, оцениваются экспертами достаточно умеренно. В частности эксперты рейтингового агентства «Эксперт РА» отмечают



следующее «Развитие банковского сектора в 2015 году в значительной степени будет определяться динамикой цен на нефть». Базовый сценарий «Эксперт РА» предполагает среднегодовую цену на нефть 50 долларов за баррель. В рамках негативного сценария ожидается заметное снижение цены на нефть: ее среднегодовое значение составит около 35 долларов за баррель. Позитивный сценарий базируется на предпосылке об умеренном восстановлении цен на нефть (среднегодовой уровень – 65 долларов за баррель).

По данным государственной службы статистики общий объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками Российской Федерации в 2013 году составил 29 886 148 млн. руб., что на 4 775 638 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 119 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 35 886 148 млн. руб., что на 5 336 622 млн. руб., больше чем в 2013 году. Динамика показателей кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками РФ в период 2012-2014 гг. представлена на рисунке 2.

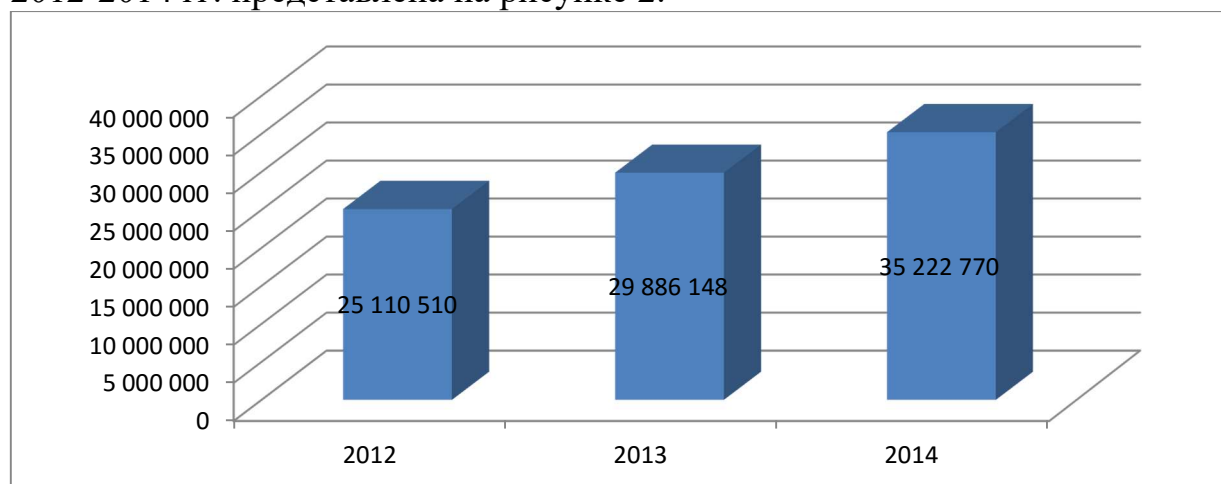


Рисунок 2 - Динамика показателя кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками РФ в период 2012-2014, в рублях.

На представленном рисунке видно, что в период 2012 -2014 объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средства банками РФ стабильно увеличивался, что положительным образом характеризует данное направление деятельности отечественного банковского сектора.

В 2013 году физическим лицам было предоставлено кредитов, депозитов, и прочих размещенных средств на сумму 9 518 505 млн. руб., что на 2 213 715 млн. руб. больше, чем в 2012 году. Темп роста при этом составил 130 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 11 038 528 млн. руб., что на 1 520 023 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 115 %.

Юридическим лицам в 2013 году было предоставлено кредитов, депозитов и прочих размещенных средств на сумму 18 572 555 млн. руб., что на 2 308 996 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста в данном периоде составил 114 %. В 2014 году рассматриваемый показатель



составил 20 778 931 млн. руб., что на 2 206 376 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 111 %.

Из всего объема предоставленных кредитов, депозитов и прочих размещенных средств юридическим лицам, на срок до 30 дней в 2013 году было выдано 882 667 млн. руб., что на 241 415 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 137 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 877 249 млн. руб., что на 5 418 млн. руб. меньше, чем в 2013 году. При этом темп снижения составил 99 %.

На срок от 31 до 90 дней в 2013 году было размещено средств на общую сумму 553 485 млн. руб., что на 132 531 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 131 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 569 052 млн. руб., что на 15 567 млн. руб., больше чем в 2013 году. При этом темп роста составил 102 %.

На срок от 91 до 180 дней в 2013 году было размещено 990 598 млн. руб., что на 160 864 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 119 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 952 992 тыс. руб., что на 37 606 млн. руб. меньше, чем в 2013 году. При этом темп снижения составил 96 %.

На срок от 181 дня до 1 года в 2013 году было размещено средств на общую сумму 3 110 321 млн. руб., что на 297 984 млн. руб., больше чем в 2012 году. При этом темп роста составил 110 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 3 456 095 млн. руб., что на 345 774 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 111 %.

На срок от 1 года до 3 лет в 2013 году было предоставлено 4 871 518 млн. руб., что на 36 633 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 101 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 5 187 294 млн. руб., что на 315 776 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 106 %.

На срок свыше 3-х лет в 2013 году было предоставлено 7 273 833 млн. руб., что на 1 421 322 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 124 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 8 705 105 млн. руб., что на 1 431 272 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 119 %.

На рисунке 3 представлена структура предоставленных организациям кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, в 2014 году, в зависимости от сроков погашения.

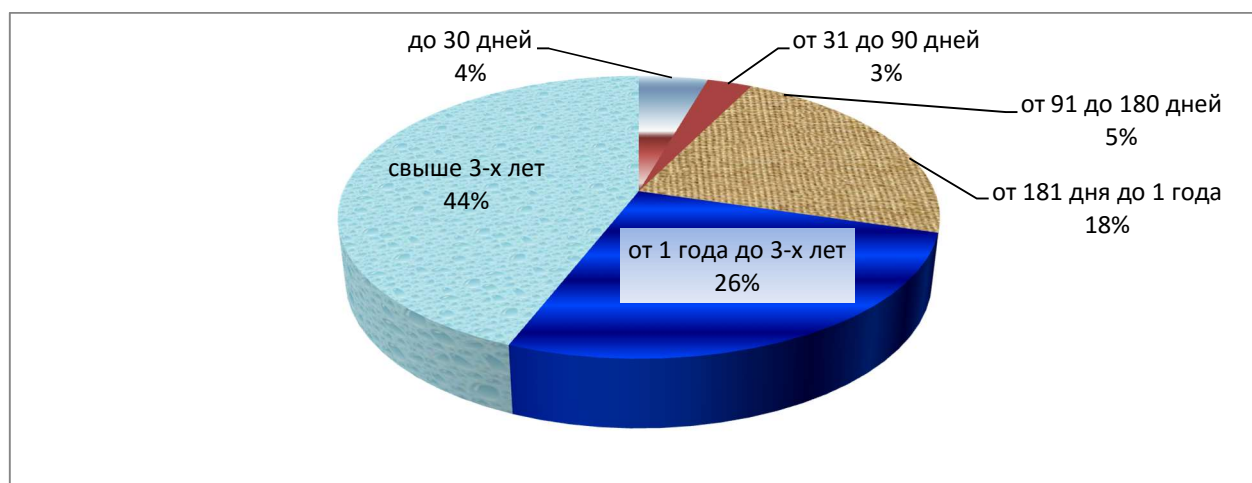


Рисунок 3 - Структура предоставленных организациям кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банками РФ в 2014 году

На представленном рисунке видно, что основную долю предоставленных организациям кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, составляют финансовые услуги со сроком погашения свыше 3 лет. Далее прослеживается тенденция уменьшения процентной доли, пропорционально уменьшению срока погашения. Таким образом, можно судить о том, что у организаций наибольшим спросом пользуются, финансовые услуги с длительным сроком погашения.

Также необходимо отметить, что кредитным организациям в 2013 году было предоставлено кредитов, депозитов и прочих размещенных средств на общую сумму 1 795 088 млн. руб., что на 252 957 млн. руб. больше, чем в 2012 году. При этом темп роста составил 116 %. В 2014 году рассматриваемый показатель составил 3 405 311 млн. руб., что на 1 610 223 млн. руб. больше, чем в 2013 году. При этом темп роста составил 189 %.

По результатам проведенного анализа необходимо отметить, что в период 2012-2014 гг. значительно возросли объемы размещенных средств банками РФ, наибольшая доля приходится на размещенные средства со сроком возврата свыше 3 лет. При этом основную долю данных средств составляют кредиты юридическим лицам, что свидетельствует о достаточно хорошо развитом данном сегменте банковской деятельности в Российской Федерации.

Управление кредитным процессом заслуживает особого внимания не только на уровне отдельно взятого банка, но и на уровне всей банковской системы. Объем кредитования в России растет, однако этот рынок по-прежнему недостаточно развит по сравнению с рынками западных стран.

По мере развития в России системы кредитования значительно расширяется роль и значение инфраструктуры кредитных процессов. Она действует во всем мире, дополняя деятельность кредитных учреждений, ее цель - минимизация рисков и повышение доходности кредитной деятельности. В ее состав входит ряд организаций и структур, в том числе система обмена информацией, бюро кредитных историй, коллекторские агентства, страховые и факторинговые компании. Россия сегодня находится

на начальном этапе формирования этой инфраструктуры, для ее развития необходимо создать законодательную основу, чтобы организации инфраструктуры действовали в правовом поле.

#### **Использованные источники:**

1. Абдыкалиева Ж.Ш. Управление дебиторской задолженностью и кредитная политика. // Современные тенденции в экономике и политике: новый взгляд – 2013, № 18, с. 107 – 111.
2. Картуесов А.И., Камешков Н.В., Волков С.А Кредитование малого и среднего бизнеса в России // Банковское дело. 2012, № 6, с. 31-38.
3. Кузнецов С.В. Проблемы и инструменты урегулирования ссудной задолженности // Банковское кредитование. 2012. №5. С.23-28.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – официальный сайт государственной службы статистики

*Куприкова Н.В.  
студент 4 курса  
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ - БУДУЩЕЕ КАЛУЖСКОГО СЕЛА**

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП.

Инновационная деятельность предприятий по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идей новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработку технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- подготовку, обучение, переквалификацию и специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения НИОКР;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций и т.д.

Мотивами инновационной деятельности выступают как внешние, так и внутренние факторы. Внешними мотивами наиболее часто служат:

- необходимость приспособления предприятия к новым условиям хозяйствования;

- изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;

- совершенствование и динамика рынков сбыта и потребительских предпочтений, то есть давление спроса;

- активизация конкурентов;

- конъюнктурные колебания;

- структурные отраслевые изменения;

- появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, то есть давление предложения и т.д.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

- стремление увеличить объем продаж;

- расширение доли рынка, переход на новые рынки;

- улучшение конкурентоспособности предприятия;

- экономическая безопасность и финансовая устойчивость предприятия;

- максимизация прибыли в долгосрочном периоде

За последние годы в Калужской области сделаны серьезные шаги в модернизации АПК. Государственная поддержка создает условия для реализации крупных проектов и привлечения на село инвестиций. Министерство сельского хозяйства выбрало единственно правильный путь - на инновационное развитие отрасли, ее техническое перевооружение и модернизацию. Работа на селе становится всё более привлекательной, в том числе для молодёжи.

Говоря о перспективах развития, продукция сельского хозяйства будет всегда востребована. В связи с этим, важные направления дальнейшей работы - создание перерабатывающих производств, возврат в оборот земель сельхозназначения, продолжение социального обустройства села.

В текущем году, удалось в достаточном количестве заготовить семена и корма, вырастить и убрать урожай зерновых, картофеля и овощей. Среди значимых событий года являются открытие животноводческих, рыбоводческих и грибоводческого комплексов, подписание соглашения о сотрудничестве с крупнейшим отечественным производителем и переработчиком мяса агрохолдингом «Мираторг», а также строительство комплекса по круглогодичному выращиванию овощей, который полностью обеспечит потребность региона в данной продукции. Возможности для динамичного развития калужский агропромышленный комплекс получил в том числе благодаря системным мерам государственной поддержки на федеральном и областном уровне.

Одним из основных факторов, препятствующих инновационному развитию Калужской области, является отсутствие надежно работающей инновационной инфраструктуры. Мировой опыт показывает, что инфраструктура поддержки инновационного бизнеса является реальным инструментом позитивного влияния власти на региональное экономическое развитие. На сегодняшний день инновационная инфраструктура Калужской области характеризуется следующими проблемами:

1. Отсутствуют отдельные ключевые элементы инфраструктуры для поддержки инноваций.

2. Действующая инфраструктура поддержки инноваций не адаптирована к потребностям целевых групп (существующие компании, использующие инновации, и малые инновационные предприятия, научные организации) и работает недостаточно эффективно.

3. Различные организации, ориентированные на экономическое развитие Калужской области, не работают как интегрированная инфраструктура.

4. Недостаточно квалифицированных кадров для работы в области коммерциализации научных разработок и технологий, у руководителей и менеджеров научных и других организаций отсутствуют специальные знания и опыт в данной сфере.

Областная целевая программа "Развитие инновационной деятельности в Калужской области" предусматривает комплекс мер по совершенствованию законодательной базы, созданию и развитию инновационной инфраструктуры, включающей производственно-технологическую, информационную, финансовую и кадровую составляющие. Скоординированные усилия органов государственной власти Калужской области, научных, инновационных и финансовых структур по созданию условий и механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее - НИОКР) позволят мобилизовать научно-технический потенциал области для построения высокоэффективной, восприимчивой к нововведениям экономики и ускоренного перехода Калужской области на инновационный путь развития.

#### **Использованные источники:**

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
2. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.
3. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. – 2014. -



№ 4 (13).

4. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.

5. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

6. Проект «Стратегия развития науки и инноваций Калужской области на период до 2015 года», Калуга, 2010 г;

7. [http://www.mcx.ru/news/news/v7\\_show/29908.285.htm](http://www.mcx.ru/news/news/v7_show/29908.285.htm);

8. <http://www.innovbusiness.ru/>;

9. <http://apkko.ru/>.

*Курбанаева Л.Х., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*Меляев Б.Б.*

*студент Э-407(нн)*

*Башкирский Государственный Аграрный университет*

*Российская Федерация, г. Уфа*

## **ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ**

**Аннотация:** В статье говорится о проблемах в сфере налогообложения малого бизнеса и о проблемах в этой сфере.

Ключевые слова: налог, система налогообложения, налоговые льготы ,структурообразующий сектор, налоговое бремя.

Мировая практика свидетельствует о том, что малый бизнес является важнейшим структурообразующим сектором развитой экономики, деятельность которого напрямую влияет на успешное развитие не только крупного бизнеса, но и экономики страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала, решение проблем занятости и повышения уровня реальных доходов населения.[2]

Малый бизнес в России уже сегодня является наиболее массовым сегментом частного сектора экономики, оставаясь подчас единственной возможностью для большей части населения реализовать свой предпринимательский потенциал. [3]

Основной целью современной налоговой системы Российской Федерации, по мнению Торгово-Промышленной Палаты России, должны быть формирование налоговых стимулов для дальнейшего развития



механизмов хозяйствования и рыночных институтов, создание условий для роста эффективности производства, а также обновления основных фондов предприятий, снижение доли налоговой нагрузки в целом на Российскую экономику и малый бизнес.

При этом снижение налогового бремени должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной налоговой системы, а также развитием "социальной" и "регулирующей" функций налогов. [2]

В целях преодоления последствий мирового финансового кризиса все чаще на государственном уровне, в предпринимательской и профессиональной среде говорится о необходимости выбора эффективных инструментов налогового регулирования, снижении налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Однако на поверку оказывается, что принимаемые законодательные решения ведут скорее к противоположному результату, определенным образом ухудшая налоговое положение малого и среднего бизнеса.

Справедливости ради стоит отметить, что за последнее время был сделан ряд важных положительных шагов в части смягчения налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. В частности, Федеральным законом от 26.11.2008 N 224-ФЗ "О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" субъектам Российской Федерации было предоставлено право устанавливать дифференцированные ставки единого налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения по объекту налогообложения "доходы, уменьшенные на расходы" в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков. [2]

Отметим, что действующими редакциями ст. ст.56, 61.1, 61.2 и 146 Бюджетного кодекса РФ предусмотрено, что 10% поступлений от УСН и ЕНВД подлежат зачислению в бюджеты государственных внебюджетных фондов, а 90% - в региональные и местные бюджеты. Иными словами, в размер ставки единого налога по УСН и ЕНВД заложена доля, подлежащая перечислению в указанные фонды. [4]

Многие из предусмотренных основными направлениями налоговой политики, в этой части предложений уже приняты Федеральным Собранием РФ и подписаны Президентом РФ.

Имеются в виду Федеральные законы от 17.07.2009 N 165-ФЗ и от 19.07.2009 N 201-ФЗ "О внесении изменений в статью 346.25.1 части второй Налогового кодекса Российской Федерации" и от 19.07.2009 N 204-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Налогового Кодекса Российской Федерации".

В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция к упрощению налоговой системы. В нашей же стране система налогов имеет очень сложную структуру. В ней присутствуют различные налоги, отчисления,

акцизы и сборы, которые, по сути, почти ничем друг от друга не отличаются. Однако такая масса платежей приводит к тому, что бухгалтерия предприятий очень часто ошибается при отчислении налогов, в результате чего предприятие платит пени за несвоевременную уплату налога.

Еще один недостаток нашей налоговой системы - это ее нестабильность. Налоги вводятся и очень скоро отменяются.

Несомненно, вся эта неразбериха с налогами приводит к нестабильному положению нашей экономики и еще больше усугубляет экономический кризис.

Но в любой ситуации необходимо рассматривать пути оптимизации налогообложения.

Говоря о предприятиях малого бизнеса, то тут возможно получение максимальной выгоды из использования специальных режимов в таком вопросе, как оптимизация налогов - например, упрощенная система налогообложения. [3]

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход является не всегда экономически выгодной предпринимателю по причине частого несовпадения фактически полученного дохода с фактической суммой уплаченного ЕНВД. Стоит отметить, что наряду с недостатками, налог обладает и неоспоримым преимуществом - снижением себестоимости продукции (работ, услуг). [1]

Также хотелось бы обратить внимание на то, что п.4 ст.346.12 НК РФ дает право организациям применять УСН и систему налогообложения в виде ЕНВД одновременно.

Налогообложение малого бизнеса в нашем государстве несовершенно, но это не повод, чтобы не платить налоги совсем. Гораздо более разумным и законным выходом из положения является подбор оптимальной системы налогообложения малого бизнеса. Многие индивидуальные предприниматели выбирают упрощенную систему налогообложения, но она порождает много вопросов и сложностей. Отчетность меняется слишком часто даже в сфере малого бизнеса, а общение с налоговой инспекцией большинство предпринимателей желает свести к минимуму.

Серьезная проблема для малого бизнеса - ограниченная возможность получения кредитов в случае отсутствия залогового имущества.

Основные проблемы налоговой системы по отношению к малому бизнесу:

- неразвитые механизмы налогообложения и перераспределения налогов;
- постоянно изменяющееся налоговое законодательство;
- сложность и нечеткость принимаемых законов в области налогообложения;
- большие размеры взимаемых налогов;
- неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств.

Что касается положительных качеств налогообложения малых

предприятий, то малый бизнес в отдельных видах деятельности (инновационные технологии, наукоемкие и высокотехнологичные отрасли) имеет некоторые льготы по налогам. [4]

В настоящее время, по оценкам самих предпринимателей, в своей деятельности они сталкиваются с проблемами, такими как высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов, что негативно сказывается на финансовом состоянии их предприятий.

Малый бизнес испытывает большее давление "налогового пресса", нежели крупный и средний - помимо высоких налогов это и повышенные удельные издержки на ведение налогового учета. Сюда же следует прибавить и издержки на различного рода государственных контроллеров, неформальные "крыши" и др. Вполне естественно, что малый бизнес пытается скрыть от государства часть своих доходов. [1]

Можно сказать что в последнее время предпринимаются попытки со стороны государства облегчить ведение малого бизнеса. В частности, подача деклараций по УСН переведена на срок одного раза в год.

Не подлежит сомнению, что действующее налоговое законодательство нуждается в скорейшей гармонизации с законами, касающимися малого бизнеса.

#### **Использованные источники:**

1. Араева А.Н. Что делать с малым бизнесом [Текст] / А.Н. Араева // приложение к газете «Экономика и жизнь». – 2014. № 2. – С.11–14.
2. Перов, А.В. Налоги и налогообложение [Текст] : учебник / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – М. : Юрайт, 2011.
3. Федосимов Б.А. Оценка налоговой нагрузки предприятий [Текст] Б.А. Федосимов // Налоги. - 2012. - № 3.
4. Сидельников, С.О. Пути совершенствования налоговой системы [Текст] / С.О. Сидельников // Проблемы теории и практики управления. - 2013.- № 5.- С.3-7.

*Курманова Л.Р., д.э.н.*

*профессор*

*Башкирский государственный*

*Ахтямова Л.Р.*

*студент 3го курса*

*Институт Экономики Финансов и Бизнес*

*Россия, г. Уфа*

### **ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ЖИЗНИ В СТРАНЕ**

Аннотация: в статье ВВП на душу населения рассматривается как обобщающий показатель уровня жизни в России. Проводится анализ динамики ВВП в период с 2012 по 2013 год.

Ключевые слова: уровень жизни, ВВП, экономический рост, динамика

ВВП.

Уровень жизни — система количественных и качественных показателей общего потребления населением природных, материальных и духовных благ и степень удовлетворения потребностей в этих благах.[3] Уровень жизни отражает благосостояние населения и характеризуется объемом реальных доходов на душу населения, уровнем и структурой потребления товаров и услуг и пр. Далее подробно рассмотрим динамику ВВП на душу населения как обобщающего показателя уровня жизни в стране.

Валовой внутренний продукт - макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. [4]

Разделив ВВП страны на количество ее граждан, получается показатель, который называется “ВВП на душу населения”. Чем выше ВВП на душу населения, тем выше уровень жизни в стране.

В 2006 г. была опубликована работа «Барьеры несвободы» автора А.Илларионова. Ему удалось статистически доказать, что ВВП на душу населения выше определенного уровня (исторически постоянно растущего) наблюдается только в демократических странах. Иными словами, без демократических институтов развитие может идти только до определенного уровня, но дальше рост возможен лишь там, где политические институты хорошо развиты. [1]

В 2007 году российская экономика по объёму ВВП была на 7 месте в мире. При этом ВВП на душу населения, оценённый в текущих долларах США по паритету покупательской способности возрос с 2002 года к 2007 на 6,7 тыс и составила 14,7 тыс.долл. [1].

