

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

*социум*

ISSN 2225-1545

№ 6(19)-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 Г.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 № 6(19) (декабрь, 2015). Часть 3. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Иванов А.И., к.фил.н.  
доцент*

*Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова  
Россия, г. Пермь*

## **СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ**

### **Аннотация**

Статья посвящена развитию коммерческой логистики в России. Автор рассматривает состояние логистики в торговле. В частности раскрываются особенности её современного развития, имеющиеся проблемы. В качестве инструментов решения этих проблем предлагается использование логистического подхода к организации бизнеса, с учетом особенностей торговли с точки зрения применения логистических систем. Раскрывается роль логистики в сегменте ритейла, изменения в этой сфере, прошедшие за последнее время. И далее исследуются проблемы и трудности, с которыми сталкивается внедрение логистики в деятельность торговых организаций для повышения их эффективности в нашей стране.

**Ключевые слова:** логистика, распределение товаров, торговая отрасль, розничная торговля, ритейл.

На сегодняшний день торговля является одной из самой значимой и динамически развивающейся отраслью мировой и национальной экономики. Именно она во многом формирует экономический ландшафт и экономический климат на планете. События последних лет свидетельствуют о наступлении очередного витка развития международной торговли, международного разделения труда [1].

В торговле происходят существенные изменения. Значительно увеличились объемы международных товарных потоков. Умножилось количество и разнообразие источников. Повысилась прозрачность существующих рынков. Возросло многообразие продуктов, быстрота смены модельных рядов товаров.

В последнее время наблюдается рост производительности труда в торговле, чему немало способствовало внедрение новых технологий, в частности использование:

- кассовых сканеров и мобильного оборудования по сбору данных для решения различных проблем;
- технологии коммисионирования «голосовой отбор», «световой отбор» на складах торговых предприятий;
- объединенных в цепочку и полностью автоматизированных систем транспортировки и складирования и т.д. [8].

В тоже время, происходит постоянное колебание и дифференциация потребительского спроса, растут и изменяются требования потребителей. Это значительно увеличивает риски при сбыте продукции, приводит к конфронтации торговли с потребительскими рынками, увеличивает конкурентное давление на торговлю.

В сложившейся ситуации торговая отрасль должна искать пути снижения издержек, увеличения эффективности, качества обслуживания клиентов. Особенно все это актуально для отечественных торговых предприятий, расположенных в регионах.

Российский рынок сложный, фрагментированный как с точки зрения юридических требований, так и с точки зрения стандартов качества, контрольных мер. Это вносит дополнительные сложности в функционирование и развитие торговой отрасли [4].

О серьезных проблемах российского рынка розничной торговли говорит и тот факт, что за последнее время снижаются темпы роста её оборота. Так по данным агентства «Росбалт» в 2014 году он составил лишь 2.5% [6].

Некоторые эксперты склонны видеть в этом не только плоды кризиса, но и исчерпание себя во многом экстенсивной модели роста сетевых розничных торговцев [2].

Одним из важнейших инструментов решения проблем, стоящих в этой сфере, является правильно выстроенная логистика. Логистика со своими перекрестными функциями и сетевым подходом может предложить ценные перспективные решения в условиях глобального развития экономики и торговли.

В современном бизнес пространстве ритейл – самый быстро развивающийся, наиболее требовательный и сложный для логистики сегмент. Эта сложность определяется его спецификой. Торговля сегодня представляет большую, и интенсивно развивающуюся матрицу SKU. Для неё характерны:

- строгая временная и процедурная регламентация складской обработки;
- неравномерность нагрузки в разрезе день, неделя, месяц;
- широкий список поставщиков грузов;
- одновременное использование нескольких технологий складской обработки;
- одновременное применение нескольких стратегий отгрузки;
- специфическая топология склада;
- специализированный входной контроль при приемке товара;
- разные типы транспортных средств и т.д. [5].

Кроме того, транспортные услуги для ритейла – это управление сотнями подрядчиков, огромный оборот документов, маршрутизация, работа в условиях постоянно изменяющихся обстоятельств, быстрого реагирования на требования клиентов и т.д.

Еще один момент, который обуславливает специфику работы с ритейлом – это логистика возврата. Товары не только нужно ввозить в точки продаж, но и вывозить непроданные товары из торговых залов, менять сезонные коллекции. Это требует координации времени выгрузки, маршрутизации, организации возврата той же машиной, которая привезла



товар и т.д.[5].

Но, несмотря на существующие сложности, логистика в состоянии уже сегодня решать задачи ежедневной торговой практики в краткосрочном плане.

В частности на неё возлагается ответственность за повышение уровня прозрачности процессов в торговле за счет развития современных товарно-экономических систем. Это позволит получать информацию о состоянии продукции на уровне артикула в логистической цепочке, для её оценки, управления повторными заказами, разработки ассортиментной стратегии, планирования использования ресурсов.

Не менее важной и полезной является и работа по совершенствованию процесса консолидации и синхронизации грузов при поставках, в частности снижение пиков нагрузки в утренние часы за счет «сглаженного» товарного потока.

Только логистике под силу справиться с улучшением и стандартизацией процессов при реализации остатков, возвратов и рекламаций, которым до сих пор не уделяется должного внимания. Актуальна на сегодняшний день задача повышения степени сохранности товаров от повреждений и воровства [8].

За последние годы в логистике ритейла произошли значительные изменения.

Во-первых, логистические операторы стали больше думать о потребностях клиентов, специализироваться на обслуживании определенных товарных групп. Это позволило развивать конкретные технологии, приобрести опыт и занять лидирующие позиции в определенном сегменте.

Во-вторых, возникла необходимость интеграции логистических функций как внутри компании, так и во внешней среде.

В-третьих, кризис подтолкнул ритейлеров к пересмотру логистических технологий с целью сокращения затрат и повышения эффективности бизнеса.

В-четвертых, в условиях усиливающейся конкуренции, стремления к сокращению логистических затрат, ростом сложности логистической составляющей наиболее важным компонентом логистики сегмента ритейла становится партнерство сторон.

В-пятых, современная логистика и управление цепями поставок в сегменте ритейла сильно зависят от информационных технологий. Логистика без информации невозможна. Управление информационными потоками является ключевым фактором успеха логистической системы [5].

Но на сегодняшний день используются явно не все возможности логистического подхода к организации бизнеса в торговле.

В отечественной практике использования логистики в торговле сегодня стоит остро дилемма: отдать логистическую функцию на аутсорсинг логистическим операторам, или строить собственную логистическую систему.

Многие иностранные компании и некоторые российские, используют аутсорсинг в решении своих логистических проблем. Некоторые уже сегодня считают, что заниматься логистикой самостоятельно ритейлерам не выгодно. Так как это ведет к увеличению затрат на содержание персонала, аренду складских площадей, транспорт. При этом может быть нанесен ущерб профильному бизнесу: организации продаж.

Не редко сегодня розничные компании прибегают к комбинированным вариантам. Часть товарного потока фирма обрабатывает самостоятельно, а для выполнения наиболее сложных для обработки операций привлекает логистических провайдеров [7].

Но большинство российских ритейлеров предпочитают осуществлять логистические функции самостоятельно. Розничные продавцы на данном этапе инвестируют средства в создание собственных логистических систем, логистических центров.

Ритейлер «Магнит» - пример построения собственной логистической платформы с минимальной аутсорсинговой составляющей. Он обладает крупнейшим автопарком современного универсального большегрузного транспорта, собственной сетью складских распределительных центров, одной из наиболее эффективных логистических систем в стране. Это способствует развитию торговли, повышению качества услуг, расширению географии его продаж [8].

Если верить логистической теории и мировому опыту преимущества должна давать аутсорсинговая модель. Подтверждением тому является тот факт, что в Евросоюзе и США логистический аутсорсинг распространен значительно и составляет более половины объема торговой и производственной логистики. На просторах России такая модель не дает явных преимуществ, поэтому и эти показатели значительно скромнее.

Некоторые склонны винить во всем кризис. Это верно только от части. Основные же проблемы рынка логистики скрыты намного глубже и носят не временный, а перманентный характер. Причину многие специалисты видят в специфике экономической среды России.