В 2008 г по уровню ВВП на душу населения Россия занимает 50-е место в мире по данным Всемирного банка (Всемирный банк — международная финансовая организация, созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам), а если исходить из оценок ОЭСР, наложив их на показатели 146 стран из обследования Всемирного банка, то 43-е (ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития — международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики). По данным Всемирного банка, уровень экономического развития России ниже, чем в Латвии, Мексике, Экваториальной Гвинее, Брунее, Чили. По оценкам ОЭСР, он заметно выше, чем в перечисленных странах, и лишь немного уступает соответствующим показателям Венгрии, Хорватии и Эстонии. В абсолютных цифрах ВВП на душу населения в России, согласно результатам обследования ОЭСР, в 2008 г. составил 20 350 долл., а при пролонгации на

2008 г. данных Всемирного банка — около 15 тыс. долл.

В 2010 г ВВП на душу населения составил 10 351,4 долл.

В 2011 году по уровню ВВП на душу населения Россия вышла на первое место среди стран с наиболее динамично формирующимся рынком [1]. ВВП на душу населения в 2011 году составил 22 408 долл.

По данным на 2012 г. Россия отстает от развитых стран мира по размеру ВВП, приходящегося на душу населения по паритету покупательской способности, в 2-4 раза. [2] Среди постсоветских республик Россия занимает 3-е место по уровню ВВП на человека, 4-е — по величине среднемесячной заработной платы, 2-е — по размерам пенсий, 8-е — по продолжительности жизни [2]. По данным Всемирного банка на 2012г ВВП на душу населения составляет 21,3. тыс и Россия занимает 45-е место из 180 стран.

В 2013 году ВВП на душу населения составляет 24120\$ и Россия занимает 44-е место (по данным ВБ).

В 2014 году ВВП на душу населения составил 24 805 долларов и Россия занимает 49-е место по данным ВБ.

До сих пор экономический рост в нашей стране был низким, если исключить эффект, достигнутый за счет повышения мировых цен на углеводороды. В период с 2010 по 2050 г. среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения может составить 3,7% [3,с 150].

Проанализировав вышесказанное, можно сделать вывод, что уровень жизни в России не высокий. Уровень ВВП на душу населения увеличился с 2002 до 2008 г примерно на 15 тыс.долл., однако в связи с мировым экономическим кризисом 2008 года, этот показатель уменьшился к 2010 году уже на 4648.6 долл. В период с 2010 года по 2014 год ВВП на душу населения увеличился на 14 453,6 долларов. По данным 2014 года Россия занимает 49-е место из 186 стран по уровню ВВП на душу населения.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.vopresco.ru>
2. <http://www.podborkadrov.ru>
3. <http://ekslovar.ru>
4. <http://www.diary.ru>

*Курманова Л.Р., д.э.н.,  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

#### **ДИСТАЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

*Аннотация:* Современные реалии диктуют банкам необходимость развития сервисов дистанционного банковского обслуживания, Рынок которого быстро растет. Так, по мнению экспертов, динамика роста рынка

может достигать порядка 400%. Банки, которые развивают этот сегмент, получают весомое преимущество в конкурентной борьбе.

*Ключевые слова:* дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, телебанк, мобильный банк, клиент-банк

Работа любой финансовой организации не может считаться эффективной без быстрой, бесперебойной и правильной обработки информации. С учетом того, что с каждым годом количество информации, которую необходимо обработать увеличивается в разы, применение современных информационных технологий становится необходимостью для всех кредитных организаций. Поэтому, банки, стремясь не отставать от общемировых тенденций развития информационных систем, предлагают своим клиентам широкий спектр услуг, которые являются компонентами дистанционного банковского обслуживания.

Дистанционное банковское обслуживание - общее название способа предоставления банковских услуг клиенту (как юридическому, так и физическому лицу) с использованием средств телекоммуникаций (чаще всего телефон, интернет) без его непосредственного визита в банк. По своей сути услуги, которые могут оказываться клиенту дистанционно, являются достаточно широкими, способными удовлетворить потребность клиента где бы он не находился без необходимости посещения кредитного учреждения. К числу таких услуг можно отнести:

- ПС-банкинг (система «клиент-банк» относится к данному виду услуг;
- Интернет-банкинг;
- Мобильный банкинг;
- Телефонный банкинг;
- Обслуживание с использованием банкоматов и других средств банковского самообслуживания.

Все перечисленные услуги позволяют клиентам получить доступ к банковским продуктам удаленно, однако они значительно отличаются друг от друга, так как используются в разных сегментах рынка и с помощью разных технических устройств.

Можно выделить три наиболее распространенные системы дистанционного банковского обслуживания, которые представлены на рисунке 1:



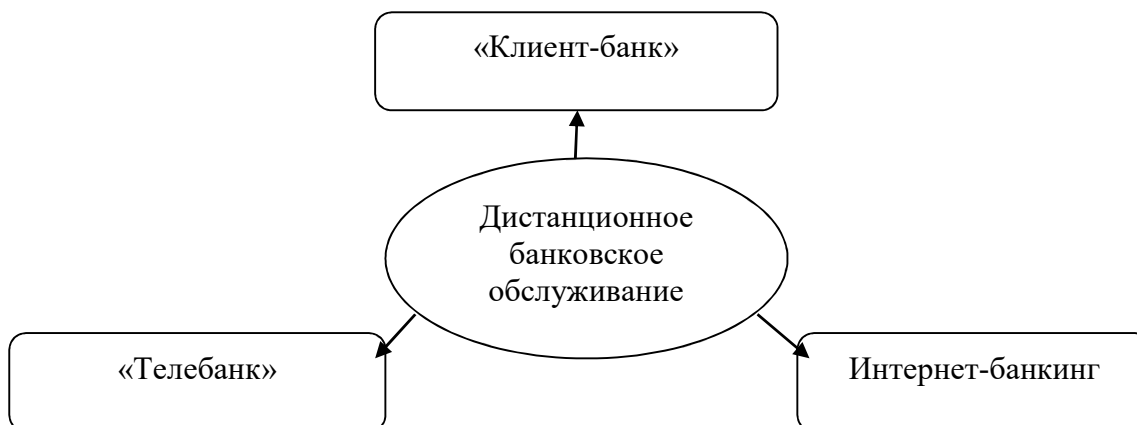


Рисунок 1. Наиболее распространенные системы дистанционного банковского обслуживания

Традиционная система «клиент-банк» предусматривает прямую связь с банком по модему, предусматривает установку специального программного обеспечения на компьютере клиента. С помощью системы «телебанк» осуществляется предоставление услуг клиенту посредством использования компьютерной телефонии. Система Интернет-банкинга подразумевает предоставление услуг клиенту через Интернет, при этом клиенту не надо устанавливать специальное программное обеспечение, достаточно иметь выход в сеть. Все три вида услуг могут предоставляться как в совокупности, так и по отдельности, они могут быть ориентированы на различные группы клиентов<sup>26</sup>.

Российский рынок дистанционного банковского обслуживания пока еще значительно отстает от рынков Европы и США, однако из года в год растет как число банков, предлагающих дистанционные услуги, так и число клиентов, пользующихся ими.

Исследование рынка дистанционного банковского обслуживания, проведенное агентством Marksw Webb Rank & Report по итогам 2013 года среди двухсот кредитных организаций России, выявило следующие данные:

- 100% банков имеют свой официальный сайт в Интернет, 10% из них имеют также мобильную версию сайта;
- 82% предлагают услугу интернет-банкинга;
- 47% банков предлагают услугу мобильного банка<sup>27</sup>.

То же агентство по итогам 2013 года опубликовало результаты своего ежегодного исследования эффективности сервисов интернет-банкинга физических лиц Internet Banking Rank 2013. Исследование Marksw Webb Rank & Report фиксирует два основных параметра эффективности: наличие той или иной функциональной возможности и удобство пользования. Результаты

<sup>26</sup> Самсонова Л.А. Дистанционное банковское обслуживание. <http://cyberleninka.ru/article/n/distantcionnoe-bankovskoe-obluzhivanie>

<sup>27</sup> Материалы агентства Marksw Webb Rank & Report. <http://markswwebb.ru/>

исследования представлены на рисунке 2:

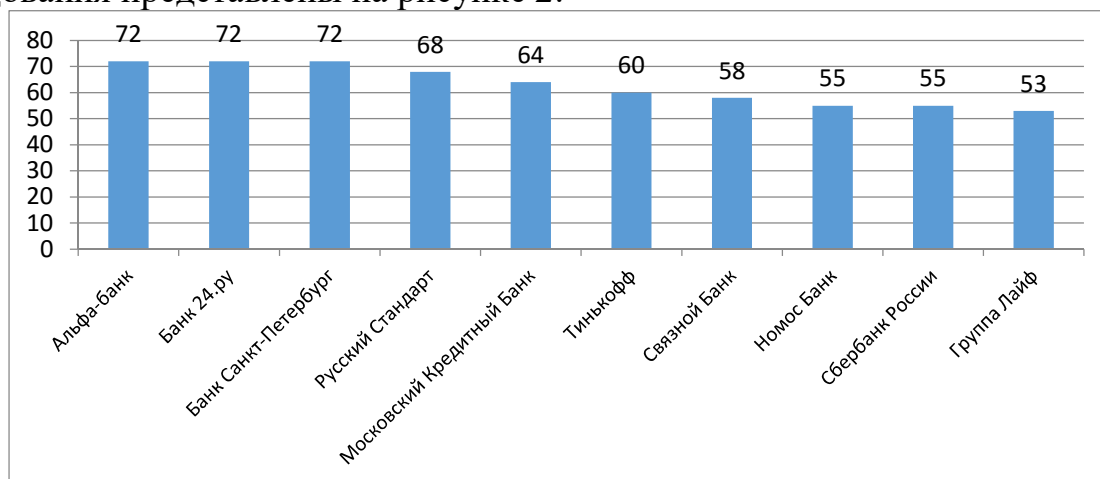


Рисунок 2. Исследование эффективности сервисов интернет-банкинга

Как видно из данного рисунка, первые три места разделяют Альфа-Банк, Банк 24.ру и Банк Санкт-Петербург с результатом 72 балла. Именно эти банки имеют наиболее функциональные сервисы дистанционного обслуживания.

Рост рынка дистанционного банковского обслуживания прогнозируется в долгосрочной перспективе. Так, по данным компании J'son & Partners Consulting оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания в 2017 году увеличится в три раза и составит 1,89 триллиона рублей<sup>28</sup>. Таким образом, банкам необходимо развивать систему дистанционного банковского обслуживания, что является весомым конкурентным преимуществом.

#### **Использованные источники:**

1. Самсонова Л.А. Дистанционное банковское обслуживание. <http://cyberleninka.ru/article/n/distantcionnoe-bankovskoe-obluzhivanie>
2. Материалы агентства Marksw Webb Rank & Report. <http://marksw Webb.ru/>
3. Материалы агентства J'son & Partners Consulting. <http://www.json.ru/>

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Миннигулова Э.Ф.  
студент 3го курса  
Баигу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ**

*Аннотация:* Под воздействием политической ситуации и введенных санкций банковская деятельность сейчас находится в напряженном состоянии. В статье рассматривается нынешняя ситуация банковского

<sup>28</sup> Материалы агентства J'son & Partners Consulting. <http://www.json.ru/>

сектора экономики и ее перспективы развития на среднесрочную перспективу.

*Ключевые слова:* санкции, кредитный портфель, банковский сектор, сценарии развития.

В соответствии со сложившейся политической ситуацией в мире, устойчивость банковской системы РФ весьма неоднозначна.

По мнению экспертов, банки России уязвимы в большей степени под влиянием западных санкций. Известно, что санкции затронули более 50% активов российского банковского сектора вследствие ограничения доступа банков к европейскому и американскому рынкам капитала [1].

Правительство оказывает неэффективную поддержку по санации банков, поскольку данные меры лишь частично смягчают негативное влияние на данную отрасль, и размер банковского сектора сокращается.

Актуальной проблемой банковского сектора является увеличение числа проблемных заемщиков: все больше клиентов запрашивает реструктуризацию и пролонгацию кредитов. Вследствие этого появилась острая необходимость создавать дополнительные резервы на возможные потери по ссудам, что влечет за собой рост расходов банка.

На начало 2014 из 832 кредитных организаций 321 кредитная организация или 39% всех кредитных организаций убыточны. Совокупная прибыль банков составила 349 млрд. рублей, а совокупные убытки — 121 млрд. рублей. Таким образом, за 10 месяцев этого года банки РФ заработали всего 227 млрд. рублей. При этом доходность банковской системы составила 3,86% годовых, а доходность только прибыльных банков насчитывает 7,6% годовых [3].

Коэффициент достаточности капитала банковского сектора на конец 2014 года составил 12,8% [2]. Следовательно, капитализация российской банковской системы остается на уровне, сопоставимом с другими банковскими системами развивающихся рынков.

Очередной проблемой банковского сектора в современных условиях является высокие уровни концентрации на отдельных заемщиках и крупные кредиты, выданные связанным сторонам. Данные проблемы усиливают риски, которые связаны с качеством активов.

Для обеспечения устойчивого развития банковской системы, прежде всего, необходимо развить законодательную базу, поскольку существует тенденция дублирования законодательных актов.

Существует два прогнозных сценария развития банковской системы РФ на среднесрочную перспективу до 2020 года. По инерционному сценарию свободный курс валют провоцирует кризисы на микро- и макроуровне, что затормаживает стабильное развитие банковской системы. В то время как, инновационно-прорывной сценарий гласит, что банки к 2020 году смогут опираться на ресурсы населения.

Рассмотрим прогноз динамики основных сегментов банковского рынка

на 2014 и 2015 годы. Данные приведены ниже.

Таблица 1 – Динамика основных секторов банковского рынка на 2014-2015 годы [3].

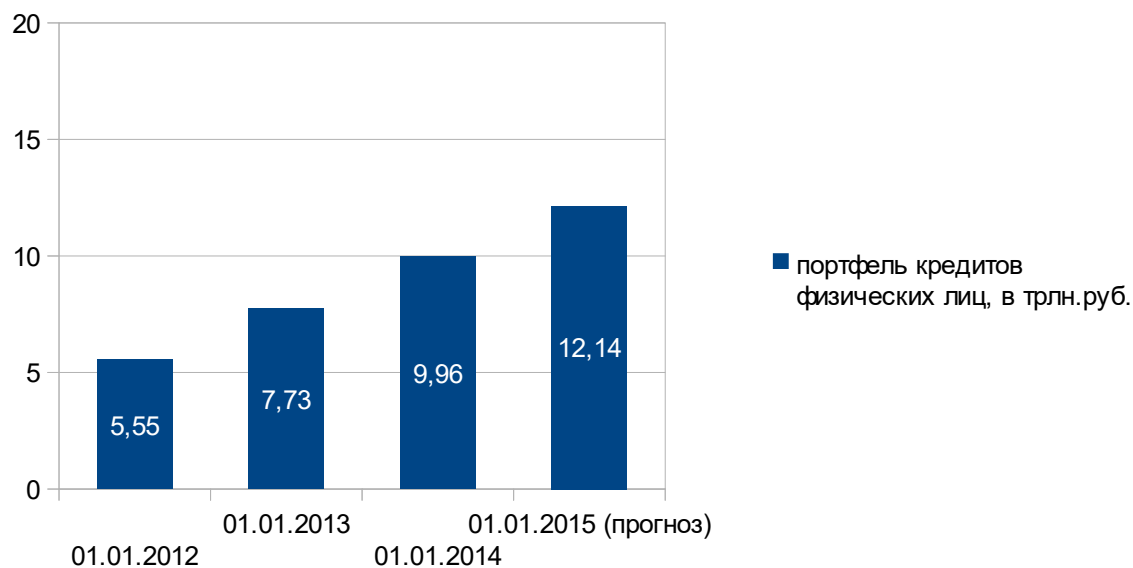
Показатели	Данные за 2014 год, в %	Данные на перспективу 2015 года, в %
Кредитование крупных компаний	12	9,5
Кредитование малого и среднего бизнеса	13	11,5
Кредитование физических лиц	23	19,5
в том числе необеспеченные потребительские ссуды	23	18,5
в том числе ипотека	28	23,5
Кредитные портфель, всего	15	11,5
Активы, всего	13	9,5

Согласно данным табл. 1, кредитование крупного бизнеса снизилось в перспективе 2015 года, поскольку эффект от рефинансирования исчерпал себя. В кредитовании малого и среднего бизнеса (МСБ) ситуация аналогичная.

В части кредитования физических лиц наблюдается самое большее снижение процентной доли. Говоря иначе, с 34% в 2013 году и 28% в 2014 процент упал до 20%.

Теперь подробнее рассмотрим темпы прироста розничных кредитов за последние пять лет. Данные по ним приведены ниже.

Диаграмма 1 – Темпы прироста розничных кредитов.



Согласно данным диаграммы 1, розница будет притормаживать как под давлением регулятивных нововведений (в первую очередь, за счет ограничения максимальных ставок), так и по причине ухудшения качества кредитов на фоне сокращения спроса со стороны качественных заемщиков. Для розничных банков затрудняется поиск новых клиентов и ухудшается входящий клиентский поток. Так происходит потому, что самые ответственные клиенты при наступлении негативных явлений в экономике в большей степени ориентированы на то, чтобы рассчитывать на собственные силы, а не брать на себя дополнительные обязательства [3].

В заключении следует акцентировать внимание на том, что российские банки несмотря ни на что держатся, продолжают работать над собой, улучшают свое финансовое состояние и, ориентируясь на рамки, заданные ЦБ, постоянно меняются в лучшую сторону.

#### **Использованные источники:**

1. Expert.ru: [сайт]. URL: [http://expert.ru/2014/11/19/s\\_and\\_p-bankovskaya-sistema-rf---samaya-uyazvimaya-sredi-razvivayuschih-sya-stran](http://expert.ru/2014/11/19/s_and_p-bankovskaya-sistema-rf---samaya-uyazvimaya-sredi-razvivayuschih-sya-stran) (дата обращения 05.03.2015);
2. Lenta.ru: [сайт]. URL: <http://lenta.ru/news/2014/10/01/moodys> (дата обращения 05.03.2015);
3. status.yota.ru – сайт рейтингового агентства

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Башкирский государственный  
Ахтямова Л.Р.*

*студент 3го курса  
Институт Экономики Финансов и Бизнес  
Россия, г. Уфа*

## **ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ РФ**

Аннотация: в статье анализируется платежеспособность и финансовая устойчивость организаций РФ. Для анализа рассматривается динамика коэффициентов с 2009 по 2012 года.

Ключевые слова: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, кредиторская задолженность, дебиторской задолженность.

Проведем анализ коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации. Для этого рассчитаем следующие коэффициенты:

1) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. В 2009 году коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил -18.8 %, а к 2012 году уменьшился на 6.7 % и составил -25.5 %. Нормативное значение данного коэффициента составляет 0,1, т.е. не менее 10 процентов оборотных средств должно быть сформировано за счет собственного капитала предприятия. Если коэффициент обеспеченности собственным оборотными средствами меньше нуля и принимает отрицательные значение, то это говорит об отсутствии у предприятия собственного капитала, оборотные активы сформированы за счет заемных средств, зависимость от заемщиков высока, что делает риск не выплаты по обязательствам и потери устойчивости высоким. [1]

2) Коэффициент текущей ликвидности. В 2009 году коэффициент текущей ликвидности составил 129.4 %, а в 2012 этот показатель сократился на 1.3 и составил 128.1 %. Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах; в мировой практике считается нормальным от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли). Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Если коэффициент текущей ликвидности оказывается низок, то в данном случае рассчитывают и коэффициент восстановления платежеспособности ( $K_{вп}$ ):

$$K_{вп} = (K1ф + 6/Т (K1ф - K1н)) / 2, \text{ где:}$$

$K1ф$  – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;



$K_{1н}$  – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;  
 $K_{1норм}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,  
 $K_{1норм} = 2$ ;

$б$  - период восстановления платежеспособности в месяцах;

$T$  - отчетный период в месяцах.

По данным таблицы 1 рассчитаем  $K_{вп}$ . За начало отчетного периода мы возьмем 2011 год, а за конец отчетного периода 2012 год.

$$K_{вп} = (-25.5 + 6/12 (-25.5 - (-17.8)))/2 = -10.8$$

Если значение коэффициента составило больше 1, это говорит о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в течение следующих 6 месяцев. Если получилось значение менее 1 – динамика изменения показателя текущей ликвидности с начала года до отчетной даты показывает, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

3) Коэффициент автономии. Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50% из собственных источников. С 2009 по 2012 год коэффициент автономии уменьшился на 3.4 % и составил 48.2 %. Значит, предприятие нуждается в заемных средствах, т.к. коэффициент ниже допустимой нормы 0,5.

Проанализируем динамику кредиторской и дебиторской задолженностей организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации.

В 2012 году кредиторская задолженность организаций РФ составила 23632 млрд. руб., из нее просроченная 1188 млрд. руб. Дебиторская задолженность составила в том же году 22867 млрд. руб., из нее просроченная 1225 млрд. руб. Просроченная дебиторская задолженность предприятия может привести к частичной или полной остановке в работе. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств и может привести к утрате платежеспособности.

Темп прироста кредиторской задолженности опережает темп прироста дебиторской.

По проведенному анализу показателей финансовой устойчивости предприятия, можно сказать, что у организаций РФ отсутствует собственный капитал, оборотные активы сформированы за счет заемных средств, что делает риск потери финансовой устойчивости высоким. У предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

#### **Использованные источники:**

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Федеральная служба государственной статистики

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор*

*Башкирский государственный*

*Ахтямова Л.Р.*

*студент 3го курса*

*Институт Экономики Финансов и Бизнес*

*Россия, г. Уфа*

## **ПРОГРАММА КОМПЕНСАЦИЙ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

Аннотация: в статье рассматриваются последствия безработицы, к которым может привести высокий уровень пособия по безработице.

Ключевые слова: безработица, пособие по безработице, последствие безработицы, закон Оукена.