Многие справедливо указывают на то, что уровень конкуренции в основных отраслях и торговле в том числе, не достиг критических параметров, заставляющих компании применять методы жесткой ценовой конкуренции. И хотя собственная логистическая инфраструктура, по сравнению с аутсорсинговой, сдерживает оборачиваемость товарных потоков, а значит и потоков финансовых, сегодняшняя рентабельность и неценовые методы конкуренции в сфере российского торгового бизнеса позволяют компаниям безбедно существовать.

Нельзя не учитывать и того, что профессиональный логистический бизнес в России начал развиваться в последние десятилетия. И сегодня он в чистом виде проигрывает торговому и производственному в возможностях финансирования логистической инфраструктуру, привлечения квалифицированного персонала и других ресурсов в условиях их дефицита.

Кроме того в России ограничен набор инструментов долгосрочного инвестирования, ввиду слабой развитости финансовых рынков. По этой причине инвестиции в недвижимость остаются одним из наиболее привлекательных инструментов. Вкладывая в собственную складскую недвижимость, торговые и производственные компании осуществляют долгосрочные финансовые вложения, капитализируя прибыль.

В тоже время основная проблема российского рынка логистических услуг заключается в качестве предоставляемого сервиса. Не смотря на то, что логистические компании появляются, качественные услуги с функцией управления цепями поставок могут предоставить лишь единицы. Многие из них уступают в компетенции своим потенциальным клиентам из торгового бизнеса. Ритейлеры в России давно отзываются нелестно о качестве услуг, оказываемых логистическими операторами. Если до кризиса операторы еще как-то работали над модернизацией бизнеса, то в период кризиса и после вообще перестали улучшать качество своих услуг. В этой ситуации рассчитывать на активизацию этого сегмента рынка не приходится. Это создает негативный фон вокруг проблем аутсорсинга. Сегодня крупные ритейлеры – главные критики представителей логистического цеха [7].

Внедрение современных логистических схем связано с предоставлением комплекса услуг. Это предполагает довольно широкие изменения в большинстве бизнес-процессов заказчика, системную интеграцию процессов транспортировки, хранения, таможенного оформления, документарного обеспечения и других логистических процессов на протяжении всей цепи поставок, глубокую кооперацию провайдера логистических услуг и заказчика, основанную на долговременном сотрудничестве. Спроектировать, внедрить и обеспечить процесс такой интеграции может лишь современный 4PL-провайдер. На сегодняшний день работа большинства логистических операторов России ближе все-таки к стандарту 3PL.

Кроме того, стандарт 4PL предполагает системную интеграцию логистического оператора в цепях поставок заказчика, к которой не готовы в большей степени российские заказчики логистических услуг [8].

Еще одна причина использовать свою логистику - общая неразвитость рынка логистических услуг в стране, отсутствие на российском рынке компании, которая могла бы полностью закрыть потребности крупных сетей. Логистических компаний федерального уровня, которые в состоянии оказывать разнообразные услуги на всей территории России по высоким стандартам обслуживания фактически нет.

До кризиса рост логистического сектора составлял 6-8% в год. В кризис, по оценкам экспертов инвестхолдинга «ФИНАМ», он падал со скоростью 9-12%. В стоимостном выражении этот сегмент рынка просел не менее чем 10-12%. Общий объем рынка в деньгах на 2012 год не превышает 30-32 млрд. долларов, что меньше показателей 2008 года, где они колебались в пределах 35-37 млрд. долларов [7].

Не способствуют развитию логистического аутсорсинга в торговле и стоимость услуг у независимых, логистических операторов. Она у них чуть ли не в два раза дороже. Многие логистические компании не публикуют своих тарифов. Результатом этого, по мнению экспертов, могут быть ценовые спекуляции, необоснованные завышения тарифов, что отпугивает потенциальных клиентов.

Сетевые операторы по мнению некоторых экспертов, начнут активно привлекаться ритейлерами, когда примут новые правила игры. Рынок логистики перестал быть рынком продавца. Рентабельность на уровне 10-15%, которую имеют сегодня операторы, выше европейских показателей. И это достойная плата за их труд. Есть мнение, что если бы стоимость складской логистики оценивалась в 2-3% от товарооборота, то такие услуги стали бы конкурентоспособными уже сегодня [7].

Еще одна причина не доверять логистическим операторам – это традиционная закрытость российского бизнеса. Логистическому рынку в России не достаёт прозрачности. Многие торговые компании из соображений мнимой безопасности не пускают в свои бизнес-процессы профессионалов, предпочитая собственные инфраструктуры. Доверяя товар логистическому оператору, заказчик вынужден руководствоваться собственными представлениями о той или иной логистической компании и теми немногими объективными рейтингами, которые существующими у нас в стране. Например, рейтинг EALA. Для заказчика система управления рисками внутри логистического оператора абсолютно не прозрачна, так же как и его финансовое состояние [8].

Причиной нежелания крупных сетей работать с логистическими посредниками некоторые называют то, что при передаче логистики на аутсорсинг, могут быть утрачены собственные ноу-хау в этой сфере, что может привести к снижению общего качества сервиса [7].

В этой ситуации особую роль начинают играть способности оператора к поддержанию доверия у клиентов на основе партнерских взаимоотношений. Управление взаимоотношениями с клиентами нужно рассматривать как непрерывный технологический бизнес-процесс, предусматривающий разные сценарии развития [8].

Приведенные выше соображения подтверждаются исследованиями, проведенными центром международной логистики и управления цепями поставок АО «Дойче Бан» и ОАО «Российские железные дороги». В России было проинтервьюировано 780 производителей с целью выяснить отношение к аутсорсингу.

На пути аутсорсинга российскими бизнесменами были отмечены следующие барьеры:

- их компания выполняет функции лучше, чем потенциальные логистические операторы;
- частичная потеря информации и передача её посторонней компании;

- потеря контроля над процессами;
- нехватка у операторов квалифицированной рабочей силы, опытного руководства, современного оборудования[3].

Таким образом, перед внедрением логистического подхода в торговый бизнес России стоят серьезные вызовы. Но, не смотря на имеющиеся трудности, коммерческая логистика развивается, оказывая существенное влияние на процессы, происходящие в торговле, а её значение как фактора в конкурентной борьбе будет неуклонно возрастать.

#### **Использованные источники:**

1. Багашевский Р. Логистика – ключевой фактор глобального источника – Логинфо, 2013 - № 5 – С.15 -1
2. Виноградов А.Б., Богинская М.И. Роль логистики в интеграции каналов продаж сетевого розничного оператора. –логистика и управление цепями поставок, 2015 - №3 – С.33-44. - 11
3. Джермейс Р., Гюнтер А. Контрактная логистика и аутсорсинг в России – Логинфо, 2013 - № 6 – С.40-60 - 3
4. Европейский бизнес о розничной торговле в России – Логинфо, 2011 -№ 11 – С.9-14 - 4
5. Ли З., Ульянова И. и др. Ритейл и логистика: развиваемся вместе – Логинфо, 2012 - № 3 – С.16-24 -5
6. Оборот розничной торговли в РФ в 2014 году увеличился на 2,5%. Информационное агентство «Росбалт». – <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/28/1362078.html>. - 10
7. Собственная логистика российских ритейлеров или союз с логистическим оператором? – Логинфо, 2012 -№ 5 – С. 50-56 - 6
8. Современные тенденции развития торговой логистики. – логинфо, 2013 -№1-2 - С. 41-50 - 7 Сологубов А. Выбор логистической модели для сетевого ритейла Логинфо, 2011 - № 3 – С.56-66 - 8

*Иванов Н.  
студент 2 курса  
факультет управления  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
Бугаян С.А.  
научный руководитель, преподаватель  
факультет управления  
Южный федеральный университет*

#### **ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ: ПЛЮСЫ, МИНУСЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ**

На сегодняшний день мы уже вполне спокойно вспоминаем конец 2014 года, когда цена за 1 доллар США на биржах составляла больше 100 рублей, однако многим так и осталось непонятно, почему же российская экономика так резко рухнула и почему рубль так быстро начал терять в цене. А причина действительно очень проста: девальвация рубля.