Безработица – сложное социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в общественном производстве, не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда в связи с отсутствием подходящих рабочих мест. (5)

Пособие по безработице - это специальная денежная помощь лицам, лишившимся работы в связи с безработицей. (4)

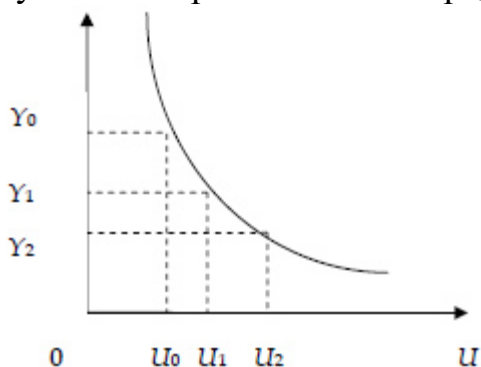
Хорошо известный постулат теории безработицы гласит, что пособия по безработице часто ведут к повышению ее уровня. Это убеждение основано на двух центральных элементах экономики труда, а именно, теории поиска работы и теории эффективной заработной платы. Согласно первой теории, пособия по безработице ведут к увеличению продолжительности безработицы, так как ослабляют стимул у безработных лиц искать работу и соглашаться на нее. Если уровень пособия достаточно высок, то возникает ситуация, называемая ловушкой безработицы. Ее суть заключается в том, что индивид, имеющий возможность получить низкооплачиваемую работу, предпочтет получать пособие и не работать вовсе. В результате безработица увеличивается, а общество несет потери не только из-за того, что национальный продукт производится на уровне ниже потенциального, но и из-за необходимости выплачивать завышенные пособия по безработице.

Согласно второй теории, пособия по безработице уменьшают издержки, связанные с безработицей, и побуждают трудящихся требовать более высокую заработную плату, так что спрос на рабочую силу сокращается. Иными словами, если уровень пособия по безработице достаточно высок, то соответственно высокими будут и требования безработного к заработной плате на новом рабочем месте, а это также может затруднить устройство на работу. Безработица возрастает по мере увеличения размера и продолжительности выплаты пособия.

Одним из последствий безработицы является невыпущенная продукция из-за нерабочего состояния трудоспособных граждан. Это приводит к снижению темпов экономического роста, отставанию объёмов

производства валового национального продукта. Американский экономист Артур Оукен определил взаимосвязь между уровнем безработицы и объёмом валового национального продукта и сформулировал закон – закон Оукена (закон естественного уровня безработицы), согласно которому превышение уровня безработицы над её нормальным естественным уровнем на 1% ведёт к отставанию производства объёма ВВП от его потенциального уровня на 2.5%. (2)

Эту закономерность можно представить в виде следующего графика:



В условиях полной занятости объем производства равен  $Y_0$ , а норма безработицы  $U_0$ . Если занятость будет снижаться, а безработица расти, то объем производства также уменьшится. Таким образом, график отражает убывающую зависимость объема производства от нормы безработицы. (2)

Формула (закон) Оукена:

$$(Y - Y^*) / Y^* = -\beta U_c, \text{ где}$$

- $Y$  — фактический ВВП,
- $Y^*$  — потенциальный ВВП,
- $U_c$  — уровень циклической безработицы,
- $\beta$  — эмпирический коэффициент чувствительности (2,5%).

Государство помимо выплаты пособий по безработице, несёт и другие расходы бюджета. В соответствии с Федеральным законом «О занятости населения в Российской Федерации» государство гарантирует безработным гражданам: (6)

- бесплатное получение информации и услуг при содействии в подборе подходящей работы и трудоустройстве при посредничестве службы занятости;
- бесплатное получение услуг по профессиональной ориентации, психологической поддержке, профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации по направлению службы занятости;
- выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности;
- выплату стипендии в период профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации по направлению службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности;
- возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Сама безработица (если не говорить о безработице, вызванной пособиями по безработице) несёт за собой различные социальные и экономические последствия в зависимости от её вида.

Краткосрочная фрикционная безработица и структурная безработица – естественны и не требуют принятия каких-либо серьёзных мер по их устранению. Необходимо лишь переобучение персонала в соответствии с рынком труда. [1, с 179 ]

Циклическая безработица, которая может быть длительной и застойной, носит наиболее разрушительные последствия для общества, неся экономический, моральный и социальный ущерб. Она требует активных государственных мер по её преодолению, предотвращению застойной безработицы или снижению её уровня.

При застойной и длительной безработице рабочие теряют свою квалификацию, трудовые навыки, наступает психологическая депрессия, в обществе растёт социальная напряжённость, увеличивается преступность, увеличивается число распавшихся семей, люди страдают от заболеваний, возникших на нервной почве, возрастает количество случаев суицида.

Массовая длительная безработица воздействует на социально-политическое положение в странах, когда на волне всеобщего недовольства активную деятельность ведут экстремистские партии, совершаются государственные перевороты. Поэтому, очень важно, чтобы в государственной социально-экономической политике велись активные меры по предотвращению или уменьшению негативных последствий массовой длительной безработицы.

Таким образом, выплаты пособий по безработице могут иметь негативное влияние на безработного. Безработный, при высоком уровне пособий, может предпочесть сидеть дома, затянуть поиски новой работы, ожидая, когда подойдет окончание срока выплаты пособия. В результате снизится уровень ВВП. Также, при высоком уровне пособия по безработице, безработный будет требовать высокую заработную плату на новом рабочем месте, что осложняет найти новую работу. Поэтому, государство должно стараться установить оптимальный уровень пособия по безработице.

#### **Использованные источники:**

1. Рофе А.И. Экономика труда: учебник/А.И. Рофе.-М.КНОРУС,2010.-400с.
2. Экономика труда: учебник.-2-е изд., перераб.и доп./под ред.проф.Ю.П.Кокина,проф.П.Э.Шлендера.-М.:Магистр,2010.-686с.
3. <http://trud.mos.ru>
4. <http://investments.academic.ru>
5. <http://www.grandars.ru>

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Башкирский государственный  
Ахтямова Л.Р.  
студент 3го курса  
Институт Экономики Финансов и Бизнес  
Россия, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ. ПОЛИТИКА РФ ПО СОКРАЩЕНИЮ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ**

Аннотация: в статье рассматриваются меры правительства по борьбе с различными видами безработицы. Также анализируется динамика безработицы в период с 2010 по 2014 год для определения эффективности экономической политики РФ по борьбе с безработицей.

Ключевые слова: безработица, фрикционная безработица, структурная безработица, циклическая безработица, мера борьбы с безработицей, динамика безработицы.

Безработица – одна из важнейших макроэкономических проблем. Безработица – сложное социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в общественном производстве [1,с 113]. Безработными являются лица, у которых в настоящий момент нет работы, но которые ищут её и готовы приступить к ней. Безработица несёт серьёзные экономические последствия - невыпущенная продукция из-за нерабочего состояния трудоспособных граждан, что приводит к снижению темпов экономического роста, отставанию объёмов производства валового национального продукта.

Выделяют три основных вида безработицы: фрикционная, структурная и циклическая. Существуют следующие методы (инструменты) экономической политики, направленные на борьбу с безработицей:[6]

- 1) меры по борьбе с фрикционной безработицей:
  - усовершенствование системы сбора и предоставление информации о наличии свободных рабочих мест в разных городах и регионах
  - создание специальных служб для вышеупомянутой цели
- 2) меры по борьбе со структурной безработицей:
  - создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации кадров
  - помощь частным службам такого типа
- 3) меры по борьбе с циклической безработицей:
  - проведение стабилизационной (антициклической) политики, которая направлена на сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение глубоких спадов производства , что предотвратит массовую безработицу
  - создание дополнительных рабочих мест в государственном

секторе экономики.

4) Общие меры по борьбе с безработицей (для всех видов безработицы)

- выплата пособий по безработице
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству)

Правительство РФ принимает различные меры по борьбе с безработицей. К примеру, в 2009 г. было создано более 2,3 млн. дополнительных рабочих мест, а в 2010 г. почти 1,5 млн. В 2009 г. около 200 тыс. человек прошли переобучение. В России 2010 г. был назван годом борьбы с безработицей – были организованы общественные работы для безработных, увеличилось кредитование малого бизнеса, организованы курсы по переобучению. Также были увеличены пособия по безработице. В 2011 г. 6,2 миллиарда рублей было выделено на стимулирование малого бизнеса. Кроме того, были увеличены пособия на открытие собственного дела (при условии, что будут созданы новые рабочие места для безработных). Также помощь получили студенты - организация стажировок для выпускников вузов, находящихся под риском нетрудоустройства помогла им трудоустроиться на работу. Для борьбы с хронической безработицей было принято решение выделять субсидии 30 000 рублей предприятиям, предоставляющим рабочие места инвалидам. [7]

Рассмотрим динамику безработицы в РФ с 2011 года. В 2011 году количество безработных составляло 4,9 млн. человек. Уровень безработицы составлял 6,50 %. В 2012 году количество безработных сократилось до 4,131 млн. человек, уровень безработицы сократился на 1,04 % и составил 5,46 %. Численность безработных в 2013 году составляла 4,1 млн. человек. Уровень безработицы в 2013 году составил 5,5 %. В 2014 году численность безработных сократилась до 3,7 млн. чел. Уровень безработицы составил 4,9 %, сократившись на 0,6 % по сравнению с предыдущим годом. [9]

Проанализировав динамику безработицы, можно сделать вывод, что в период за 2011-2014 года численность безработных сократилась на 1,2 млн. чел. Уровень безработицы сократился на 1,6 %. Это говорит об эффективности экономической политики РФ по борьбе с безработицей.

#### **Использованные источники:**

1. Экономика труда: учебник.-2-е изд., перераб.и доп./под ред.проф.Ю.П.Кокина,проф.П.Э.Шлендера.-М.:Магистр,2010.-686с
2. <http://www.banki.ru>
3. <http://www.podborkadrov.ru>
4. <http://chelt.ru>
5. <http://law.edu.ru>
6. <http://lf.rbc.ru>
7. <http://gumanitarist.narod.ru>
8. <http://ru.wikipedia.org>
9. <http://www.ereport.ru>



*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

## **СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Аннотация:* Хотя за последние несколько лет поддержка, оказываемая субъектам малого предпринимательства в России, стала более значительной, по статистике около 30% открывшихся малых предприятий перестают существовать, не проработав и года. Наиболее частая причина — это отсутствие доступных средств на развитие, и решением данной проблемы может стать возможность взятия кредита в банке, причем с достаточно низкой процентной ставкой и выдаваемого на как можно более длительный срок.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, кредитование субъектов малого предпринимательства

В развитых странах запада основой эффективного развития экономики и отдельных отраслей являются субъекты малого предпринимательства, создающие новые рабочие места, которым оказывается весомая поддержка со стороны государства. В России данный сектор развивается медленнее, чем в других странах, прежде всего из-за недостаточного финансирования малых предприятий, для которых на первой стадии жизненного цикла именно финансовая поддержка играет ключевую роль.

Стоит отметить, что Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года не предусматривает возможности льготного кредитования малых предприятий, что является серьезной проблемой законодательной базы. Таким образом, большее количество проблем, связанных с поддержкой малого предпринимательства ложится на органы местной власти, а также непосредственно на кредитные организации. Так, объем кредитования малого бизнеса, за последние несколько лет вырос на 80%, однако и этого недостаточно, так как потребность в кредитовании все еще покрывается не более чем на 20%.

Статистические данные по объему кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства представлены на рисунке 1:

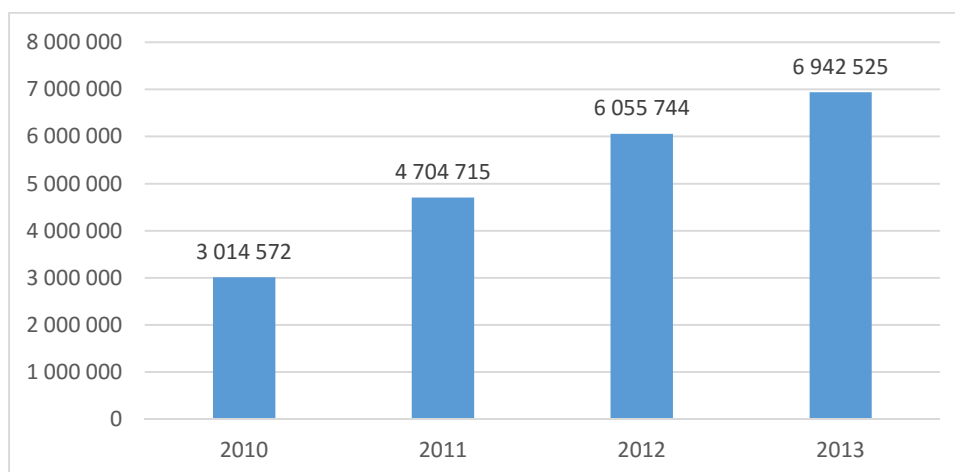


Рисунок 1. Объем кредитов, выданных для субъектов малого предпринимательства<sup>29</sup>

Из рисунка видно, что объем кредитования малых предприятий растет год от года, при этом наибольший рост наблюдался в 2012 году, когда объем увеличился на 1 351 млн. руб., или на 28%. В 2013 году этот показатель увеличился на 14%, таким образом, темп роста объема кредитования в 2013 году сократился в 2 раза. При том, основной причиной роста объемов кредитования малого предпринимательства является высокий процент возврата по кредиту (около 99%). Данная динамика позволяет говорить об увеличении интереса кредиторов к этому направлению предоставления займов.

Далее можно представить рейтинг банков, которые являются крупнейшими игроками на рынке кредитования малого предпринимательства. Данные представлены на рисунке 2:

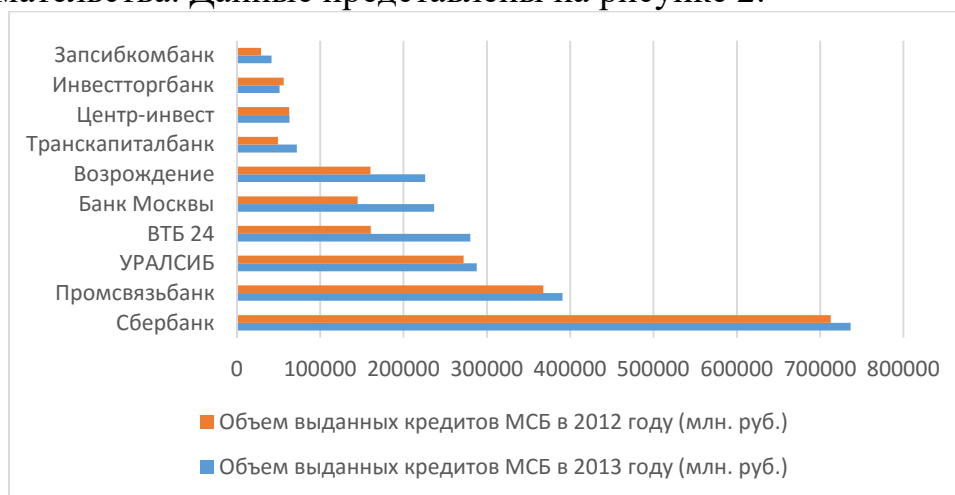


Рисунок 2. Изменение объемов кредитов, выданных банками малым предприятиям<sup>30</sup>

Данный рисунок наглядно демонстрирует, что в 2013 год, объемы выданных субъектам малого предпринимательства кредитов, увеличились в

<sup>29</sup>Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.

<sup>30</sup>Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.

большинстве представленных на рисунке банков. Особо стоит отметить темпы роста данного показателя в банках ВТБ 24 (74%) и Банк Москвы (63%). Единственным из представленных банков, где объем кредитования субъектов малого предпринимательства сократился, стал Инвестторгбанк (объем кредитования сократился на 8%). Сбербанк на протяжении всего анализируемого периода является лидером по объему кредитования малых предприятий.

Формирование эффективной системы кредитования субъектов малого предпринимательства должно осуществляться с ориентацией на некоторые специфические принципы:

1. Принцип самостоятельности компании. Кредитные организации исполняют лишь консультативные, информационные и другие функции, необходимые для осуществления финансирования субъекта малого предприятия.

2. Принцип согласования рисков малого предприятия с банком.

3. Принцип прозрачности деятельности предприятия для банка.

4. Принцип клиентоориентированности банков в процессе оказания услуг по финансированию субъектов малого предпринимательства.

5. Принцип индивидуального подхода кредитных организаций к отдельно взятому субъекту малого предпринимательства<sup>31</sup>.

Ориентируясь на данные принципы, главными направлениями совершенствования системы кредитования малых предприятий должны стать:

- повышение доступности кредитных ресурсов для субъектов малого предпринимательства через систему льгот и гарантий;

- создания фондов микрокредитования, предоставляющих малым предприятиям кредиты на сумму до 1 млн. рублей и на срок до 1 года;

- увеличение размера субсидий, направляемых на возмещение части затрат по уплате процентов по кредиту;

- увеличение объемов кредитования субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, мероприятия, нацеленные на развитие системы кредитования малого предпринимательства, должны способствовать развитию благоприятной обстановки для существования малых предприятий и повышения их конкурентоспособности.

#### **Использованные источники:**

1. Девятаева Н. В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Молодой ученый. 2014. №6.

2. Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования субъектов малого бизнеса. Финансы и кредит. 2013. №27.

---

<sup>31</sup>Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования субъектов малого бизнеса. Финансы и кредит. 2013. №27.

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

## **ОСОБЕННОСТИ КЭПТИВНЫХ БАНКОВ**

Аннотация: Кэптивные банки увеличивают свои доли на рынке, постепенно отбирая их у универсальных банков. Свое название банк такого типа получил от англ. Captive – «пленный, пойманный». Кэптивные банки обладают рядом преимуществ по сравнению с крупными коммерческими банками.

Ключевые слова: Кэптивный банк, универсальный банк, автобанки, автокредитование.

Кэптивный банк (Карманный банк) - это дочерний банк крупной промышленной или банковской структуры, основным назначением которого является обслуживание операций материнской компании. Кэптивные банки создают специальные узконаправленные программы для своего круга клиентов и оказывают им льготное кредитование. В некоторых финансово-промышленных группах кэптивный банк выполняет также функции управляющей компании. Он является крупнейшим звеном, которое аккумулирует капитал для дальнейшего поглощения активов в реальном секторе.

В России главным образом кэптивные банки используются автопроизводителями для предоставления кредитных услуг на конкретные модели автомобилей и специальных программ с очень привлекательными условиями для дилеров. При этом главной целью является продвижение автомобилей и привлечение большего числа клиентов, а не получение прибыли с процентов и обращения капитала. Универсальные банки, наоборот, создают пакеты кредитования, ориентируясь на автомобильный рынок в целом. Следует отметить, что многие кредитные учреждения в России создавались изначально именно для обслуживания закрытых финансовых и промышленных групп. В мировой практике кэптивный банк может учреждаться как кредитная оффшорная организация, которая обслуживает всего одного клиента – владельца данной организации.

Кэптивные банки несут большие риски, чем универсальные. Так кризис в определенной отрасли может непосредственно сказаться на кэптивном банке, приведя к проблемам с ликвидностью или более серьезным последствиям, т.к. большая часть ссуд выдается лишь «прикрепленным» компаниям. Нередко случается, что по мере роста кэптивный банк выходит на новый уровень и становится универсальным коммерческим, примером тому служит «Альфа-банк».

Кэптивные банки могут быть созданы не только в сфере

автопроизводства, но и во многих других. Главным преимуществом данного типа банков является возможность создавать уникальное предложение под каждую целевую группу клиентов.

Признаки кэптивности банка:

- Льготное обслуживание закрытой группы клиентов;
- Принадлежность узкому кругу собственников;
- Льготное кредитование собственников кредитного учреждения и компаний, которые с ним связаны;
- Привлечение денежных средств под проекты конкретной финансово-промышленной группы.
- Целевое инвестирование или трастовое управление свободными средствами собственников банка;
- Оптимизация и регулирование взаимных текущих и перспективных финансовых потоков собственников в рамках планов развития всей группы связанных компаний.

При оценке степени “кэптивности” банка следует учитывать такие факторы:

- масштабы бизнес-группы и её финансовые возможности;
- масштабы банка;
- уровень взаимоотношений банка с компаниями финансово-промышленной группы;
- роль банка в группе и его качество как финансового учреждения.

Помимо общесистемных рисков кэптивные банки несут риски, связанные с финансированием связанных компаний. Обслуживание проблемных долгов осложняется неэффективными рычагами влияния на связанных заемщиков, что ослабляет возможности банка в привлечении стороннего финансирования. Потому многие кэптивные банки системно работают над созданием имиджа операционной и финансовой независимости учреждения от группы связанных компаний.

Новая категория кэптивных банков — автобанки, которые принадлежат крупным автомобильным корпорациям. За счет узкой специализации они максимально полно удовлетворяют потребности клиентов. Также они за счет снижения рисков предлагают особые условия кредитования. Сегодня в России зарегистрировано 6 автобанков: БМВ Банк, Тойота Банк, Мерседес-бенц Банк rus, Банк ПСА Финанс rus (Peugeot Citroën), Фольксваген Банк rus и Банк оф Токио-Мицубиси ЮЭфДжей. О намерениях выйти на российский финансовый рынок заявляли также Ford и Renault-Nissan.

Иформационно-аналитическая служба портала «Банки.ру» ежегодно составляет рейтинг российских автокредитных банков. В первую десятку на 01.01.2015 г. вошли следующие банки (см.табл.).

## Рейтинг банков по объему портфеля автокредитов на 01.01.15

Место в рейтинге	Банк	Регистр. номер	Портфель автокредитов физ.лицам на 01.01.15, тыс.руб.	Доля автокред. в розничном кред.портфеле на 01.01.15 - 15%	Портфель автокред. физ.лицам 01.07.14, %	Доля автокред. в розничном кредитном портфеле на 01.07.14, 14%	Портфель автокред. Физ. Лицам на 01.01.14, тыс. руб	Доля автокред. В розничном ердитном портфеле на 01.01.14 %	Динамика портфеля автокредитов за год, %
1	Группа Сбербанк	1481	144494131	3,55	141823994	3,84	142597871	4,28	1,33
	В том числе Сетелем Банк	2168	80694131	81,38	57685590	77,82	36543043	71,23	120,82
2	ВТБ 24	1623	117581512	8,43	120505885	9,26	124804943	10,89	-5,79
3	Русфинанс Банк	1792	84462010	76,81	84296770	77,84	85496947	77,21	-1,21
4	Юникредит Банк	1	73049298	46,54	84148717	53,22	80476328	56,27	-9,23
5	Росбанк	2272	59383122	24,56	н.д.	н.д.	65435134	27,86	-9,25
6	Тойота Банк	3470	45877065	99,84	43836836	99,67	42837914	100,00	7,09
7	Кредит Европа Банк	3311	35091506	39,81	42304111	44,86	47262776	46,05	-25,75
8	Уралсиб	2275	24647178	21,87	27279181	21,06	28710981	22,59	-14,15
9	Меткомбанк (Череповец)*	901	18793152	97,15	17776043	87,13	17162566	97,20	9,50
10	Газпромбанк*	354	1102164	4,98	17583048	6,35	18		

Прогнозы аналитиков о развитии кэптивных банков достаточно оптимистичны, так как процентная ставка по кредитам кэптивного банка может варьироваться, да и сами кэптивные банки создают благоприятные условия для своих клиентов, предлагая гибкие программы кредитования: лизинг, автокредитование, кредиты на автомобили с пробегом, кредитные программы с остаточным платежом и гарантированной стоимостью выкупа автомобиля. Также кэптивные банки имеют ряд преимуществ, которые



недоступны российским универсальным банкам. Они имеют выгодные финансовые условия не только за счет субсидий автокорпораций и финансовых институтов, но и низких издержек. Например, кэптивным банкам нет необходимости открывать представительство в каждом небольшом городке, а достаточно организовать одно рабочее место в салоне дилера.