Актуальность данной проблемы не вызывает никаких сомнений. К



каждому человеку должно придти понимание того, что мы все стали беднее в два раза в течение месяца, и что теперь необходимо учиться жить в новых реалиях - реалиях кризиса и высокой стоимости любых импортных товаров.

Безусловно, в данном событии можно постараться и найти все же несколько плюсов, которые, сомневаюсь, что суммарно перевесят все те минусы, которые мы приобрели вместе с девальвацией.

Главной задачей статьи считаю проведение пошагового анализа девальвации рубля, выделение плюсов и минусов и прогноз дальнейших возможных шагов государства для выведения нашей страны из затяжной петли кризиса и возвращения бюджету статуса профицитного.

Очевидно, что на фоне подорожания доллара, предпринимателям стало попросту невыгодно закупать иностранные товары, которые стоили все так же например 10 долларов, только теперь это были не 300 рублей, как раньше, а 700 рублей.



**Рисунок 1 - Данные о котировках Доллара США на 2014-2015 гг1**

Это безусловно помогло всей нашей промышленности немного разгрузить склады с залежавшимся товаром. Это, пожалуй, первый плюс для нашей промышленности, из которого вытекает второй плюс: промышленность государства просто вынуждена развиваться, так как рано или поздно продукция на складах закончится, а ввиду своей дешевизны российские товары постепенно поступают на полки других стран.

Действительно, в наши дни и наших реалиях всеобщности экономики неплохо было бы иметь довольно развитую промышленность. Ведь никто не знает, что случится завтра с китайской промышленностью или нашими взаимоотношениями с другими странами (можем наблюдать на примере Турции, которая занималась переработкой нашего металлолома). Однако в действительности, наши товары пока что не способны выдерживать конкуренцию с иностранными, а значит миру они не нужны. Да и в России пользоваться отечественными товарами продолжают только люди не самого высокого достатка или убежденные патриоты и сторонники политики импортозамещения.

Еще одним плюсом данной политики является выход бюджета 2014 года на нулевую отметку, чего уже в 2015 году избежать не удалось.2 Несмотря на все, экспорт полезных ископаемых и товаров Россия по-

прежнему осуществляет в долларом эквиваленте, что в пересчете на рубль в конце 2014 года и не дало нашему бюджету остаться дефицитным. Однако в новом 2015 году даже этот фактор не помог нашей стране. Этот же фактор позволил нашим государственным корпорациям увеличить свое состояние за счет приумножения благодаря конвертации.

А теперь настало время посмотреть на девальвацию рубля под другим углом и увидеть все минусы, которые она принесла. Первый минус уже был озвучен: мы все стали беднее в два раза. Дело тут вовсе не в том, что мы плохо работаем или начальство урезало нам зарплату, нет. Дело все в том, что цена на все импортные товары конвертируется в соответствие с курсом доллара США, что по сути и означает, что все подорожало. Производитель просто вынужден закладывать повышение стоимости импортных составляющих производства на простых граждан. А как же наша промышленность, которая должна восстать из пепла?

Тут нам открывается и второй минус девальвации: невозможность модернизации и, как итог, невозможность наращивания объемов производства, ввиду подорожания промышленного оборудования. Объяснение все так же простое - доллар дороже в два раза, а оборудования у нас своего нет.

Еще одним минусом нужно считать рост государственного долга, ведь занимаем деньги мы не в рублях, а в валюте. На 1 сентября 2015 года размер внутреннего госдолга 7 триллионов рублей, внешнего 50,4 миллиарда долларов. Увы, в пересчете на доллар мы получаем неутешительную сумму в 3,6 триллионов рублей. Кроме того растут и финансовые затраты на обслуживание государственного долга РФ.

Инвесторы боятся вкладываться, идет массовый отток капитала. Это проблема не менее важна. Без притока иностранных инвесторов сложно поднимать промышленность за счет одних только государственных заказов. Люди перестают верить в рубль, население избавляется от рублей и переводит сбережения в валюту.