В заключении отметим два пути развития кэптивных банков: обслуживать различные финансово-расчетные схемы внутри группы или избранного круга клиентов, но этот путь не обеспечит долгосрочных перспектив развития, либо выйти за пределы бизнес-группы, охватывая собственными кредитными средствами крупные компании, средний и малый бизнес, а также население, но тут могут появиться такие трудности как недостаточность собственных средств и высокие кредитные риски. Банки, которые смогут преодолеть это расширят рыночные сегменты деятельности и выйдут из состояния кэптивности.

#### **Использованные источники:**

1. Бондаренко В.В. Скрытые риски кэптивных банков//Международный журнал экспериментального образования. -2014. -№11-2.
2. Иванова Ю.В. Кэптивные банки в России: анализ и прогнозы развития//Kant.-2012.-№3(6).
3. <http://www.banki.ru/>
4. <http://www.fin-eco.ru/>
5. <http://forex-investor.net/>

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Коротун А.С.  
студент 3го курса  
Баишу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

#### **ТИПЫ НАДЗОРНЫХ СИСТЕМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.**

Аннотация: Банковский надзор — это надзор в банковской сфере. Организация банковского надзора основывается на национальной законодательной базе и рекомендациях международных банковских комитетов.

Ключевые слова: Банковский надзор, Министерство финансов, Министерство финансов, надзорный орган, ФРС, Центральный банк.

Во всех странах с рыночной экономикой банковский надзор занимает важное место в системе мер по обеспечению стабильности функционирования банковского сектора.

Направления банковского надзора в разных странах практически одинаковые. Существенные различия касаются главным образом его организации, правовой основы, используемых инструментов и технологий.

Выделяются три типа надзорных систем, различающихся по

организационной структуре.

К первому типу относятся страны, в которых надзорная деятельность полностью сосредоточена в центральном банке. Это – Италия, Греция, Чехия, Словакия, Китай, Аргентина.

Ко второму типу организации банковского надзора относятся Япония, Испания и Канада. В этих странах функции надзора разделены между центральным банком и министерством финансов.

Так, в Японии основную надзорную деятельность в соответствии с законодательством осуществляет Министерство финансов. Оно выдает лицензии на банковскую деятельность, проводит регулярный мониторинг и инспекционные проверки кредитных институтов, вводит корректирующие меры. Банк Японии также осуществляет мониторинг финансового состояния и инспекционные проверки, но применяемые им меры воздействия носят косвенный характер, т.е. выражаются в основном в отказе предоставлять некоторые услуги.

В Испании роль центрального банка в осуществлении надзора несколько выше. Так, на Банк Испании законом возложено проведение инспекционных проверок, их регистрация в соответствующих регистрах, а также применение в основном штрафных санкций за незначительные правонарушения. Разрешение на создание кредитных организаций дает Министерство экономики и финансов, которое также применяет санкции за серьезные правонарушения. Однако эти действия оно согласует с Банком Испании, который по его поручению разрабатывает и изменяет формы бухгалтерского учета и отчетности.

Выбор такой модели надзора основан на мнении, что министерство экономики и финансов или министерство финансов обладают большей объективностью в оценке финансовой устойчивости банков, а потому могут обеспечить более эффективный надзор.

Третий тип надзорной системы имеет место в большинстве развитых стран: Германии, Франции, США и др.

В этой модели наряду с центральным банком в систему надзора включены специально созданные органы. В Германии таковым является Федеральное управление по надзору за банковской деятельностью, которому в соответствии с законом отводится центральное место в проведении банковского надзора.

Разграничение полномочий между Федеральным управлением, подотчетным Министерству финансов, и Бундесбанком осуществляется следующим образом. Федеральное управление выдает и отзывает лицензии на ведение банковских операций, получает информацию от кредитных учреждений об их деятельности, наблюдает за исполнением ими банковского законодательства, издает нормативные акты. Однако большинство своих надзорных полномочий оно выполняет с участием Бундесбанка.

Формы участия Бундесбанка в надзорной деятельности разные. Так,

располагая соответствующей сетью филиалов и головных подразделений, которых нет у Федерального управления, Бундесбанк осуществляет инспектирование кредитных организаций; получая отчеты кредитных организаций, он проводит их анализ и передает полученную отчетность Федеральному управлению вместе со своими комментариями. Нормативные акты, касающиеся регулирования капитала и ликвидности кредитных организаций, разрабатываемые Федеральным управлением, должны быть согласованы с Бундесбанком.

Во Франции законодательство распределило надзорные функции между четырьмя организациями:

1) Национальным кредитным советом, играющим консультативную роль;

2) Комитетом банковских правил, полномочным органом, ответственным за банковское регулирование;

3) Комитетом кредитных институтов, отвечающим за лицензионную деятельность;

4) Банковской комиссией, на которую возложена проверка финансовой отчетности, инспекционные проверки и аналитическая работа.

Участие Банка Франции в работе этих организаций осуществляется, во-первых, на уровне принятия решений, поскольку Управляющий Банка Франции является их членом; во-вторых, на уровне подготовки нормативных документов Комитетом банковских правил, проведения лицензионной работы Комитетом кредитных институтов, выполнения аналитической и инспекционной работы по поручению Банковской комиссии.

Служба финансового контроля призвана отвечать за применение национальных банковских законов, разработку правил и инструкций, регулирующих регистрацию устава, деловую практику, контроль и прекращение деятельности национальных банков. На нее также возложена функция ревизии национальных банков.

В то же время все органы по надзору за банковскими и небанковскими организациями должны:

- осуществлять надзор за выполнением программ и норм банковской деятельности, принятых ФРС;
- проводить анализ финансового состояния банков и других финансовых институтов для предупреждения их банкротства.

При проведении аналитической работы имеет место некоторое дублирование в деятельности различных надзорных органов. По мнению экспертов, такое дублирование повышает эффективность надзора, поскольку наличие нескольких надзорных органов создает своеобразную “систему сдержек и противовесов”.

Наличие разных типов надзорных систем вызывает постоянные дискуссии об их достоинствах и недостатках для обоснования оптимального варианта организации надзора.

Как правило, подвергаются сравнению модель, в которой функции

надзора сосредоточены в одном центре (центральном банке), и модель, в которой эти функции рассредоточены.

Сильными сторонами первого варианта считаются:

- органическая связь надзора с такими направлениями деятельности центрального банка, как организация платежного оборота и рефинансирование кредитных институтов, в процессе которых центральный банк систематически изучает финансовое состояние кредитных институтов;
- наличие у центральных банков опытных аналитиков, хорошо знающих банковское дело;
- наличие у центральных банков более обширной информации, поскольку они занимаются изучением внутренних и зарубежных денежных и финансовых рисков, выполняя операции с валютными ценностями и ценными бумагами.

К числу слабых сторон этого варианта, дающих предпочтение второй модели, относятся следующие:

- интеграционные процессы, происходящие на финансовых рынках, в частности появление финансовых холдингов, вторжение банков в сложные финансовые области, и наоборот, выполнение другими финансовыми институтами банковских операций делает невозможным использовать центральный банк в качестве надзорного органа за всеми финансовыми институтами;
- сосредоточение в одном органе (центральном банке) эмиссионной и надзорной функций, по мнению ряда экспертов, может снизить доверие к центральному банку как проводнику денежно-кредитной политики, если окажется недостаточно эффективным банковский надзор.

Как видно из приведенных выше аргументов, каждая из моделей обладает сильными и слабыми сторонами. Вместе с тем общемировая тенденция интеграции банковских институтов с другими финансовыми институтами делает второй вариант организации банковского надзора более предпочтительным, что подтверждается выбором его большинством развитых стран.

#### **Использованные источники:**

1. Дворецкая А.Е. Модификация банковского надзора с учетом уроков мирового кризиса // Деньги и кредит. -№ 5. -2012г.
2. Фетисов Г.Г. Организация деятельности центрального банка : учебник//Г.Г. Фетисов, О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова ; под общ. ред. Г.Г. Фетисова. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 432 с.
3. Рыкова Л.М. деятельности банков: банковский надзор// Учебное пособие. - Минск: Современная школа, 2009. - 240 с.
4. Халафян Т. В. Роль банковского надзора в обеспечении финансовой стабильности / Т. В. Халафян // Актуальные вопросы экономических наук.- 2014 г. - С. 80-84.
5. <http://studopedia.org/>

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

## **ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЗОЛОТО**

Аннотация: Перед каждым человеком хотя бы раз в жизни встает вопрос: как сохранить и приумножить имеющиеся деньги? Куда вложить свои деньги? Используйте золото — текущие или срочные обезличенные металлические счета, в крайнем случае, инвестиционные золотые монеты/слитки. Издавна вложения в различные драгоценные металлы считаются одним из самых надежных видов вложений.

Ключевые слова: золото, инвестиции, инфляция, вложения, ОМС, Лондонская золотая биржа, золотой запас.

Золото — это металл, который больше ста лет является основным в стратегии инвестирования для сохранения и приумножения собственных вложений. Золото — это биржевой товар, который приобретается в ситуации глубокой неопределенности экономических прогнозов, в ожидании кризисного роста инфляции с целью диверсификации инвестиционного портфеля и снижения общего риска вложений. Около 50% инвестиционных сделок с золотом совершаются именно в период экономических потрясений, спрос на драгметаллы во время кризисов колоссально растет. Золото, как финансовый актив всегда ассоциируется со стабильностью. Инвестиции в золото пользуются высоким доверием среди населения, потому что золото устойчиво к инфляции, к экономическим и политическим кризисам и даже к войнам. Но в последние пару лет оно перестало быть «тихой гаванью» инвесторов, обвалы цен на золото достигали 15-20% и приносили немало убытков на краткосрочных вкладах.

В наши дни общемировой запас золота, находящийся в банковских резервах, составляет примерно 32 000 тонн. А инвестиции в золото являются приоритетным и перспективным направлением большинства крупных инвесторов. Инвестирование в золото осуществляют как простые граждане, так и государства, путем формирования золотовалютных резервов. Основным преимуществом инвестиций в золото считается постоянный рост его цены. За последние несколько лет золото выросло в цене и позволило инвесторам, ранее вложившим средства в золотые слитки, заработать до 90 % дохода. Именно это привлекает к инвестированию золота все больше людей.

Следует хорошо понимать, что инвестиции в золото в большой степени оправданы во время кризиса, когда вложения в другие банковские продукты не приносят положительных результатов. Вложения, сделанные в



золото в период нестабильности, который был в 2008 году, показал, что именно данный металл может сохранить денежные средства, защищая их от инфляции.

Существует множество вариантов инвестирования в золото, рассмотрим самые основные из них.

Способ 1. Инвестиции в слитки, монеты и обезличенные металлические счета. Приобретение золотых слитков считается наиболее распространенным способом инвестирования в золото. При покупке слитка его масса обычно варьируется в интервале от 1 г до 1 кг, но в некоторых банках вы можете приобрести и более массивные слитки. И зачастую, чем массивнее слиток вы приобретаете, тем дешевле обходится стоимость одного грамма. В разных странах этот вид инвестиций имеет свои особенности, регламентированные законом, но суть везде одна. Государство разрешает приобретать золотые слитки через банковские структуры, брокерские конторы и специальных дилеров. Инвестору предоставляется право самому выбирать способ приобретения, хранения и вес золотых слитков. Его можно оставить на хранение в самом банке, спрятать в специальном сейфе или просто забрать домой. Так или иначе, инвестор становится обладателем определенного количества золота, которым может распоряжаться на свое усмотрение. Такой вклад подходит для надежного долгосрочного хранения капитала и всегда будет в цене. Но есть и минусы: покупая золото у государственных или частных банков вы обязательно понесете затраты в виде комиссий: плата за изготовление, вознаграждение банка и НДС 18 %. Также необходимо платить за хранение слитков в банковском хранилище. Если же вы купите слитки за рубежом, придется оплатить еще и достаточно высокие таможенные пошлины. Справедливости ради стоит отметить, что слитки можно оставить на хранении в стране приобретения. Если же вы покупаете монеты, то их покупка НДС не облагается, если данные монеты являются инвестиционными, а не памятными. В банках России вы можете приобрести как отечественные, так и иностранные инвестиционные монеты различной стоимости.

Способ 2. Покупка ювелирных изделий и предметов искусства из золота. Покупка изделий из золота, пусть и дорогостоящих, не является способом наращивания капитала. Так как кроме исключительных случаев (раритетные украшения, известный владелец, историческая ценность изделия) стоимость украшения практически сразу падает. Исключения составляют разве что предметы искусства и монеты, представляющие коллекционную ценность. Однако здесь необходимо владеть информацией о специфике.

Способ 3. Золотые банковские вклады. Обезличенный металлический счет (ОМС), что предполагает денежный вклад эквивалентный определенному объему золота. Смысл данного способа инвестиций состоит в том, что клиент оплачивает желаемое количество золота по текущей стоимости на день покупки, при закрытии ОМС банк рассчитывается за



оплаченное количество золота уже по новой цене, действующей на момент закрытия счета на мировом рынке или по курсу продажи драгметалла Центробанком. Кроме того, на такие счета банками начисляются проценты в граммах золота, размер которых колеблется от 1 до 5 % в годовом исчислении, в зависимости от продолжительности срока вклада. Плюсы ОМС — не нужно платить НДС, золото не украдут. Минусы: нет страховки, т. е., если банк или вся денежная система рухнет, никто вам не будет компенсировать потери.

Способ 4. Вклад в ценные бумаги или онлайн-валюты, обеспеченные золотым эквивалентом. Такое вложение является весьма рискованным, однако при правильном использовании может принести наибольшую выгоду. В результате постоянных колебаний индексов на фондовой бирже с такого вклада можно получить вполне ощутимый прирост буквально в течение одного дня. Однако подобная результативность требует отличного знания всех тонкостей игры на бирже и немалого опыта. Акции золотодобывающих компаний правильней будет считать спекулятивным инструментом на фондовом рынке со всеми вытекающими из этого высокими рисками.

С XIX в. и до настоящего времени центром мировой торговли золотом является Лондон. Продавцами золота являются золотодобывающие страны, центральные банки, владельцы запасов. Покупателями — частные фирмы и частные лица, промышленные фирмы, инвесторы. Крупнейшими внутренними рынками золота в Европе являются Париж, Милан. Франкфурт-на-Майне, в Азии — Токио, Бомбей, Дакка. Карачи, в Африке — Каир, Александрия, Касабланка, в Латинской Америке — Буэнос-Айрес, Рио-де-Жанейро. Ассоциация работает под наблюдением банка Англии. Цена на золото фиксируется два раза в день: в 10.20 и 15.00. Расчеты завершаются через клиринговые дома в том же порядке, что и на валютных биржах. Цена, фиксируемая на Лондонском рынке, — это цена спот. На форвардные цены влияют курсы основных валют, процентные ставки денежного рынка. За прошедшие десять лет цены на золото на Лондонской золотой бирже выросли почти в 4 раза в долларовом эквиваленте.

При инвестициях в золото следует иметь в виду, что высокую доходность они принесут лишь при условии крупных вложений. Если вложения не велики, то придется ждать много лет, пока они начнут приносить прибыль. Тем же, кто ищет более быстрые и доходные (соответственно, более рискованные) способы инвестирования лучше обратить внимание на традиционные депозиты, облигации или другие инструменты с фиксированным доходом. Приоритетная цель инвестиций в золото — это, скорее, сохранение капитала. Его приумножение возможно лишь при вложении крупных денежных средств. Но инвестиции в золото, это всегда риск. Ибо депозит приносит гарантированный доход, а покупка-продажа золотых инвестиционных монет может и не оправдать своих ожиданий. Получается, что покупка золотых инвестиционных монет носит априори

рисковое действие. Можно удачно заработать, а можно и получать отрицательный доход.

Может и не стоит все деньги вкладывать в покупку золота, но иметь свой золотой запас явно будет не лишним. Особенно если рассматривать инвестиции в золото, как долгосрочные инвестиции, которые в идеальном варианте, должны обеспечить достойную пенсию на старости лет.

#### **Использованные источники:**

1. Джагерсон Дж. Все об инвестировании в золото/ Джон Джагерсон, Уэйд Хансен; пер. с англ. Сергея Филина. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 248 с.
2. Николаева И. П. Учебник / И. П. Николаева. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — 256с.
3. Орлова Е. Р. Инвестиции: учеб. пособие / Е.Р Орлова. — 7-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Омега-Л», 2012. — 240 с.
4. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.
5. <https://www.finam.ru/>
6. <http://gold.ru/>

*Курманова Л.Р., д.э.н.  
профессор  
Яварова И.Д.  
студент 3го курса  
Башгу, ИнЭФБ  
Россия, г. Уфа*

#### **СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

Аннотация: В статье рассматриваются стандарты качества банковской деятельности и документы, созданные Ассоциацией российских банков. Также, в статье приводится информация о ключевых моментах создания и путях внедрения стандартов качества банковской деятельности.

Ключевые слова: Стандарты качества банковской деятельности, Ассоциация российских банков, Концепция стандартизации качества банковской деятельности, Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования, кредитные организации, банковская деятельность, стандартизация, качество.

Повышение качества и эффективности деятельности кредитных организаций, достижение наилучших мировых практик в области организации и совершенствования бизнес-процессов невозможно без стандартизации.

Стандартизация очень плотно вошла в профессиональный обиход, что, кажется, нет ни одной области, где бы она не нашла свое применения. И если само понятие стандарта всегда ассоциировалось исключительно с техническими областями, то, благодаря процессам глобализации, получило

развитие экономическое направление и появились новые группы международных стандартов: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Базельские соглашения, стандарты качества менеджмента серии ИСО, международные стандарты аудита (МСА), и т.д.

Банковская система России продолжает развиваться, а с ней и её стандарты качества. В России разработыванием Стандартов качества банковской деятельности (СКБД) занимается Ассоциация Российских Банков (АРБ), бессменным руководителем которого является исполнительный вице-президент Милуков А.И. Проблеме сущности и содержания качества услуг в банковской сфере, был посвящен цикл статей Первого заместителя Председателя ЦБ РФ Козлова А.А. Позже на банковской конференции в г. Уфе в январе 2005 г. состоялось широкое и острое обсуждение вопросов повышения качества работы банков. Председателя Банка России А. А. Козлов обратился к АРБ с предложением организовать работу по подготовке стандартов банковской деятельности, превратить стандарты в мощный двигатель повышения качества. АРБ приняло и предложение и с тех пор ежегодно на банковской конференции в г. Уфе подводятся итоги работы и вырабатываются пути движения вперед. Активную помощь в организации всей работы по стандартизации оказывает Национальный банк Республики Башкортостан. Направление развития этой области адресовано на движение к банковскому саморегулированию и использованию стандартов для оценки качества банковской деятельности со стороны бизнеса и надзорных органов.

В настоящее время Советом АРБ одобрено 17 стандартов. Обозначим некоторые утвержденные АРБ документы.

Основополагающие документы:

- Концепция стандартизации качества банковской деятельности в Российской Федерации.
  - Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования.
  - Концепция стандарта качества банковского продукта.
- Стандарты качества.
- Стандарт качества организации управления кредитным риском в кредитных организациях.
  - Стандарт качества управления взаимоотношениями с потребителями банковских услуг.
  - Стандарт качества организации внутреннего контроля в банках.
  - и др.

Документы, которые находятся на стадии разработки.

- Стандарт качества организации стратегического управления в кредитной организации.
- Стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям.

- Стандарт качества организации платежных систем.
- и др.

Отметим, что Стандарты АРБ существуют совместно с Стандартами ISO 9000 и стандартом COBIT (Control Objectives for Information and Related Technology, 3<sup>rd</sup> Edition, July 2000).

Важнейшим документом, который разработала АРБ, является Концепция стандартизации качества банковской деятельности. Она состоит из 14 основных пунктов. В ней приведено определение СКБД, как документа, в котором в целях добровольного и регулярного использования кредитными организациями устанавливаются принятые в качестве типовых взаимосвязанные качественные характеристики кредитной организации (как объекта управления и системы управления), требования к организации процессов производства банковских продуктов (услуг), процессов управления и результатам деятельности кредитной организации, основанные на передовом международном и отечественном опыте управления, лучшей банковской практике и международных стандартах. Большое внимание в Концепции уделяется роли и значению стандартизации банковской деятельности в РФ, как возможности для Банков перейти на современный процессный подход к управлению деятельностью, повысить качество своих продуктов (услуг) за счет улучшения управления. Концепция детально описывает порядок разработки, утверждения и внедрения СКБД в кредитной организации, а также порядок добровольной сертификации кредитной организации на соответствие требованиям СКБД.

Еще одной немаловажной разработкой является документ «Стандарты качества банковской деятельности. Основные положения и требования». Он определяет виды требований к банковским бизнес-процессам по 9 составляющим: продуктовая, технологическая, организационная, управленческая, информационная, программно-техническая, кадровая, имущественно-техническая, клиентская.

По каждой из 9 составляющих предусматривается 6 уровней зрелости процесса: нулевой, начальный, повторяемый, определенный, управляемый, оптимизированный. Как минимум 2 уровня зрелости (управляемый, оптимизированный) должны быть описаны в соответствующем СКБД. То есть при разработке СКБД нужно прописать требования ко всем 9 составляющим процесса в двух разных вариантах.

Обычно это оформляется в виде таблицы, где по строкам указываются 9 составляющих, по столбцам уровни зрелости, а на пересечении строк и столбцов соответствующие требования и комментарии. В Стандарте АРБ также устанавливается порядок оформления СКБД, методика оценки качества банковской деятельности, процесс разработки и внедрения СКБД.

Составляющие \ Уровни	1 нуле- вой	2 началь- ный	3 повторяе- мый	4 определен- ный	5 управляе- мый	6 оптимизи- рованный
1. Продуктовая				х		
2. Технологическая		х				
3. Организационная			х			
4. Управленческая					х	
5. Информационная			х			
6. Программно-техническая		х				
7. Кадровая				х		
8. Имущественная		х				
9. Клиентская						х

Для того чтобы заинтересовать банкиров внедрять стандарты необходима система мер. Если есть хорошие стандарты и если хорошо организована оценка банков на их основе, то ясно, что сам коллектив банка, руководство, подразделения будут заинтересованы в его внедрении. Также банку надо иметь сертификат, отражающий его эффективную работу по данному направлению. Такой банк будет вызывать доверие не только у клиента, но и у соседних банков. В целях создания условий для признания и применения СКБД разработаны проекты документов для учреждения системы добровольной сертификации по стандартам качества АРБ в соответствии с требованиями ФЗ «О техническом регулировании». Необходимо отметить, что в целях стимулирования внедрения СКБД в 2012 г. АРБ и Всероссийская организация качества создала программу «Лучшие банки России», которая позволяет банкам получить независимую оценку качества их менеджмента. Критерии оценки в данной программе аналогичны критериям в моделях Премии Правительства Российской Федерации в области качества и премии Европейского Фонда менеджменты качества, и учитывают соответствие банка стандартам качества АРБ.

Существует еще одно направление развития управления качеством в банковской сфере это проведение самооценки деятельности организации. Оно начало применяться кредитными организациями с 2006 г

В результате многолетней, целенаправленной, совместной работы достигнуто главное: обеспечена заинтересованность не только самих банков-разработчиков, но и ЦБ РФ в необходимости расширения стандартов и, самое главное, – улучшения их качества. С согласия подразделений Банка России теперь стандарты, соответствующие предъявляемым к ним требованиям, будут использоваться в системе надзора для оценки качества работы банка в целом. Это означает, что если банк активно использует лучший опыт в организации банковской деятельности, обеспечивает соответствующий уровень контроля за внутренней работой, то это обстоятельство будет использоваться, в частности, в целях повышения группы качества (известно, что ЦБ классифицирует банки по пяти группам



качества).

Безусловно, всего вышеизложенного Ассоциация смогла достичь благодаря участию банков-членов АРБ. Сегодня наиболее активно проводят работу по стандартизации в рамках групп Координационного комитета АРБ: «МСП Банк», НОВИКОМБАНК, «УралСиб», Абсолют Банк», ДЖИ Мани Банк, Банк «ВТБ 24», КБ «Ренессанс Капитал», Банк «Российская финансовая корпорация», Номос-Банк, СМП Банк, Банк «Петрокоммерц», Эллипс банк, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк «Юнистрим», Альфа-банк, Сбербанк, Банк 24.ру и это далеко не полный перечень постоянно расширяющегося состава банков-участников.

16 марта 2015 г. состоялось расширенное заседание Координационного комитета Ассоциации российских банков по СКБД. В фокусе внимания были вопросы доработки стандартов (Малый бизнес, СВК, интегрированное управление и т.п.), а также предложенные банками концепции новых стандартов: ипотечно-накопительные системы, антикризисное управление активами, альтернативные финансы (инвест-банкинг), корпоративное управление и др. Было решено привлекать к работе Комитета АРБ больше специалистов банков, а также учёных и практиков, задействованных в вопросах стандартизации смежных отраслей.

Таким образом, формирование и укрепление в России позитивного имиджа национальной банковской системы тесно связано с повышением качества банковской деятельности. Сейчас в РФ активно продолжается работа по усовершенствованию стандартов, как и отдельных банковских процессов, так и стандартов качества банковских продуктов. Для этого привлекаются кредитные организации, которые занимают лидирующие положение на рынке банковского кредитования.

#### **Использованные источники:**

1. Милюков А.И. Стандарты качества банковской деятельности//Деньги и кредит. -2007. -№11.
2. Милюков А.И. Новый этап в деятельности банков и роль стандартов//Аналитический банковский журнал. -2012. -№ 3(197).
3. Милюков А.И., Юшкова С.Д. Стандарты качества как двигатель банковского прогресса//Вестник АРБ. -2012. –№23.
4. Радченко Т.В., Ковалев С.М., Ковалев В.М. Разработка Стандарта качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях//Деньги и кредит. -2010. -№11
5. <http://studopedia.org/> - информационный сайт, имеющий огромную базу данных.



## **ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

**Аннотация.** Данная работа посвящена рынку труда Приморского края. В статье рассмотрены меры, принятые правительством для формирования кадровой политики в Приморском крае, которые также направлены на обеспечение Федеральной целевой программы развития Дальнего Востока. Это исследование также суммирует организационные и методические подходы к разработке кадровой политики в регионе.

**Ключевые слова:** рынок труда, целевые программы, подготовка кадров, Приморский край.

На сегодняшний день становится совершенно очевидным, что никакие реформы, проработанные законы, жесткие указы и долгосрочные проекты не будут претворены в жизнь и останутся на бумаге, если радикально не изменится отношение к извечной проблеме, так называемому «человеческому фактору». На основе официальных статистических данных проводится исследование современного состояния и структуры рынка труда Приморского края.

Приморский край является форпостом России в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), имеет уникальные природные ресурсы, достаточно развитую экономику, которая в сочетании с научно-обоснованной стратегией кадровой политики позволят комплексно решить проблемы социально-экономического развития края. Демографическая ситуация в Приморском крае существенно влияет на перспективы развития рынка труда и системы социальной поддержки населения [1].

Тем не менее, на данный момент стоит проблема кадрового дефицита в региональных учреждениях. Проблема поддержки кадровых ресурсов требует новых подходов, в частности, развитие традиционных отраслей промышленности в Приморском крае, создание новых промышленных кластеров, реализации новых инвестиционных проектов в регионе.

В декабре 2012 года власти региона приняли программу "Содействие занятости в Приморском крае в 2013 - 2017". Основными задачами данной программы являются: содействие занятости населения, снижение безработицы, максимальное использование населения в качестве трудовых ресурсов; улучшение демографии, условий и безопасности труда [2].

Основные направления деятельности принятой целевой программы реализуются в областном центре занятости. Результат предоставленной информации от службы дает рекомендации по улучшению мотивации безработных, в том числе поиск работы, решение психологических проблем, помощь людям стать более приспособленными к окружающей среде.

В 2013 году по всему региону была повышена заработная плата в медицинских, образовательных учреждениях и детских садах. Средняя

заработная плата учителей достигла 26000 рублей. Планировалось поднять среднюю зарплату врачей. Кроме того, по приказу мэра, молодые преподаватели, чей опыт работы менее 3 лет, получили надбавку, и в итоге заработная плата выплачивалась около 17000 рублей. Зарплата учителей напрямую зависит от стажа работы и квалификации, молодые преподаватели представляют собой наиболее незащищенную группу. Чтобы решить эту проблему, местные власти приняли целевую программу "Привлечение молодых преподавателей в учебные заведения Владивостока в 2011-2013" [2].

Под эгидой этой программы были организованы многие другие мероприятия, направленные на помощь и поддержку молодых специалистов. Например, молодые специалисты, работающие в муниципальных учреждениях Владивостока, получили прибавку к зарплате, а также единовременную выплату равную 5 месячных окладов [2].

Некоторые из задач развития трудовых ресурсов и управления персоналом для крупных секторов экономики Приморского края сформулированы в региональных программах развития: "Улучшение инвестиционного климата в Приморском крае", "Развитие малого и среднего предпринимательства в Приморском крае» [2].

Эти программы значительно улучшат систему управления экономическим развитием и бюджетом, откроют новые перспективы инвестиций, развития малого и среднего предпринимательства в приоритетных отраслях региональной экономики, создадут конкуренцию на рынке товаров и услуг, а также разработают новый бюджетный проект. Высокий экономический и научно-технический потенциал позволяет регион развивать также в сфере внешнеэкономических отношений.

Анализируя последние публикации в научных журналах можно найти ряд статей, посвященных определенным категориям населения.

Так, например, в одном из выпусков журнала «European researcher» была опубликована работа, посвященная определенной категории населения, т.е. молодежи Российской Федерации [3].

Ситуация в образовании России характеризуется целым рядом негативных тенденций. Качество образования оставляет желать лучшего на всех уровнях. По международным рейтингам только единицы российских университетов вошли в топ-100 лучших университетов мира.

Есть структурные проблемы, в частности, в устаревших моделях управления процессом работы, отсутствие компетентного персонала, в том числе высококвалифицированных преподавателей и менеджеров. По данному вопросу со стороны государства были приняты многие целевые программы. Таким образом, приоритетным направлением в развитии страны являются человеческие ресурсы и обучение персонала [3].

В одной из анализируемых монографий «Формирование профессиональных компетенций государственных служащих» [4] была рассмотрена отдельная категория населения Приморского края, т.е.

государственные служащие.

По численности государственных служащих по регионам Дальневосточного федерального округа (ДФО, в состав округа входит девять субъектов Российской Федерации) Приморский край занимает одну из лидирующих позиций, но при этом необходимо отметить, что за период времени с 2009 по 2013 гг. наблюдалась постоянная тенденция уменьшения численности работников федеральных государственных органов с каждым годом [5].

К самому явному фактору снижения численности среди государственных служащих можно отнести «низкую заработную плату». Это было выявлено по опросу у 24% государственных служащих Приморского края. Но как показывают исследования, средняя заработная плата государственного служащего ДВФО, а также отдельно по Приморскому краю, превышает среднюю заработную плату служащего по Российской Федерации [4-5].

И в заключении хотелось бы отметить, что в целом, существующая кадровая политика администрации Приморского края эффективна. Тем не менее, есть еще ряд нерешенных вопросов, которые будут решены в ближайшее время.

Ключевыми факторами программ регионального развития рабочей силы являются: улучшение демографии; регулирование миграции трудовых ресурсов; потребность в квалифицированном персонале; создание благоприятных условий для повышения уровня жизни; повышение производительности труда; разработка программ по привлечению рабочей силы из других регионов.

Проведение этих мероприятий позволит эффективно использовать существующий трудовой потенциал, разработать комплексную программу по развитию человеческих ресурсов для улучшения устойчивости и конкурентоспособности Приморского края.

#### **Используемые источники:**

1. Пестерева Н.М., Шашок Т.Ю., Савинкина Л.А., Савинкин Р.В. Современное состояние рынка труда и занятости населения Приморского края // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами России, Москва, 2013. Т.2. — № 6 (9). — С. 41–48.
2. Pestereva N., Savinkina L., Nadeina O. The main objectives of the formation of a regional development programs labor resources of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1.—P. 159–162. Scopus.
3. Pestereva N.M., Pesterev M.S., Martynov Ya. Role of universities in forming a competence of innovative activity as an essential factors of successful realization of a strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020 // European researcher. 2012. № 10-2 (32). С. 1753-1760.
4. Пестерева Н.М. Формирование профессиональных компетенций государственных служащих. / Н.М. Пестерева, Л.С. Цветлюк, О.С. Надеина.

— М.: — Из-во РГГУ, 2014. – 139 с.

5. Пестерева, Н. М. Современное состояние рынка труда и занятости населения Приморского края/ Н.М. Пестерева, Л.А. Савинкина, Т.Ю. Шашок, Р.В. Савинкин// Управление персоналом. – 2013. – № 6 (9). – С.41–49.

*Кускалиев К.Ш.  
магистрант, студент 2 курса  
ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова  
Россия, г. Саратов*

## **ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЕЙ**

Аннотация. В работе анализируются основные формы международного обмена и передачи технологии. Автором рассмотрены основные каналы и формы передачи технологии, проанализирована их сущность.

Ключевые слова: технология, международный обмен, международная передача, формы

Глубина понимания возможностей научно-технического потенциала и мотивации к инновационной деятельности зависят, прежде всего, от уровня развития уже существующих технологий и развитости информационного обеспечения производственной сферы. В цепи эффективного осуществления деятельности особую актуальность имеет момент передачи технологии от научной сферы к производственной, от одного предприятия к другому, а именно обмен технологией. Несмотря на значительное количество научных работ и приобретенного за последние годы практического опыта в международной практике, в эффективном осуществлении обмена технологии возникает множество задач, которые бы обеспечили единые подходы к этому процессу от идеи до практического результата. Важной для систематизации и практического применения является идентификация форм обмена технологией. Научное исследование этой проблематики на сегодня является особенно актуальным и позволит лучше понять процесс обмена технологиями.

В условиях усиливающегося влияния НТП на темпы, характер и направления развития процесса воспроизводства интернационализация мирохозяйственной жизни характеризуется возникновением новых форм международного разделения труда, прямо или косвенно связанных с наукой, научно-техническими знаниями и технологией.

Технология - это научные знания, которые используются в производстве. Это комплекс научных и технических знаний по приемам и методам производства, его организации и управлению. Это научные методы достижения практических целей.

Понятие «технология» объединяет три группы технологий:

- технология продуктов;

- технология процессов;
- технология управления<sup>32</sup>.

Стремительный рост научно-технического обмена на современном этапе развития дает основания некоторым ученым говорить о становлении в последней четверти XX в. нового единого рынка - технологического, который функционирует наряду с традиционными (товаров, капитала, рабочей силы)<sup>33</sup>.

Международный обмен технологий - это межгосударственное перемещение на коммерческой основе или безвозвратной основе конструкторских решений, систематизированных знаний и производственного опыта для производства товаров, использования процесса или услуги, которые включают управленческую деятельность и маркетинг, то есть передача технологии в «чистом» виде<sup>34</sup>.

Международная передача технологии - это комплексный процесс, который осуществляется в различных формах и по различным каналам<sup>35</sup>.

Можно выделить следующие каналы передачи технологии:

а) внутрифирменный - зарубежные филиалы ТНК (2/3 мировой торговли лицензиями);

б) межфирменный - по лицензионным, кооперационным, управленческим и другими долгосрочным соглашениям с иностранными фирмами;

в) внешнеторговый - вместе с экспортными поставками машин, оборудования и другой промышленной продукции<sup>36</sup>.

По характеру соглашения международная передача технологии может осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе.

К некоммерческим формам передачи технологии относят:

- научно-технические публикации (например, публикации в ведущих технических изданиях, выпуск технических журналов, публикации статей в различных сборниках);

- обмен результатами исследований через личные контакты и визиты на научно-исследовательские и промышленные предприятия (обмен опытом между несколькими предприятиями);

- взаимное ознакомление с производственно-техническими достижениями и опытом<sup>37</sup>.

К коммерческим формам передачи технологии относят, во-первых, лицензионные соглашения. Их сущность сводится к тому, что лицензиар

<sup>32</sup> Зинов В.Г. Инновационный бизнес: практика передачи технологий: учеб. пособие / В.Г. Зинов, Д.Н. Вовк. – М.: Дело, 2012

<sup>33</sup> Там же .

<sup>34</sup> Международные экономические отношения : учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006.

<sup>35</sup> Инновационный менеджмент: учебник / С.Д. Ильенкова [и др.]; под ред. С.Д. Ильенковой. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2007

<sup>36</sup> Международные экономические отношения : учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006.

<sup>37</sup> Там же.



(владелец технологии) позволяет и фактически способствует лицензиату (лицу или организации, которая покупает технологию или соответствующие права) в использовании запатентованного изобретения или технологии в виде ноу-хау. Лицензиар, как правило, получает вознаграждение за использование технологии или оказанные услуги <sup>38</sup>. Примером такого лицензионного соглашения может служить покупка программного обеспечения. Оплата лицензионных соглашений может иметь вид:

- роялти - периодических процентных отчислений от себестоимости лицензированной продукции (т.е. процента от реализации продукции, производимой по лицензии). Размер роялти - 2-10%, чаще - 3-5%.

- паушальных платежей - выплаты лицензиару твердой фиксированной суммы за 2 - 3 раза. Например, покупая торговый знак, фирма может договориться о фиксированной сумме выплаты, которая будет выплачиваться за 3 раза: 1 платеж на 30% при заключении договора, второй платеж на 30% через 2-3 месяца, третий платеж на 40% через полгода.

Как правило различают:

- патентные классические лицензии, когда покупаются права на запатентованное изобретение;
- ноу-хау лицензии, предусматривающие передачу не только запатентованной технологии, но и производственного опыта (их доля - 70-80% на мировом рынке лицензий).

К новым формам передачи технологии, когда ее основными носителями выступают люди, в первую очередь, квалифицированные кадры и менеджеры, относятся сделки:

- инжиниринга. Инжиниринг как предмет коммерческой сделки - это разного рода инженерно-консультационные услуги покупателю, который использует их для оптимизации капиталовложений, связанных с любым техническим проектом. Инжиниринг занимает промежуточное положение между торговлей научно-техническими знаниями в «чистом» и материализованном виде. Предметом соглашения может быть как весь комплекс услуг, связанных с проектированием и строительством, так и один или несколько элементов этого комплекса.

- франчайзинга. Соглашения о франчайзинге предусматривают предоставление крупной фирмой права небольшой фирме вести в течение оговоренного срока свое дело. При этом крупная фирма предоставляет оборудование и позволяет небольшой фирме работать под своей маркой.

- управленческие контракты. Данная форма является относительно новой (экспорт гудвилла). Его появление связано с возрастанием роли управленческого фактора в деле обеспечения эффективности современного производства.

Также одной из форм международной передачи технологии считается международное техническое содействие или техническая помощь, которая

---

<sup>38</sup> Там же.



активно развивается с середины 70-х годов.

Также основной формой коммерческой передачи технологии в материализованном виде выступает экспорт машин, оборудования и других видов промышленной продукции.

Таким образом, можно определить, что в развитых странах превалирует производство продукции, которая является качественной и конкурентоспособной на международном рынке. Поэтому привлечение передовых технологий в экономику страны является первоочередным заданием не только предприятий, но и страны в целом, а выбор эффективных форм передачи технологий первостепенным условием для высокоэффективного производства.

#### **Использованные источники:**

1. Зинов В.Г. Инновационный бизнес: практика передачи технологий: учеб. пособие / В.Г. Зинов, Д.Н. Вовк. – М.: Дело, 2012.
2. Инновационный менеджмент: учебник / С.Д. Ильенкова [и др.]; под ред. С.Д. Ильенковой. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2007
3. Киреев, А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. / А.П. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 2008
4. Международные экономические отношения: учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006.
5. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. / Е.Ф. Жуков, Т.И. Капаева и др. под редакцией проф. Е.Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ\_ДАНА, 2009
6. Фомичев, В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008

*Кутыркина М.А.  
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ**

Проблема безработицы в современных условиях является предметом особого внимания со стороны государства. Безработица – это не просто отсутствие работы. Ведь безработица широко распространена и оказывает мощное и разрушительное влияние на людей. Она буквально просачивается повсюду, кажется, что для нее не существует пока никаких преград. Она может выбить кого угодно из колеи. Безработица сказывается на экономическом, социальном и психологическом состоянии людей. И хотя она может оказаться созидательным, мобилизующим волю испытанием, большинство прошедших через это говорят, что пережили отчаяние, бессилие и растерянность, особенно если были без работы дольше, чем несколько недель.

Очевидно, что проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его невозможно наладить эффективную деятельность экономики

Среди основных форм работы пензенских органов службы занятости с незанятым населением необходимо выделить следующие:

- Содействие трудоустройству незанятого населения на постоянной основе;

- Профессиональное обучение, переобучение безработных граждан в соответствии со спросом рынка труда,

- Организация общественных работ,

- Организация занятости молодежи в возрасте от 14 до 18 лет,

- Обеспечение социальной защиты граждан, временно оказавшихся безработными.

Трудоустройство на постоянной основе напрямую зависит от наличия свободных рабочих мест в учреждениях, организациях и на предприятиях разных форм собственности и осуществляется в ходе активного взаимодействия службы занятости населения в области с работодателями.

В настоящее время Управление ФГСЗН, исходя из потребностей регионального рынка, определило перечень профессий, востребованных работодателями. На конкурентной основе проводится отбор учебных заведений, на базе которых планируется профессиональная переподготовка безработных граждан.

Наряду с трудоустройством граждан на постоянной основе, специалистами службы занятости населения области ведется работа по привлечению безработных граждан к участию в общественных, временных, сезонных работах.

При содействии службе занятости безработные получают возможность участвовать в мероприятиях по социально – экономическому развитию Сурского края.

Областная служба занятости, учитывая опыт совместной работы ряда центров с администрациями городов и районов по выделению средств из местного бюджета на организацию временного трудоустройства граждан в возрасте от 14 до 18 лет, на общественные и временные работы, стремится к закреплению и развитию делового сотрудничества с органами власти всех уровней в решении этого вопроса. Основной целью реализации государственной политики занятости в Пензенской области является обеспечение социальных гарантий граждан, потерявших работу, и усиление социальной защиты неконкурентоспособных на рынке труда групп населения; профориентация экономически активного населения на форме трудовых отношений, повышение мобильности трудовых ресурсов.

Служба занятости осуществляет свою деятельность в соответствии с программой содействия занятости населения Пензенской области, определенной целевыми, отраслевыми и региональными программами, оказывающими влияние на ситуацию в сфере занятости на рынке труда.

Управление федеральной социальной службы занятости населения по Пензенской области:

Является территориальным органом по вопросам занятости населения Федеральной службы по труду и занятости и входит в единую систему федеральной государственной службы занятости населения;

Осуществляет организационно-методическое руководство государственными учреждениями городскими и районными центрами занятости населения, расположенными на территории Пензенской области, планирует их деятельность;

По согласованию с полномочным представителем Президента РФ и в Приволжском федеральном округе, координирует работу с территориальными органами федеральных округов исполнительной власти, органами местного самоуправления, работодателями, общественными объединениями и иными организациями;

Совместно с органами исполнительной власти Пензенской области, органами местного самоуправления осуществляет разработку и обеспечивает реализацию государственной политики занятости населения с учетом экономических и социальных особенностей области.

Основной целью реализации государственной политики занятости в Пензенской области является обеспечение социальных гарантий граждан, потерявших работу, и усиление социальной защиты неконкурентоспособных на рынке труда групп населения; профориентация экономически активного населения на форме трудовых отношений, повышение мобильности трудовых ресурсов.

#### **Использованные источники:**

1. Положение об управлении федеральной государственной службы занятости населения по Пензенской области.
2. Итоги службы занятости Пензенской области в январе – декабре 2014, февраль № 2 с 3
3. Служба занятости – населению /Под ред Н. П. Купцова//Пензенская правда, г. Пенза – 2014 г.
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
5. WWW.I-U.RU - Библиотека научной литературы.
6. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.
7. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В.Лапшина, Ю.А.Лапшин, А.В.Жирнов // Материалы Международной научно-практической конференции «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. - М.: ИПЦ ООО «Принт-ПРО», 2014. – С. 146-149.

8. Кутыркина, М.А. Анализ кадрового потенциала предприятий АПК Пензенской области /М.А.Кутыркина, А.В.Жирнов//Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).