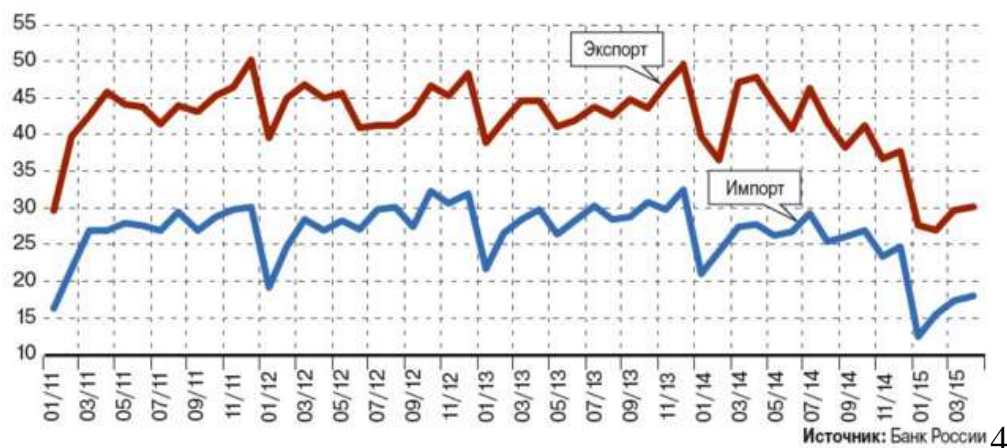
Безусловно, в период кризиса сложно говорить, что девальвация не нужна. Очевидно, что Центробанк проводил ее вполне осознанно, однако не было предпринято никаких попыток хоть как-то смягчить удар для населения.

Ситуация последних лет назревала достаточно давно, ведь нефть начала дешеветь еще в 2011 году и было ясно, что без девальвации искусственной рубль рано или поздно рухнет сам. Главной задачей государства и его экономических институтов была подготовка той части населения, которая не осведомлена в области экономики, с чем оно справиться наверное даже и не попыталось.

Скорее всего, данная девальвация вышла изпод контроля государства еще на уровне 60 рублей за доллар, однако после этого были достигнуты еще более удручающие результаты, от которых удалось избавиться очень болезненными методами.

В дальнейшем нашему государству просто необходимо доказывать стабильность рубля. Если национальная валюта не окрепнет, это может пустить нас в очередной виток кризиса, который уже и так потрепал наши с вами кошельки.

**График 2. Динамика экспорта и импорта в РФ, млрд долларов США**



**Рисунок 2 – Динамика экспорта и импорта в Россию, млрд.дол.США**

Данные графики показывают, что чем меньше мы покупаем извне, тем меньше покупают у нас, и долго таким образом пополнять рублями казну не выйдет. Необходим поиск мер и их применение, ведь если сегодня не вывести страну из кризиса, завтра уже может не быть.

#### **Использованные источники:**

1. Московская биржа, данные о котировках валют (<http://moex.com/ru/indices>)
2. Данные с сайта правительства РФ (<http://government.ru/govworks/60/events/>)
3. Данные Минфина о госдолге РФ ([http://www.minfin.ru/ru/performance/public\\_debt/external/structure/](http://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/))
4. Информация об экспорте и импорте ЦБ РФ (<http://www.cbr.ru/>)

*Иванов А.И., к.фил.н.*

*доцент*

*кафедра торгового дела*

*Лукашин М.С.*

*старший преподаватель*

*кафедра торгового дела*

*Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Пермь*

## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ СБЫТА ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

### **Аннотация**

В современных рыночных условиях развитие оптовой торговли обусловлено не равномерным размещением производства на территории страны, а так же высокой потребностью обеспечивать запросы потребителей

в товарах на всей территории России. По этому, активное развитие оптовой торговли должно быть обусловлено переходом к рынку и сопровождаться не только количественным ростом торговых предприятий, но и расширением сферы товарных рынков, обновлением номенклатуры продукции и улучшением технологии продаж.

**Ключевые слова:** оптовая торговля, каналы распределения, издержки, методика оценки, поставщики, сбыт, маркетинговые функции, коммерческие операции.