*Кухно С. А.  
ВГУЭС*

## **АНАЛИЗ ИТОГОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОЛЬГИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА**

***Аннотация:** Статья посвящена разработке методического обеспечения и практических мер, связанных с анализом реализации государственной политики, проведением оценки и рассмотрением путей повышения показателей социально - экономического развития Ольгинского муниципального района Приморского края. Результаты исследования могут быть использованы в работе Администрации муниципального образования, как Ольгинского района, так и других муниципальных образований Приморского края.*

***Ключевые слова:** муниципальная политики развития района, социальная политика, программно-целевой метод управления, региональный опыт, создание условий для развития, социально-экономическая характеристика муниципального образования, показатели развития района.*

Местное самоуправление в Российской Федерации - это способ организации и осуществления власти на местах, который «обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью» (ст. 130 Конституции РФ) [1]. Эффективное функционирование системы местного самоуправления во многом определяется уровнем развития правовой базы.

Правовая база местного самоуправления – это система законодательных и иных нормативных актов, на основе которых оно функционирует.

Правовую основу местного самоуправления в России образуют:

- 1) общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ;
- 2) федеральные Конституционные законы и федеральные законы;
- 3) федеральные нормативные правовые акты подзаконного характера;
- 4) Конституции (Уставы), законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ;
- 5) муниципальные правовые акты: уставы муниципальных образований, решения, принятые на местных референдумах и сходах граждан и др.

Для того, чтобы полностью исследовать различия в социально –

экономическом развитии регионов, нужно иметь представление о том, что такое социально - экономическое развитие. Социально - экономическое развитие (ЭСР) - расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала. Несмотря на некоторые различия между странами и регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития стран и регионов по некоторым универсальным интегральным показателям [2].

Данный показатель ранжирует страны по восходящей от 0 до 1. При этом для расчета используются три показателя экономического развития (рисунок 1).

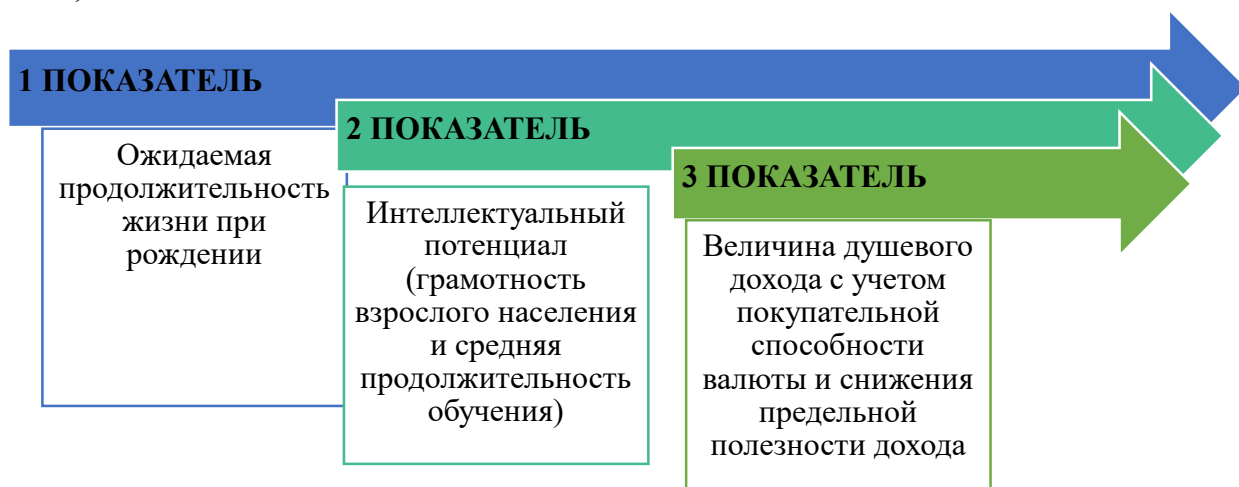


Рисунок 1 - Показатели экономического развития по степени ранжирования страны [3]

Наряду с интегральными показателями можно использовать и отдельные частные показатели развития региона (рисунок 2).

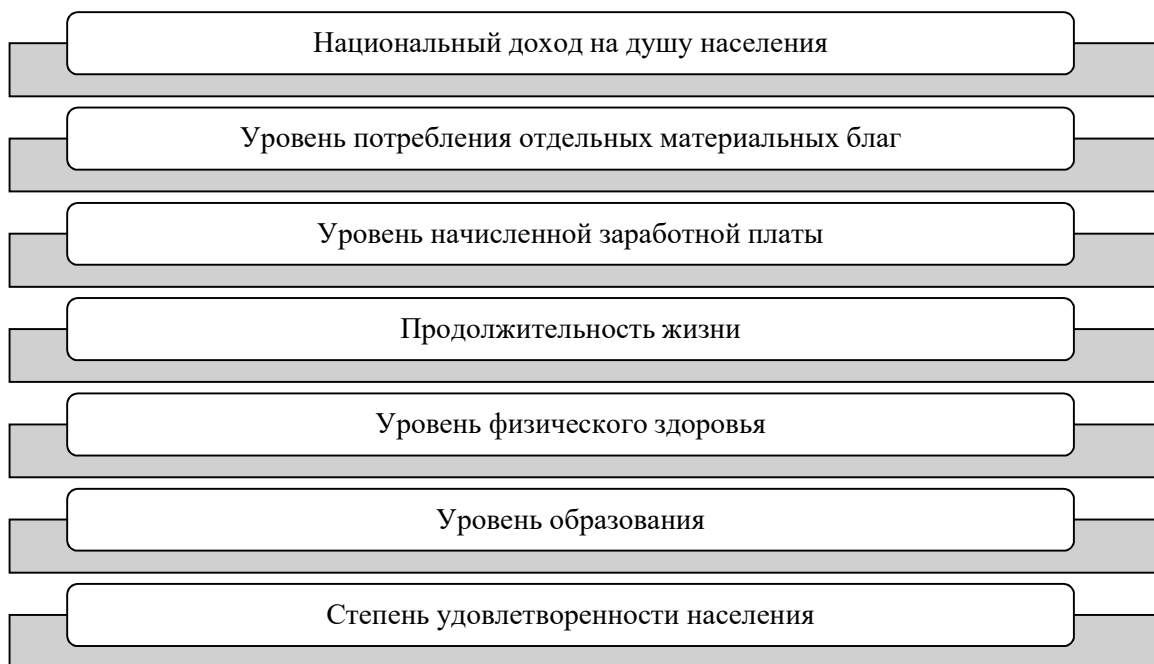


Рисунок 2 - Частные интегральные показатели развития региона [4]

Рассматривая роль и место органов местной власти в реформировании экономики региона целесообразно дать краткую характеристику тех процессов, которые происходят в регионе, в данном случае в Приморском крае, попытаться проанализировать ситуацию. Социально-экономическая ситуация в крае и большинстве его территориально-административных образований довольно сложна. Действуют как положительные, так и отрицательные факторы, определяющие основные тенденции развития экономики. Наиболее характерным подтверждением тенденций и стабилизации является наметившийся определенный рост физического объема производства. В общем объеме инвестиций в основной капитал инвестиции крупных и средних организаций составили 86,1%.

По видам экономической деятельности наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций крупных и средних организаций края приходится на инвестиции в транспорт и связь (28,3%), обрабатывающие производства (20,0%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (14,5%), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (9,0%), добычу полезных ископаемых (6,5%), торговля (5,9%), в государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование (5,5%).

По итогам 2014 года внешнеэкономическую деятельность Приморский край осуществлял с 107 странами (рост на 1,9%), из которых 100 – страны Дальнего зарубежья и 7 – страны СНГ. Наибольший объем внешнеторговых операций традиционно приходится на КНР (50,0%), Республику Корея (17,7%) и Японию (17,0%). За текущий период торговый оборот Приморского края с этими странами составил 84,7% всего оборота. Распределение стоимости внешнеторгового оборота между основными



странами-контрагентами в 2014 году: экспорт в Китай составил 1319,1 млн. долл. США (105,0%), Республику Корея 814,8 млн. долл. США (110,8%), Японию – 219,9 млн. долл. США (100,8%).

Рост среднедушевых номинальных денежных доходов населения края в 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года составил 115,0%. В сфере оплаты труда сохранялась динамика роста номинальной и реальной заработной платы. Уровень безработицы остался на уровне 2013 года и составил 6,9%. Сравнительный сводный показатель эффективности деятельности муниципального образования, рассчитанный для городских округов Приморского края, а также построенный на его основании рейтинг, приведен в таблице 1.

Таблица 1 - Расчет рейтинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов Приморского края на 2014 г.

Показатель	Арсеньевский	Артемовский	Владостокский	Дальнегорский	Дальнереченский	Находкинский	Партизанский	Уссурийский
Место в рейтинге (существующая методика)	7	6	3	4	5	2	8	1
Коэффициент эффективности	0,233	0,720	20,186	4,817	0,127	1,239	0,727	1,030
Место в рейтинге (предложенная методика)	7	5	1	2	8	3	5	4
Изменение места в рейтинге	0	-1	-2	-2	3	1	-3	3

Проанализировав данные таблицы 1 можно увидеть значительные отличия в рейтинговых оценках, что свидетельствует о необходимости изменения подхода к оценке эффективности деятельности местного самоуправления в области экономического развития.

Особого внимания заслуживает проблема социально-экономического развития потенциала сельских поселений. В рамках данной статьи рассмотрим итоги социально-экономического развития Ольгинского муниципального района. Ольгинский муниципальный район является административно - территориальной единицей, в состав которой входят поселок городского типа Ольга, села Веселый Яр, Ветка, Маргаритово, Милоградово, Михайловка, Лиственная, Новониколаевка, Пермское, Серафимовка, Фурманово, Щербаковка, поселки Горноводное, Моряк-Рыболов, Нордост, Ракушка, Тимофеевка, деревни Бровки и Молдавановка.

В целом по итогам 2014 года в муниципальном районе наблюдается положительная динамика важнейших показателей социально-экономического развития. Наряду с этим остались, а в ряде случаев обострились проблемы долговременного характера, главные из них – недостаток транспортной и энергетической инфраструктуры, медленные темпы модернизации производства, низкий уровень инновационной

активности предприятий, отсутствие достаточных рынков сбыта производимой продукции. Поэтому я считаю, что разработка направлений совершенствования механизма управления муниципальной территорией в своей основе должна ориентироваться на формирование научно обоснованной стратегии социально-экономического развития муниципального образования и представлять собой комплексную стратегическую программу, реализация которой обеспечит получение наибольшего экономического эффекта при использовании механизмов муниципального управления территорией.

В системе управления социально-экономическим развитием Ольгинского района был выделен целый ряд проблем для решения которых разработаны муниципальные целевые программы.

Кроме этого, можно сказать, что социально-экономическое развитие района, в первую очередь, зависит от наличия в местном бюджете финансовых ресурсов, за счет которых органы местного самоуправления могут эффективно решать вопросы местного значения, в том числе и социальные.

В 2013-2014 годах сохраняются главные приоритеты – улучшение качества жизни населения и обеспечение устойчивого экономического роста.

Прогнозируемые показатели будут обеспечены в результате реализации мер экономической и социальной политики. Основной вклад в обеспечение роста экономики округа в прогнозируемый период будут вносить промышленное производство, строительство, сельское хозяйство, торговля, транспорт и связь.

Таким образом, считаю, что разработка направлений совершенствования механизма управления муниципальной территорией в своей основе должна ориентироваться на формирование научно обоснованной стратегии социально-экономического развития муниципального образования и представлять собой комплексную стратегическую программу, реализация которой обеспечит получение наибольшего экономического эффекта при использовании механизмов муниципального управления территорией.

#### **Использованные источники:**

1. ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года № 131
2. Кабашов С.Ю. Система государственного и муниципального управления: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ. 2012. – 127 с.
3. Якушев А.В. Государственное и муниципальное управление. М., 2013. – 139 с.
4. Молотков Ю.И. Системное управление социально – экономическими объектами и процессами. – Новосибирск.:Наука, 2010. – 508 с.
5. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления. – СПб.: Питер, 2009. – 336 с.

*Кучкина Е.А.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **БАНКОВСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ БАНКА ОАО "УРАЛСИБ"**

Аннотация: В данной статье говорится об использовании страхования как одного из методов управления банковскими рисками, а также отмечается, что банки стали чаще обращаться к страховщикам для защиты от собственных рисков; оно также позволяет расширить линейку предлагаемых банковских продуктов.

Ключевые слова: банковские риски, страховщик, страховая защита, страховой продукт, андеррайтинг, риск—менеджмент.

Проблемы безопасности банковского бизнеса всегда считались очень важными. В связи с этим наиболее острой проблемой российской банковской системы является улучшение качества методик корпоративного управления и реальное внедрение процедур риск-менеджмента в текущую деятельность коммерческого банка. Одним из методов управления банковским риском стало банковское страхование. В работах отечественных экономистов проблема банковского страхования в рыночных условиях не нашла достаточного рассмотрения и изучается очень в узком направлении. Количество публикаций крайне ограничено и представляет собой преимущественно статьи в периодических научных и публицистических изданиях, посвященные характеристике проблемы страхования в целом или страхования финансовых рисков. Необходимость более глубокого комплексного исследования банковского страхования как метода управления банковскими рисками придают теме исследования особую актуальность.

Сама концепция банковского страхования - bancassurance заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью получения прибыли от координации продаж, объединения страховых и банковских продуктов, общего использования каналов, их распространения и выхода на одну и ту же клиентскую базу. Термин «банковское страхование» пришел в нашу страну недавно, а именно с момента активного внедрения в жизнь каждого гражданина пластиковых кредитных карт. С их помощью производят выплаты, в том числе и страховые компании. Тем самым на сегодняшний день коммерческие банки пытаются создать здоровую конкуренцию страховщикам. Первой страной, в которой коммерческие банки начали проведение страховых операций, стала Франция. В конце 20 века страхование, проводимое банками, стало популярно в Великобритании, Голландии и ряде других европейских стран. На сегодняшний день, например, в Португалии доля страховых операций, проводимых банками, достигает около 80% от общего числа зарегистрированных страховок [3].

Банковское страхование является наиболее выгодным как для банков, так и для страховых компаний в случае совместного оказания ими услуг. Это связано с тем, что в таком случае обе стороны получают максимальную прибыль. Новые и эффективные разработанные и банком, и страховщиками продукты и программы, нацелены на привлечение максимального числа новых клиентов. Таким образом, формируется единая клиентская база, которая в свою очередь уменьшает издержки обеих сторон. Однако при оформлении кредита в банке под залог своего имущества клиент не всегда будет страховать его в той страховой компании, которую советует выбрать банк. Ведь для клиента основополагающим моментом при выборе страховой компании в таком случае будут являться оптимальные условия страхования. Банк, со своей стороны, ни при каких условиях никогда не станет работать со страховой компанией, не прошедшей аккредитацию. Но именно банк и является тем органом, который аккредитует страховые компании на свое усмотрение. Эта проблема сегодняшних дней, над решением которой трудится все мировое банковское сообщество. Для того чтобы операции по банковскому страхованию в нашей стране набирали оборот, необходимо как минимум наличие более гибкого банковского законодательства и высокого доверия клиентов.

Важность страхования банковских рисков обусловлена достаточно высокой степенью вероятности их реализации, особенно при неблагоприятной экономической или политической ситуации в стране. Специфика страховой защиты состоит в компенсации ущерба при наступлении страхового случая. Нейтрализовать возможные потери позволяют разные страховые программы. Сотрудничество банков со страховыми компаниями позволяет банкам управлять собственными рисками, модифицировать банковские продукты, создавать факторы, определяющие спрос на банковские продукты и услуги страхования. В ходе совместной деятельности банков и страховых компаний клиент получает максимально удобный комплекс услуг, который может включать в себя страховые и банковские услуги, дополняющие друг друга таким образом, чтобы в целом продуктивность обслуживания значительно возросла. Следует отметить, что существенным минусом использования страхования в банковской практике является удорожание продукта для клиента либо дополнительные расходы для банка. Однако банк, застраховавший свои риски, будет иметь преимущество на межбанковском рынке, увеличивая степень деловой репутации и доверие как среди финансовых институтов, так и со стороны своих клиентов.

Существует множество различных классификаций банковских рисков. Универсальная классификация рисков, которая позволяет четко определить место каждого риска и дает возможности для эффективного применения соответствующих методов управления, предложена Базельским комитетом по банковскому надзору в документе «Базель II». Риски, с которыми сталкиваются коммерческие банки, могут быть как чисто банковскими,

непосредственно связанными со спецификой деятельности кредитных учреждений, так и общими, возникающими под воздействием внешних факторов. Непосредственно банковские риски: кредитный, рыночный (процентный, валютный), риск несбалансированности ликвидности, операционный [4].

Рассмотрим практику управления ими в системе банковского страхования. Аналитики выявили, что наибольший прогресс банки достигли в управлении кредитными рисками. Возрастание уровня кредитных рисков (в первую очередь по кредитам физическим лицам) было вовремя осознано банкирами.

Проведем анализ риска невозврата банка по кредитам, выданным физическим лицам. Результаты анализа за 2011-2013 гг. отразим в таблице 1.

Таблица 1 Анализ риска невозврата банка по кредитам, выданным физическим лицам

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.			Изменения, +/-		Темп прироста, %	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Остаток ссудной задолженности (физические лица), млн. руб. в т.ч.:							
	59 846	69 323	72 211	9 477	2 888	59 846	69 323
Остаток просроченной задолженности, млн. руб.	3 878	4 622	5 191	744,4	568,1	3 878	4 622
% невозврата	6,48%	6,67%	7,19%	0,19%	0,52%	6,48%	6,67%
Ипотечное кредитование	5 111	5 525	5 697	414	172	5 111	5 525
Остаток просроченной задолженности, млн. руб.	106	107	110	2	3	106	107
% невозврата	2,07%	1,94%	1,93%	-0,13%	-0,01%	2,07%	1,94%
Автокредитование	9 715	8 611	9 978	-1 104	1 367	9 715	8 611
Остаток просроченной задолженности, млн. руб.	476	440	505	-36	65	476	440
% невозврата	4,90%	5,11%	5,06%	0,21%	-0,05%	4,90%	5,11%
Потребительское кредитование	45 020	55 187	56 536	10 167	1 349	45 020	55 187
Остаток просроченной задолженности, млн. руб.	3 297	4 076	4 576	779	500	3 297	4 076

% невозврата	7,32%	7,38%	8,09%	0,06%	0,71%	7,32%	7,38%
--------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Анализ показывает, что риск невозврата вырос с 6,48% до 7,19%. При этом риск невозврата по потребительским кредитам вырос с 7,32% до 8,09%.

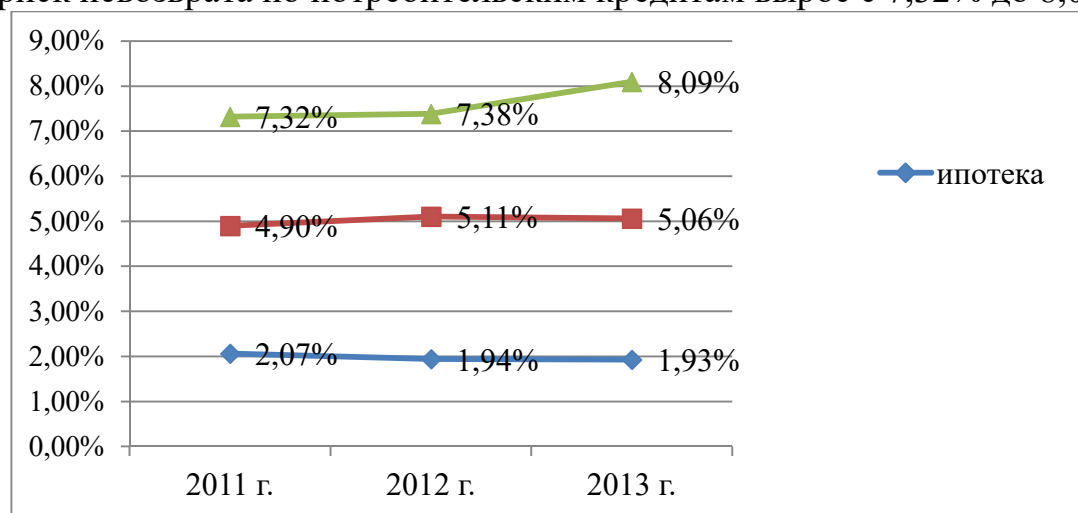


Рисунок 1 Риск невозврата банка по кредитам, выданным физическим лицам

*Доля просроченной задолженности автокредитования хоть и вырос с 4,90% до 5,06%, все равно имеет достаточно низкий показатель. Это лишний раз доказывает, что автокредитование – очень надежный вид кредитования.*

*Доля просроченной задолженности ипотечного кредитования снизилась с 2,07% до 1,93%, т.е. имеет очень низкий показатель. Это также лишний раз доказывает, что и ипотечное кредитование – очень надежный вид кредитования.*

А у роста потребительского кредитования есть обратная сторона: растет доля невозвратов.

Также применяются определенные меры для снижения риска потребительского кредитования - принят закон «О кредитных историях». Другой действенный способ снижения кредитного риска – требования банка к обеспечению кредита, т.е. наличию гарантии или залога, который согласно законодательству должен быть застрахован. Сейчас обсуждается вопрос о нормативном закреплении необходимости страхования жизни и трудоспособности заемщиков потребительских кредитов, страхования держателей банковских карт, что основание может явиться условием успешного кредитования.

Часть банкиров не считает залог основным способом снижения кредитного риска. Главное – это система оценки заемщика, его способность создать необходимый для погашения долга доход. Как показало исследование практики кредитования, залог и гарантии могут отсутствовать, а деятельность заемщика подвергается различным рискам (даже в случае высокой его оценки банком). Это приведет к неисполнению обязательств заемщиком. В подобных случаях кредитная организация может прибегнуть к



услугам страховой компании, застраховав риск неплатежа по выдаваемому кредиту либо поставив условие потенциальному заемщику об обязательном страховании ответственности последнего за не погашение кредита [1].

Можно утверждать, что и для банка, и для страховой компании необходима система оценки рисков, связанных с заемщиками, поставщиками и другими агентами. Подобная система, основанная на логичных и четко структурированных рейтингах, должна существенно облегчать работу в области андеррайтинга и внешней оценки кредитоспособности клиентов и их корпоративных рисков. Сотрудничество с международными компаниями, располагающими обширными базами данных по кредитоспособности участников рынка – наиболее рациональный путь решения проблемы.