Одной из важнейших коммерческих операций в оптовой торговле выступает процесс организации продажи товаров. Оптовая продажа товаров – это продажа товаров и оказание услуг покупателям, приобретающим эти товары с целью перепродажи и \ или профессионального использования. Сбыт продукции является завершающим коммерческим процессом и качественным результатом его организации выступает оптовый товарооборот. Достижение максимальных результатов в процессе реализации товаров невозможно так же без знания потребителей, грамотной сбытовой политики и политики продвижения товаров и услуг.

По сути, сбыт является функцией маркетинга. Основные аспекты маркетинга, - это товар, цена, распределение и стимулирование. Сбыт занимается распределением продукции и стимулированием продаж. Однако, интегрированная в маркетинг организация сбыта встречается на российском рынке крайне редко. В основном, практикуется распределение сбытовых и маркетинговых функций по разным подразделениям предприятия.

Эффективный сбыт сегодня основывается на грамотно построенной логистике, обеспеченности предприятий квалифицированным персоналом, наличии необходимого материально – технического оснащения и, безусловно, финансовых возможностях компании. Рациональное использование всех этих ресурсов позволит в максимальной степени достичь главной цели сбытовой деятельности – удовлетворение спроса и получение прибыли.

Учитывая то, что организуя продажу товаров, оптовик задействует все виды ресурсов, процесс оценки эффективности сбытовой деятельности должен базироваться на анализе динамики основных экономических показателей. Кроме того, на результатах экономического анализа базируется планирование сбытовой деятельности в предшествующем периоде.

Экономическая эффективность сбыта определяется как соотношение между затратами по вовлеченным производственным материалам, финансовым и трудовым ресурсам и полученным результатам. Таким образом, экономическая эффективность – это относительный показатель, который характеризуется рентабельностью. Экономический эффект – это результат от функционирования предприятия, выраженный такими показателями как товарооборот, валовой доход, прибыль.

На эффективность сбытовой деятельности непосредственное влияние оказывают каналы распределения продукции:

Таблица 1 - Каналы распределения продукции в оптовой торговле

№ п\п	Канал распределения	Структура и особенности сбыта	Эффективность
1	Розничная торговля	Данный канал распределяется на подсегменты: ✓ розничные торговые сети; ✓ независимая розница; ✓ нестационарная мелкорозничная торговая сеть.	Высокоэффективный Высокоэффективный в зависимости от объемов продаж
2	Средний и мелкий опт	Реализация товаров средним и мелким оптовикам.	Высокоэффективный из-за объемов продаж
3	Промышленное производство	В случае реализации товаров подлежащих промышленной переработке.	Высокоэффективный из-за объемов продаж
4	Другие профессиональные участники рынка	Предприятия общественного питания, бытового обслуживания и другие сферы бизнеса кроме торговли и производства.	Эффективный в зависимости от объемов продаж

Покупатели товаров в оптовой торговле четко сегментированы с учетом их отраслевой специализации. Все потребители услуг оптовой торговли делятся на следующие сегменты:

Производитель становится покупателем, когда оптовик реализует сырье и материалы, как правило, речь идет об удаленных поставках товара. Чаще всего такой сбыт относится к продукции сельскохозяйственного производства или при поставке материалов для производства и оборудования.

Средние и мелкие оптовики становятся покупателями в случае отсутствия производства на определенной территории и ограниченном количестве дилеров и дистрибьюторов, а также при поставке товаров в область.

Розничная торговля является основным потребителем услуг оптовой торговли при поставке товаров. Данная категория покупателей также сегментируется по типам, форматам торговли на следующие группы:

- розничные торговые сети, имеющие в своем составе два и более предприятия торговли, закупающие товары по централизованной системе товароснабжения. Они являются покупателями большого объема продукции (не менее 50% объема продаж), но с другой стороны они предъявляют самые высокие требования к сервису и обслуживанию, заставляют оптовика оптимально снижать цены, требуют бонусов и выплат, а право продажи продукции в розничной сети дистрибьютор приобретает по итогам проведения торгов.

- независимые розничные торговые предприятия с общей торговой площадью свыше 18м<sup>2</sup>. В данную категорию потребителей попадают большее число товарополучателей, однако объем продаж в этом канале



значительно меньше. Как правило, требования к сервису и обслуживанию не изменяются, цена поставки на порядок выше, что связано с ростом логистических издержек и др.