С кредитным риском тесно связан риск ликвидности. Ликвидность банковского сектора позволяет оценить коэффициент покрытия, который сравнивает наиболее устойчивую часть источников ресурсной базы с основными направлениями их вложений. Снижение коэффициента свидетельствует об увеличивающейся зависимости выполнения принятых кредитными организациями обязательств от их возможностей оперативно выйти на денежный или фондовый рынок и, как следствие этого, о возрастании риска потери ликвидности.

Рыночный риск – риск возникновения у кредитной организации финансовых потерь (убытков) вследствие изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля, а также курсов иностранных валют. Он относится к категории спекулятивного риска, состоящего в том, что движение цен может привести к прибыли или убытку. Известно, что такие риски, как правило, не страхуются.

В последнее время изменилось отношение риск-менеджеров к операционным рискам. Под операционными рисками понимают риски потерь, возникающие в результате ошибок во внутренних системах, процессах, действиях персонала, либо внешних событий. Возникающие риски в результате ошибок во внутренних системах могут быть застрахованы следующие риски: внутреннее (воровство служащего, мошеннический совет, данный клиенту, и т. д.) и внешнее мошенничество (воровство, хакерская атака и т.д.); перебои в деловой деятельности и отказ систем (все нарушения в работе банкоматов, оборудования, программного обеспечения, средств телекоммуникаций и т. д.) по договору комплексное страхование банка от криминальных рисков, а также страхование от мошенничества, компьютерных и электронных преступлений (Electronic & Computer Crime, ECC), страхование убытков от перерыва в коммерческой деятельности. Убытки, возникающие от неправильного порядка работы с персоналом и безопасность рабочих мест (требования работников о компенсации, нарушение правил безопасности для работников и т.д.); Управление исполнением, доставкой и процессами (несанкционированный доступ к счетам клиентов, неполная юридическая документация и т. д.); предлагается договор страхования ответственности персонала и страхование

ответственности руководителей (D&O), страхование ценностей при хранении и перевозке, страхование нефинансовых ценностей банка.

Порядок работы с клиентами, продуктами и коммерческими вопросами (злоупотребление конфиденциальной информацией, отмывание денег и т. д.) в этом случае страхуют риски от несанкционированной торговли и действий сотрудников банка, страхование эмитентов банковских карт. Банком также могут быть застрахованы имущественные интересы при возникновении ущерба повреждения основных средств (вследствие природных катастроф, терроризма, пожаров, войн и т. д.) по договору страхования недвижимости банка, страхования автопарков банка. Мировая банковская индустрия пришла к пониманию, что управление операционным риском является важным элементом целостной системы риск-менеджмента, что оно необходимо, прежде всего, самим финансовым институтам. Следует согласиться с тем, что убытки от событий, вероятность наступления которых называется операционным риском, часто достигают значительных размеров. В отличие от других видов банковских рисков большинство операционных можно и целесообразно застраховать [4].

В рамках личного страхования банку предлагается страхование жизни персонала (на случай смерти, пенсии), страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование. В рамках страхования ответственности банк страхует свою профессиональную ответственность, ответственность высшего персонала банка перед акционерами за ошибки при управлении, страхование ответственности за непогашение банком своих долговых обязательств, страхование вкладов [2].

Самый распространенный договор страхования в отношении целого набора рисков банка, который применяется за рубежом и в России. Этот набор столь велик, что такой полис называют Bankers Blanket Bond (B.B.B.) - "Банковская Бланковая Облигация". По указанному выше полису страхуются риски: "огневые" (включают пожар, наводнение, кражи, ограбления, затопление водопроводной водой и др.); "денежные" – связанные с присутствием в здании или перевозкой наличных средств; "компьютерные"; несчастных случаев – что особенно важно для банковских служащих от инкассатора до президента; потери прибыли (Business Interruption) – если они вызваны одним из "огневых" рисков, а не неплатежами дебиторов; технические – отказы инженерного оборудования [3].

Наряду с этими уже разработанными совместными продуктами, появляются новые методы управления рисками, основанные на сочетании страховых и финансово-банковских технологий: альтернативная передача рисков (Alternative Risks Transfer - ART), которая осуществляется при помощи кэптивных компаний или выступает в виде различного рода ограничений риска. Выделяют: конечное перестрахование, секьюритизацию, в том числе через выпуск страховых ценных бумаг (Insurance Linked Securities - ILS); создания различных организаций – группы удержания риска (Risk Retention Group - RRG), целевой компании (Special Purpose Vehicles -

SPV), состраховых и перестраховочных пулов и т. д. Такие способы перераспределения рисков между страховым рынком и рынками капиталов частично используются и планируются использовать на российском финансовом рынке. На сегодняшний день необходимо: ввести в действие страховые ценные бумаги (ILS); обеспечить правовую базу системы сострахования, перестрахования и пулов, созданных на их основе; укрупнить емкость перестраховочного рынка и повысить эффективность от деятельности кэптивных организаций. В России не имеют страховой защиты более 80% всех рисков; к 2020 году уровень их защиты должен приблизиться к 100% [2].

Полноценная страховая защита необходима банкам, так как это существенная часть эффективной системы управления рисками. Возможно, что страхование в ближайшее время не обеспечит покрытие всех банковских операционных рисков. Однако по мере того как инфраструктура управления рисками в банковской сфере будет становиться все более совершенной, банки смогут более четко формулировать свои потребности и осознанно использовать механизмы страхования в системах управления рисками. Но и страховщикам также предстоит в большей степени адаптировать свои продукты к потребностям банков, чтобы разговаривать с банкирами "на одном языке". Систематическое деловое общение банкиров и страховщиков позволит обеим сторонам глубже понять природу банковских рисков и усовершенствовать профессиональное управление банковскими рисками.

#### **Использованные источники:**

1. Басова, О., Рынок банкострахования: перезагрузка [Электронный ресурс] / О. Басова, А. Янин, П. Самиев / Бюллетень рейтингового агентства Эксперт РА, 16.05.2011. URL: <http://www.raexpert.ru>
2. Ефимов О.Н., Тишина К.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ – 2014 г. – № 29
3. Ефимов О.Н., Михайлова А.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ – 2014 г. – № 28
4. Комплексное страхование банковских рисков [Электронный ресурс] 15.09.2011 URL:<http://bankir.ru/tehnologii/s/kompleksnoe-strakhovanie>

## Оглавление

<i>Давлетшин Р.Р.</i> , БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	3
<i>Давлетшина Ф.Р.</i> , СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «АМАРАНТ»).....	5
<i>Давыдик В.А., Паршутич О.А.</i> , ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	8
<i>Дадаева Б.Ш., Шихабидова М.З.</i> , АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ТРЕБОВАНИЯМ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	9
<i>Данилова В.С.</i> , ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ .....	13
<i>Данилова М.А.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВОЛОНТЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ.....	16
<i>Данилович Э.Ю.</i> , ИНТЕНСИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА .....	18
<i>Данилов Д.Г., Фалина Н. В.</i> , РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	21
<i>Дашкевич Я.В., Панков А.В., Хваспионок А.В.</i> , АЛГОРИТМ РАБОТЫ ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ ИССЛЕДУЕМОГО ПРОЦЕССА .....	24
<i>Дворянинова А.А., Курач Е.В.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ГИС В ПРОЕКТИРОВАНИИ НОВОГО КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ТУРА .....	30
<i>Девяткина Т.А.</i> , ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ .....	34
<i>Дедюнов А.А., Шутько Л.Г.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ И АДАПТАЦИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ К ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КОНЪЮНКТУРЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ «РАЦИОНАЛЬНЫХ ОЖИДАНИЙ» .....	37
<i>Деева А.</i> , АУДИТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ .....	40
<i>Деева А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ .....	42
<i>Дейнеко А.В.</i> , АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЗЕРНА .....	45
<i>Дейнеко А.В.</i> , ЦЕНОВОЙ РЫНОК СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	49

<i>Дёмина Ю.С., НЕКОТОРЫЕ МЕТОДЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>52</i>
<i>Демченко Ю.И., СОЦИАЛЬНО - КУЛЬТУРНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ И ПОДДЕРЖКА ИНВАЛИДОВ .....</i>	<i>54</i>
<i>Дергунов К.Е., Мохирев А.А., Шутько Л.Г., ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА .....</i>	<i>58</i>
<i>Дерендяева Т. М., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....</i>	<i>60</i>
<i>Дерендяева Т.М., Зимина Т.В., РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ...62</i>	
<i>Дерендяева Т.М., Нестерова И.Ю., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>	<i>64</i>
<i>Дертева О.В., ЭФФЕКТИВНАЯ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УСПЕХА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....</i>	<i>71</i>
<i>Дещекина С.И., Ханнанова Т.Р., РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>75</i>
<i>Джавадов Р.М., УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВСТРЕЧАЕТ ТРЕТЬЮ ГОДОВЩИНУ МАЙСКИХ УКАЗОВ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ ДЕМОНСТРАТИВНОЙ ИМИТАЦИЕЙ ИХ ИСПОЛНЕНИЯ .....</i>	<i>77</i>
<i>Джавадов Р.М., ПОЛНОМОЧИЙ БОЛЬШЕ - ПОКАЗАТЕЛЬ ВЫШЕ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕЗКО УЛУЧШИЛО СТАТИСТИКУ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ УМЕНЬШЕНИЕМ ЧИСЛА ПОДНАДЗОРНЫХ ОБЪЕКТОВ.....</i>	<i>82</i>
<i>Джавадов Р.М., БЕЛЫЕ ПЯТНА АДМИНИСТРАТИВНОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>86</i>
<i>Джавадов Р.М., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>92</i>
<i>Джантемиров У.М., Минкин А.В., РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ КОНТРОЛЯ АВТОТРАНСПОРТА НА АВТОСТОЯНКЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>96</i>
<i>Джигун С.Д., Шутько Л.Г., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ БЕДНОСТИ.....</i>	<i>104</i>



<i>Джолдасова В.К.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНО-ДОСУГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ КАК СРЕДСТВО ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ.....	107
<i>Дзевенис М.А.</i> , МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРАКТИКА, ИДЕОЛОГИЯ И ПОЛИТИКА .....	110
<i>Дзюбенко Е.В., Никулина.О.А.</i> , ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ МОЛОДЕЖИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	119
<i>Дзюбенко Е.В., Собкалова Ю. А.</i> , БЕЗРАБОТИЦА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ.....	121
<i>Диордиенко А.Д.</i> , БАНКИ КАК ЦЕНТРЫ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ.....	124
<i>Дмитрева Д.Г., Пострелова А.В.</i> , КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ.....	129
<i>Дмитренко А.В., Матвеев В.В.</i> , СТРАХОВАНИЕ - МЕТОД ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ РИСКА. ....	132
<i>Дмитриев С.П., Анисимова О.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	136
<i>Дмитриева А.П.</i> , ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ АГИИК .....	139
<i>Дмитриев С.П., Васильева А.А.</i> , СОДЕРЖАНИЕ И ЗАДАЧИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	142
<i>Дмитриев С.П., Данилович Э.Ю.</i> , ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	145
<i>Дмитрюк И.Н., Сираева Р.Р.</i> , ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА ГЕРМАНИИ....	147
<i>Добровольская А.С., Рыжкова О.И.</i> , РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ .....	149
<i>Догужиева М.М.</i> , ПЬЕР БЕЙЛЬ: ПАРАДОКСЫ СКЕПТИКА /ИЗ ИСТОРИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СВОБОДОМЫСЛИЯ/ .....	155
<i>Докальская В.К., Ковалерова Е.Л.</i> , РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	161
<i>Докальская В.К., Гузеева Е.С.</i> , РАБОТА БАНКА С КЛИЕНТАМИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ.....	163
<i>Докумова Д. А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И МЕКСИКИ .....	166



<i>Долбня В.А.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....	168
<i>Донченко Т.С., Глотова И.И.</i> , АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ .....	171
<i>Дорофеева В.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ .....	174
<i>Дрожжина С.С.</i> , ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КОМАНД В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ДОУ ...	180
<i>Дрожжина С.С.</i> , АНАЛИЗ ИЗУЧЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО КОЛЛЕКТИВА ДОУ И РОДИТЕЛЕЙ КАК КОМАНДЫ .....	187
<i>Дружков И.И., Кондрев Н.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ.....	194
<i>Дубинина Н.А.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	196
<i>Дубинина Н.А.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ....	210
<i>Дубровская Ю.А.</i> , АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ЕГО СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ .....	215
<i>Дудник Д.В.</i> , МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ФАКТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	218
<i>Дудник Д.В., Евстигнеева Д.С.</i> , ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ В ОБЛАСТИ НОСИМОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ И МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ В МИРЕ И В РОССИИ.....	221
<i>Евстигнеева А.В., Баилыкова А.С., Куцури Г.Н.</i> , УЧАСТИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ФОРМИРОВАНИИ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ.....	224
<i>Евстюхина М.С.</i> , КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	231
<i>Егоров А.Ю.</i> , ПРАВОВОЙ СТАТУС ЗАКОННЫХ КОМБАТАНТОВ.....	237
<i>Егоров С.Ю.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОМИТЕТА КРАСНОГО КРЕСТА .....	243
<i>Егорушкина Т.Н., Белякова Т.Б., Головин А.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	250

<i>Егорцева Ю. Ю., Артемьева С. С.,</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ .....	257
<i>Елисеева О.В.,</i> ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	264
<i>Ермакова Ю.С., Калашикова Е.А.,</i> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	267
<i>Ермакова Н.В.,</i> АНТИКРИЗИСНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛУКОЙЛ».....	272
<i>Ермашенок Е.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ.....	278
<i>Ермолаева О.А., Блинников В.А.,</i> УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ОБОРОТЕ .....	281
<i>Ермолаева М.Ю., Калашикова Т.В.,</i> ЦЕННОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ .....	283
<i>Ермолаева М.Ю., Калашикова Т.В.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИМУЛЯТОРОВ В МЕДИЦИНСКОМ ОБРАЗОВАНИИ .....	285
<i>Ермоленко Е.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ.....	286
<i>Ермоченко О.Н.,</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	290
<i>Ермошина Л.Ю., Шигабетдинова Г.М.,</i> ВЛИЯНИЕ КРИТИКИ НА ПСИХИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЛИЧНОСТИ .....	293
<i>Ермошина Т.В., Бибанина Ю.М.,</i> РОЛЬ ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ .....	294
<i>Ермошина Т.В., Николаева М.О.,</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ .....	299
<i>Ермошина Т.В., Святкина Е.А.,</i> ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ .....	302
<i>Ермошина Т.В., Николаева М.О.,</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ .....	306
<i>Ерыхайлова А.М.,</i> РАЗВИТИЕ КРЫМА. ИГОРНАЯ ЗОНА, КРЕМНИЕВАЯ ДОЛИНА... КАК РАЗВИВАТЬ НОВЫЙ СУБЪЕКТ РФ? .....	309
<i>Есина К. С., Карачурина Р. Ф.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	311

<i>Ессина Л.Ю., Якушева А.А., УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА .....</i>	<i>313</i>
<i>Ессина Л.Ю., Сазанов О.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....</i>	<i>316</i>
<i>Ефимов О.Н., Закиров А.Р., МЕТОДЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МУСП «УРТАКУЛЬ» .....</i>	<i>319</i>
<i>Ефимов О.Н., Саяпова Л.И., ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....</i>	<i>321</i>
<i>Ефимов О.Н., Ахунова Г.И., УПРАВЛЕНИЕ УРОВНЕМ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА .....</i>	<i>324</i>
<i>Ефимов О.Н., Гарифуллин Р.М., СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ГУСП БАШСЕЛЬХОЗТЕХНИКА) .....</i>	<i>327</i>
<i>Ефимов О.Н., Гаффаров Р.Д., АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА .....</i>	<i>332</i>
<i>Ефимов О.Н., Фирсова А.М., О ПРОБЛЕМЕ БАНКРОТСТВА ДОЛЖНИКА – ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК») .....</i>	<i>335</i>
<i>Ефремова М.М., ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....</i>	<i>338</i>
<i>Жамбаева А.К., ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....</i>	<i>345</i>
<i>Жарлыгасова Э.З., Сакенов О., Пазак Е., РАЗВИТИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ .....</i>	<i>348</i>
<i>Жарникова Е. Ю., СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....</i>	<i>352</i>
<i>Железнов Н.А., ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>357</i>
<i>Жеребцов А.А., Походяева Н.И., Погорелая Т.А., ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>359</i>
<i>Жилина Н.В., Гусарова Е.В., Колпакова К.В., ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ .....</i>	<i>363</i>

<i>Жилякова О.М., Ильичева Е.В.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ООО «СТАРООСКОЛЬСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ» .....	369
<i>Жиляскова Н.П., Чекарь В.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА БАЗЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ .	373
<i>Жирикова В.О., Черненко В.В.,</i> БУХГАЛТЕРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.....	382
<i>Жирикова В.О., Озерова В.Е.,</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ДОСТОИНСТВА И ПРЕИМУЩЕСТВА .....	386
<i>Жирнов А.В., Ускова Н.А.,</i> ЛИЗИНГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	390
<i>Жирнов А.В., Быкова А. С.,</i> ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	392
<i>Жирнов А.В., Быкова А. С.,</i> ПЛАНИРОВАНИЕ ВЕДЕНИЯ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВО ФРАНЦИИ .....	395
<i>Жирнов А.В., Шестакова И.А.,</i> СРАВНЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВ РОССИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ В 2014 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 90-МИ ГОДАМИ .....	399
<i>Жирнов А.В., Ершов К.С.,</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ .....	402
<i>Жирнов А.В., Ивахненко Д.Н.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ .....	404
<i>Жирнов А.В., Куприкова Н.В.,</i> АНАЛИЗ СОТРУДНИЧЕСТВА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ И ФРАНЦУЗСКОЙ КОМПАНИИ GROSEP/SEMENTIS .....	406
<i>Жирнов А.В., Кутыркина М.А.,</i> ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	409
<i>Жирнов А.В., Машковская О.В.,</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА .....	412
<i>Жирнов А. В., Машковская О. В.,</i> ЗЕМЛЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ .....	416
<i>Жирнов А.В., Соколова Н.Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА 2015 ГОД .....	418

<i>Жирнов А.В., Соколова Н.Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ .....	422
<i>Жирнов А.В., Турманидзе Х.Р.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА .....	425
<i>Жирнов А.В., Турманидзе Х.Р.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИИ .....	429
<i>Жирнов А.В., Шестакова И.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА НАЧАЛО 2015 ГОДА.....	431
<i>Жучков С.В.,</i> К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА....	434
<i>Жучков С.В.,</i> ПРОЦЕССЫ ИНТЕГРАЦИИ И КООПЕРАЦИИ В АПК.....	438
<i>Загидуллина А.М.,</i> ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РАССЕЛЬХОЗБАНК») .....	442
<i>Зайдельман О.В.,</i> РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ.....	446
<i>Зайдельман О.В.,</i> СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА И ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ НАД ДЕТЬМИ .....	449
<i>Закирова А.Г., Карян Ю.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	451
<i>Закиян А.М., Ловянникова В.В.,</i> ВАЖНОСТЬ УЧЕТА СРАВНИТЕЛЬНОГО УРОВНЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОСТИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	455
<i>Залилова Э.К.,</i> СТРАХОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА.	457
<i>Заровняева С.Б.,</i> ГИБКОСТЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	461
<i>Захарова А.Г., Макашева Н.П.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ .....	465
<i>Заяц А. В.,</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КРЕДИТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	468
<i>Земцева Е.А.,</i> ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА .....	472
<i>Зерчанинова Т.Е., Васильева Е.И.,</i> СОЦИАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА РАБОТЫ С КАДРАМИ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ ...	479
<i>Зиангирова А. Р.,</i> ОЦЕНКА И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ (ЛИКВИДНОСТИ)	



ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД АВТОБЕТОНОВОЗОВ») .....	483
<i>Зиброва Н.М., Чумакова О.В.</i> , ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ ИНТЕРВЕНЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ. СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ «СТАТУСА-КВО» ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ.....	487
<i>Зимин Н.Е., Авдащенко Е.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ .....	494
<i>Зимин Н.Е., Богомазова А.А.</i> , ИННОВАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ .....	498
<i>Зинич Л.В.</i> , РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ .....	501
<i>Зиниша О.С., Корниенко С.А.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ .....	506
<i>Зиниша О.С., Шрамченко А.А.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ .....	509
<i>Зиниша О.С., Голота Д.П.</i> , БАНК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ .....	515
<i>Зиниша О.С., Данелян Э.А., Тарасенко М.Ю.</i> , К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕДУРЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ.....	519
<i>Зиниша О.С., Куликова В.Б.</i> , МЕРОПРИЯТИЯ БАНКА РОССИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	525
<i>Зиниша О.С., Уварова Ю.О., Шингарей А.Ю.</i> , ВЛИЯНИЕ БАНКА РОССИИ НА РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	531
<i>Зиниша О.С., Шевчук Е.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ.....	535
<i>Зиннурова Ф.Ф., Мухаметзянова Э.Р.</i> , УЧЕТ БЕЗВОЗМЕЗДНО ПОЛУЧЕННЫХ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	539
<i>Зиннурова Ф.Ф., Мухаметзянова Э.Р.</i> , УЧЕТ РАЗНИЦЫ МЕЖДУ СУММОЙ, ПОДЛЕЖАЩЕЙ ВЗЫСКАНИЮ С ВИНОВНЫХ ЛИЦ, И БАЛАНСОВОЙ СТОИМОСТЬЮ ПО НЕДОСТАЧАМ ЦЕННОСТЕЙ .....	542
<i>Зиозетдинова А.Б., Кутлиярова Р.Ф.</i> , О СОВРЕМЕННОМ СОСТОЯНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ .....	544



<i>Злотникова Г.К.</i> , БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК АНАЛИЗА РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА .....	547
<i>Зубарева А.В., Колесникова Е.В.</i> , ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ВЫЗОВОВ: ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ .....	552
<i>Зубкова И.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ .....	559
<i>Зуёнок К.Р.</i> , ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН .....	562
<i>Зюзина Н.Н., Леликова Ю.Ю., Кобзева А.А.</i> , СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТА .....	567
<i>Ибатуллина А.Ш.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	570
<i>Ибатуллина А.Ш., Шутько Г.Н.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ .....	572
<i>Ибатуллина А.Ш., Сираева Р.Р.</i> , СОВРЕМЕННАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РОССИИ .....	574
<i>Ибрагимова А.Х.</i> , РОЛЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА.....	576
<i>Иванов Г.И., Куликов С.А., Тикиджьян Р.Г., Просандеев В.А.</i> , РАЗРАБОТКА БАНКОВСКОЙ МЕТОДИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ К ОБЪЕКТАМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .....	579
<i>Иванов Г.И., Просандеев В.А., Скаррь Н.К.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЧЕСТВЕ БАЗИСА СОВРЕМЕННЫХ НАУК ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЯХ В РЕГИОНАХ .....	582
<i>Иванова А.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ОБРАЗА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА В СОЗНАНИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ .....	585
<i>Иванова А. А.</i> , ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К ГЕНДЕРНЫМ РОЛЯМ В СЕМЬЕ .....	588
<i>Иванова А.А.</i> , ЛИТЕРАТУРА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	591
<i>Иванова А.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ФОРМА НЕОТРАДИЦИОНАЛИЗМА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	594
<i>Иванова А. А.</i> ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ПРОФЕССИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ .....	597

<i>Иванова А. А.</i> , РОЖДАЕМОСТЬ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ.....	598
<i>Иванова А.А.</i> , АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ СЕРВИСНОГО КЛАСТЕРА НА ТЕРРИТОРИИ ЮЗАО Г. МОСКВЫ.....	601
<i>Иванова А.Н., Сазанов О.В.</i> , АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ТАТАРСТАНЕ .....	604
<i>Иванченкова Е.В.</i> , ИНВЕСТИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	609
<i>Иванченкова Е.В.</i> , РАЗВИТИЕ ЛЬНЯНОГО КОМПЛЕКСА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	613
<i>Ивашевич И.Ф., Льобка А.Ю., Ксенжук И.В.</i> , ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	617
<i>Ивашевич И.Ф., Хурсина В.С.</i> , МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: НАЛОГОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА И ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	624
<i>Ивашенцева Т.А., Стахеева Д.П.</i> , ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАСПОРТА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В ХОДЕ ЛЕНД ДЕВЕЛОПМЕНТА.....	628
<i>Игнатъев М.И.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	633
<i>Игнатъев М. И.</i> , СТРАХОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ....	634
<i>Игнатъев В.М., Гежгина Д.А., Шум В.А.</i> , РЕКЛАМА: ФУНКЦИИ, ПРИНЦИПЫ И ВИДЫ.....	637
<i>Игнатъев В.М., Бочкова Е.В.</i> , СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ .....	645
<i>Игнатъева А.А., Мингазинова Е.Р.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	662
<i>Игумнов О.А., Лю Ш.</i> , МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ И ИНСТРУМЕНТЫ .....	676
<i>Игумнов О.А., Чэнь Х.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КНР .....	679
<i>Изильев Р.И., Хатмуллина Л.Р.</i> , РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕМЕЙНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН .....	682
<i>Измайлова Д.К., Дрейцен М.А.</i> , УЛУЧШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНОГО	

КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	686
<i>Ильина И.В., Савина А.Г.,</i> ВЛИЯНИЕ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ООО «АГРОФИРМА ДЕКАР- КОРСАКОВО» .....	688
<i>Ильясов А.М.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ .....	692
<i>Ильясова И.Р., Ибрагимова З.Ф.,</i> РЫНОК МОЛОКА РОССИИ .....	696
<i>Имыгирова Т.И.,</i> О РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА .....	699
<i>Инговатова О.А., Шимкова А.В.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ АВС АНАЛИЗА ЗАПАСОВ В ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	703
<i>Ирицян В.Э., Дудник Т.А.,</i> ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСОСТЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ .....	706
<i>Исаев А.В., Исаева Ю.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ В РЕГИОНЕ .....	711
<i>Исакаева Д.Ф., Мингазова З.Р.,</i> БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГРАЖДАН И ОРГАНИЗАЦИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ .....	718
<i>Исаргапова А.Р.,</i> КРИЗИСНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ КОНЕВОДСТВА .....	721
<i>Ислакаева Г.Р., Закиров А.Р.,</i> ДИАГНОСТИКА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В МУСП "УРТАКУЛЬ" БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА .....	724
<i>Исламова З.Р., Ардаширова Л.З.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ .....	727
<i>Исламова З.Р., Мухьярова Н.Ю.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПИСЯМИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ .....	729
<i>Истомина Е.М., Тарабаева Н.М.,</i> ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	731
<i>Исяньюлова А.Р., Нигматуллина Г.Р.,</i> УЧЕТ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ (НЕПОКРЫТОГО УБЫТКА) В СПК «ТАНАЛЫК» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА .....	736
<i>Исянцев Р.М.,</i> ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ИНФОРМАЦИИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	739

<i>Исяняев Р.М.,</i> УЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ПО МЕТОДУ УЧАСТИЯ В КАПИТАЛЕ.....	745
<i>Иунихина Е.И.,</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ .....	751
<i>Ишмеева А.С.,</i> К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАЩИТЫ .....	757
<i>Ишмуратова Р. А.,</i> ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К РЕКЛАМЕ: СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ (НА ПРИМЕРЕ БАШКОРТОСТАНА) .....	761
<i>Ишмуратова Р.А.,</i> ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ) .....	763
<i>Ишмуратова Р. А.,</i> ОСТАНУТСЯ ЛИ БЛИЗКИМИ СОЮЗНИКАМИ РОССИЯ И БЕЛОРУССИЯ?.....	767
<i>Ищенко Е.В., Ловянникова В.В.,</i> АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ.....	769
<i>Кабирова Р.Р., Ковалева А.А.,</i> МЕТОДИКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ .....	773
<i>Казарманова А.И.,</i> КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНОВ ...	775
<i>Кадырова А. Ф.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА И СТРАХОВАНИЯ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ .....	782
<i>Кадырова Д.А.,</i> СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ .....	789
<i>Казанцев П.И., Сабанаев И.А.,</i> АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	793
<i>Казанцева Д.В.,</i> РОЛЬ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В ОЦЕНКЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА .....	797
<i>Казанцева Д.В.,</i> РЕСУРСНАЯ БАЗА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	807
<i>Казанцева К. А.,</i> АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА «МОРДОВСКИЙ» ОАО «ВОЛЖСКАЯ ТГК» .....	815
<i>Казарян А.Б.,</i> НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ .....	818
<i>Казьмина А.В., Уразбахтин И.Р.,</i> ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ .....	822

<i>Калашиникова Е.А., Ермакова Ю.С., ЦЕЛИ МАРКЕТИНГА ПРИ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ</i> .....	825
<i>Калимуллина А.Ш., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ МЕТОДАМИ СТРАХОВАНИЯ (НА БАЗЕ ОАО «УФИМСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД № 7»)</i> .....	828
<i>Калимуллина А.Ш., Шутько Г.Н., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	831
<i>Калимуллина А.М., Хайретдинова А.О., СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ РФ</i> .....	833
<i>Калимуллина А.М., Хайретдинова А.О., НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ</i> .....	835
<i>Калинин П.С., ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i> .....	837
<i>Калинин П.С., РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	842
<i>Калинина В.В., Катаева О.Ю., ПОНЯТИЕ PRIVACY СКВОЗЬ ПРИЗМУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i> .....	846
<i>Калиничев А.А., ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. АНАЛИЗ РЫНКА ПУБЛИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ</i> .....	852
<i>Калиничева Ю.А., ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....	855
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А., ПУБЛИЧНЫЕ УСЛУГИ, КАК МЕРА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i> .....	858
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А., СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗ ЛЕГИТИМНОСТИ. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</i> .....	861
<i>Калиничева Ю.А., Калиничев А.А., РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i> .....	862
<i>Калугина О.В., ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ</i> .....	866
<i>Кяляшев М.В., Михно Е.С., Шутько Л.Г., РОЛЬ И МЕСТО КУЗБАССА В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ</i> .....	869
<i>Камилова М.Ш., НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ</i> .....	873
<i>Карабак А.А., Дудник Т.А., РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i> .....	876



<i>Карачурин Р.Р.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....	879
<i>Карачурина Р.Ф., Калимуллина Э.М.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ..	883
<i>Карганова П.А., Левченко Л.В.</i> , АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	887
<i>Кардашевская Т.П.</i> , УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА УСЛОВИЯМИ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ТЕАТРА «АЙЫЛГЫ» С. ЧУРАПЧА) .....	899
<i>Каримова Л.Н.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДОШКОЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ.....	903
<i>Каримова А.М.</i> , ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	905
<i>Каримулаева Р.М.</i> , ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ВОЛАТИЛЬНОСТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ КРИТЕРИЯ ОТНОШЕНИЯ ПРАВДОПОДОБИЯ ВОНГА И МОДИФИЦИРОВАННОГО КРИТЕРИЯ ШЕННАК–ВИЛЬГЕЛЬМА ДЛЯ РЯДОВ ДОХОДНОСТЕЙ АКЦИЙ.....	908
<i>Карлова С.Н.</i> , СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК .....	923
<i>Кармышкина В.В., Толмачева Л.И.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ.....	925
<i>Karmyshkina V. V., Tolmacheva L. I.</i> , PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ELECTRONIC MONEY IN RUSSIA .....	926
<i>Карпов К.В.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ .....	930
<i>Карпов К.В.</i> , ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА.....	933
<i>Касимова М.З., Рыжкова О.И.</i> , СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ .....	937
<i>Качалов А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ .....	943
<i>Качалов А.А.</i> , СОБСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ .....	947



<i>Каширина С. Е., Самородова Л.Л.,</i> ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	951
<i>Каюмова Р. Р., Сираева Р.Р.,</i> НАКОПИТЕЛЬНАЯ ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В РФ .....	957
<i>Каюмова Р. Р.,</i> АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «УМПО» РБ) .....	960
<i>Каюмова Р. Р., Шутько Г. Н.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	965
<i>Каюмова З.М., Галимуллина Н.М.,</i> PR-КАМПАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ .....	968
<i>Керимова И.И., Ковалева А.А.,</i> СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЗА РУБЕЖОМ .....	971
<i>Кидяева Л.А., Кидяева И.А.,</i> АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	975
<i>Ким Л.В., Романченко Н.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА, ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ .....	979
<i>Киналь А.В., Королева Л.А.,</i> ИЗ ИСТОРИИ СОВЕТА ЦЕРКВЕЙ ЕВАНГЕЛЬСКИХ ХРИСТИАН-БАПТИСТОВ В СССР. 1960-Е ГГ.....	991
<i>Киргизова Н.П., Сунь Ш.,</i> ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В СВЕТЕ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА.....	997
<i>Киргизова Н.П., Сунь Ш.,</i> АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МНК(МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ) (НА ПРИМЕРЕ ООО «HUAWEI»).....	1000
<i>Киргизова Н.П., Гао Ц.,</i> ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	1004
<i>Киреева Н., Родионова К.,</i> БРЕНД НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	1009
<i>Кирилова Е.И.,</i> КОУЧИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА .....	1012
<i>Кирнос А.Л.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	1016
<i>Киселева А.А., Рудаков А.М.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ .....	1018

<i>Кисиленко А.В., Стецюк Е.Р., ЗДОРОВЬЕ В ЦЕННОСТНОМ МИРЕ МОЛОДЕЖИ</i> .....	1022
<i>Китикова А.Р., Хабиров Г.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ ПО ХОЗЯЙСТВУ В ЦЕЛОМ В ГУСП МТС «ЗАУРАЛЬЕ-АГРО»</i> .....	1029
<i>Китикова А.Р., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДАЖИ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ ГУСП МТС «ЗАУРАЛЬЕ-АГРО»</i> .....	1032
<i>Клочковский Я.Л., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СРЕДНЮЮ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА АРХАНГЕЛЬСКА</i> .....	1035
<i>Князева В.М., Калимуллина З.Р., Шапошникова Р.Р., СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ ВИДЫ</i> .....	1040
<i>Коба А.В., ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ, ПРИНЦИПЫ</i> .....	1042
<i>Коба А.В., Харитонова Ю.М., СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	1047
<i>Коба А.В., Харитонова Ю.М., ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	1052
<i>Коба А.В., Муртазина Г.Ф., Харитонова Ю.М., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	1058
<i>Кобылина О.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ</i> .....	1070
<i>Ковалева А.А., Низяметдинова А.Ф., ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	1073
<i>Коварда В.В., АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ОТБОРА ИНДИКАТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i> .....	1077
<i>Ковтунова Ю.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ООО СХ «ЛУЧ»</i> .....	1079
<i>Ковтунова Ю.В., РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ФРАНЧАЙЗЕРОВ</i> .....	1081
<i>Кожевников М.С., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ</i> .....	1084
<i>Кожевников С.С., КОНКУРЕНТОСПОБНОСТЬ ТОВАРА НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ</i> .....	1090
<i>Кожевников С.С., СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ КАК ФАКТОРА ПРОИЗВОДСТВА</i> .....	1093

<i>Кожухова Т.Г.</i> , К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИИ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ.....	1096
<i>Козел И.В., Шелухина А.В.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	1102
<i>Козлова А.А., Карачурина Р.Ф.</i> , РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА .....	1104
<i>Колесникова У.В.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....	1107
<i>Колодяжная Т.П., Буцан А.С.</i> , ИГРОВОЙ МЕТОД КОРРЕКЦИИ НАРУШЕНИЙ АРТИКУЛЯЦИОННОЙ МОТОРИКИ У СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ С ДИЗАРТРИЕЙ.....	1109
<i>Колоколова К.А.</i> , ПУТИ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1112
<i>Колоусова Е.В.</i> , СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	1114
<i>Колоусова Е.В.</i> , УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ОСОБЕННОСТИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1117
<i>Комаров А.В.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	1120
<i>Комаров А.В.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	1130
<i>Комаровских Я. И.</i> , ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ РОССИИ .....	1141
<i>Коновалов И.Н., Коновалова Н.И., Апарин К.М.</i> , КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	1148
<i>Кононенко И.А.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТЕХИНВЕСТСТРОЙ».....	1150
<i>Конторусова С.С., Михайлова Л.И., Иванов Г.Е.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОТРАСЛЕВОГО АНАЛИЗА .....	1156
<i>Конторусова С.С., Герасимова В.И., Макарова А.П.</i> , МЕТОДЫ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА .....	1159
<i>Копеин В.В.</i> , О ВЛИЯНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ДИФФЕРЕНЦИАЦИЮ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ .....	1172
<i>Копылова Г.А.</i> , АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.....	1175

<i>Копылова Ю. С.,</i> ИМИДЖ КОМПАНИИ AVON .....	1178
<i>Кормилкина А.А., Логачева Н.М.,</i> АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1181
<i>Кормилкина А.А., Логачева Н.М.,</i> СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ .....	1184
<i>Корнаухов С.С., Шутько Л.Г.,</i> ДАЛЬНИЙ ВОСТОК КАК ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .	1186
<i>Корнеевец А.А.,</i> АУДИТ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ЗАО «ТЕХНОЦЕНТР ПЛЮС».....	1188
<i>Корнеевец А.А., Онищук А.В.,</i> ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1191
<i>Королев А. С.,</i> СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РЕКЛАМНОЙ ОТРАСЛИ.....	1194
<i>Королюк Е.Г.,</i> РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	1196
<i>Косарева А.Н., Шаймарданова Л.Ш.,</i> ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	1200
<i>Косарева А.Н., Бахвалов С.Ю.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	1202
<i>Косинова Е.А., Марченко К. П., Шелухина А. В.,</i> ЭКОНОМИКА САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД.....	1205
<i>Костина Я.А.,</i> ДОГОВОР ЛИЗИНГА.....	1208
<i>Костина Е.С., Баташова А.Ф.,</i> ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ СТАВКИ НА ИНФЛЯЦИЮ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА .....	1212
<i>Котенева Р.П.,</i> SELF-МЕНЕДЖМЕНТ.....	1216
<i>Котова А.А.,</i> ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1219
<i>Котова С. И.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНУТРИГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА.....	1225
<i>Котова С. И.,</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКА В МОСКВЕ.....	1232

<i>Котова С. И.</i> , МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗРЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПассажиРОВ НА ВнутРигородском Общественном Транспорте .....	1237
<i>Кочеткова А.Н., Калюжина В.В.</i> , ОЦЕНКА БРЕНДА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1241
<i>Кочубей И.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	1245
<i>Кравченко И.Н., Насиров Ю.З., Абраменко И.П.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	1247
<i>Кравченко Н.А., Бегалин А.Ш.</i> . ТЕСТОВЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОЦЕССОРОВ INTEL НА БАЗЕ РАЗЛИЧНЫХ АРХИТЕКТУР .....	1250
<i>Крайнев В. А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ К ТРУДУ .....	1254
<i>Красавина И.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА КОМПЕНСАЦИИ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА .....	1257
<i>Красавина И.С.</i> , ПРАВО НА ЗАЩИТУ ЧЕСТИ, ДОСТОИНСТВА И ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИИ .....	1261
<i>Красильников А.А.</i> , ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ. СПЕКУЛЯТИВНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КРИЗИСА .....	1264
<i>Краснова П.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАГРАНИЧНЫХ КОМАНДИРОВОК.....	1268
<i>Красноруцкий И.Я., Кислинский В.Б.</i> , САМОКОНТРОЛЬ ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКИМИ УПРАЖНЕНИЯМИ И СПОРТОМ .....	1274
<i>Красов А.Ю., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ .....	1276
(НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕВЕРНОЕ СИЯНИЕ» ПОКРОВСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1276
<i>Красов А.Ю., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ВАЛОВОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗДОРОВЕЦКИЙ» ЛИВЕНСКОГО РАЙОНА ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1278



<i>Круг Э.А., Рыжак К.В.,</i> ОЦЕНКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАСЛОСЫРЗАВОД» «ПОРХОВСКИЙ» .....	1281
<i>Кружкова И.И., Власова К.А.,</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВОЧНО-ПРАВОВЫХ СИСТЕМ В РАБОТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ .....	1295
<i>Крылова А.Ю.,</i> РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В СИМУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	1298
<i>Крылова И.А., Филиппов Д. В.,</i> «ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ» (НА ПРИМЕРЕ: ФИЛИАЛА САХАТЕЛЕКОМ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»).....	1304
<i>Ксензов К.Л., Панковец И.А.,</i> ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РЕГИСТРА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ...	1309
<i>Кузнецов А.П.,</i> ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....	1313
<i>Кузнецов В.А., Фалина Н.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1319
<i>Кузнецова Т.В., Шапошникова Р.Р.,</i> К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..	1323
<i>Кузнецова Т.В., Шапошникова Р.Р.,</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЕЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1325
<i>Кузнецова А.Р., Исангулова А.Н.,</i> МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ООО «ВОСХОД» КАРМАСКАЛИНСКОГО РАЙОНА .....	1326
<i>Кузьменко А.С.,</i> КРИТИКА ТРУДОВ САИДА НУРСИ НА ФОНЕ СБЛИЖЕНИЯ РОССИИ С ТУРЦИЕЙ .....	1329
<i>Кузьменко В.Д., Васьбиева Д.Г.,</i> RUSSIAN ECONOMY UNDER CONDITIONS OF GLOBAL TURBULENCE .....	1335
<i>Кузьмичева Е.В., Блинников В.А.,</i> СВОБОДНАЯ ОЦЕНКА СУДОМ УСТНЫХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ.....	1336
<i>Куколь К. Ч.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ .....	1338
<i>Кулабухова М.А., Козел И.В.,</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ФИРМЫ .....	1341
<i>Кулеба Э. С., Запольских Ю. А.,</i> ЛИЗИНГ КАК СПОСОБ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	1345



<i>Кулешова В.П., Тагирова Н.Р., МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i> .....	1348
<i>Кулешова В.П., Султанова А.Р., АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КОМИ</i> .....	1352
<i>Култыгина И.Е., Лапина Я.С., Васьбиева Д.Г., SOCIAL CAPITAL AND ITS INFLUENCE ON RUSSIAN ECONOMY</i> .....	1355
<i>Кульков Б.К., Ураев Р.Р., УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ</i> .....	1357
<i>Куманова Л.Р., Коротун А.С., ДИСТАЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ</i> .....	1359
<i>Куманова Л.Р., Яварова И.Д., ОСОБЕННОСТИ КЭПТИВНЫХ БАНКОВ</i> .....	1362
<i>Куманова Л.Р., Яварова И.Д., ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЗОЛОТО</i> .....	1365
<i>Куманова Л.Р., Яварова И.Д., СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.</i> .....	1369
<i>Куманова Л.Р., Коротун А.С., СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i> .....	1373
<i>Куманова Л.Р., Коротун А.С., ТИПЫ НАДЗОРНЫХ СИСТЕМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.</i> .....	1376
<i>Кумбутаева И.М., АМОРТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ</i> .....	1380
<i>Кунау К.Н., Устюгова А.М., Джжек Л.Н., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ</i> .....	1384
<i>Купри А.А., УПРАВЛЕНИЕ ПОЛИТИКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ.</i> .....	1387
<i>Куприкова Н.В., ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ – БУДУЩЕЕ КАЛУЖСКОГО СЕЛА.</i> .....	1393
<i>Курбанаева Л.Х., Меляев Б.Б., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ</i> .....	1396
<i>Курманова Л.Р., Ахтямова Л.Р., ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОБОБЩАЮЩИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ ЖИЗНИ В СТРАНЕ</i> .....	1399
<i>Курманова Л.Р., Коротун А.С., ДИСТАЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ</i> .....	1401

<i>Курманова Л.Р., Миннигулова Э.Ф., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ НА СРЕДНЕСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ</i> .....	1404
<i>Курманова Л.Р., Ахтямова Л.Р., ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ РФ</i> .....	1408
<i>Курманова Л.Р., Ахтямова Л.Р., ПРОГРАММА КОМПЕНСАЦИЙ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ</i> .....	1410
<i>Курманова Л.Р., Ахтямова Л.Р., ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ. ПОЛИТИКА РФ ПО СОКРАЩЕНИЮ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ</i> .....	1413
<i>Курманова Л.Р., Коротун А.С., СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i> .....	1415
<i>Курманова Л.Р., Яварова И.Д., ОСОБЕННОСТИ КЭПТИВНЫХ БАНКОВ</i> .....	1418
<i>Курманова Л.Р., Коротун А.С., ТИПЫ НАДЗОРНЫХ СИСТЕМ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ</i> .....	1421
<i>Курманова Л.Р., Яварова И.Д., ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЗОЛОТО</i> .....	1425
<i>Курманова Л.Р., Яварова И.Д., СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i> .....	1428
<i>Кусаинова А.А., ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА ПРИМОРСКОГО КРАЯ</i> .....	1433
<i>Кускалиев К.Ш., ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ТЕХНОЛОГИЕЙ</i> .....	1436
<i>Кутыркина М.А., ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ</i> .....	1439
<i>Кухно С. А., АНАЛИЗ ИТОГОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОЛЬГИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА</i> .....	1442
<i>Кучкина Е.А., БАНКОВСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ БАНКА ОАО "УРАЛСИБ"</i> .....	1447