- объекты нестационарной мелкорозничной сети с общей площадью до 18м<sup>2</sup>, к ним относят киоски, павильоны, палатки. Сервис остается таким же, цена продажи для таких покупателей становится самой высокой, так как их обслуживание достаточно затратное. С учетом сокращения таких объектов начиная с 2010 года данный канал сбыта не является приоритетным для оптовика.

Другие профессиональные участники рынка, к ним можно отнести любые предприятия из сферы бизнеса (предприятия общественного питания, бытового обслуживания и др.), а так же государственные учреждения.

Для проведения более основательного и детального анализа эффективности сбытовой деятельности оптовик должен четко сегментировать своих потребителей, то есть определить каналы товародвижения. В качестве каналов товародвижения в оптовой торговле рассматриваются все сегменты рынка от производства до мелкой розницы. Чем больше объем продаж, тем выше прибыльность канала товародвижения, с другой стороны риск потери покупателя также высок. В связи с этим оптовые посредники идут на уступки, снижая цены реализации и увеличения объема дополнительных услуг.

Выбор каналов распределения или реализации товаров осуществляется на основе экономических критериев, а именно сравнение объемов реализации с затратами на создание и функционирование канала распределения и адаптировать его под сбыт новых продуктов или под работу в новых условиях.

Выбор каналов распределения, их эффективное использование влияет на объем сбыта организации в целом. В практике существует оптимальное соотношение между объемами реализации и числом покупателей. В данном случае у руководства возникает возможность оптимизировать число покупателей с точки зрения объемов реализации по отдельным каналам. Методика такой оптимизации основана на законе Парето (см. рисунок 1):

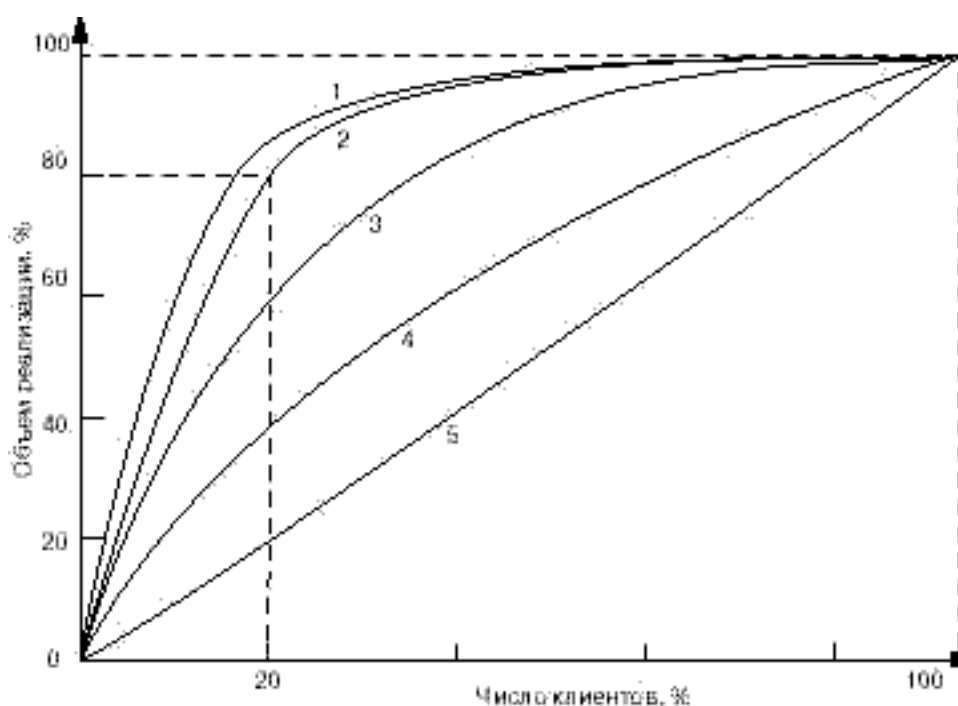


Рис. 1. Оптимизация числа покупателей

Предприятие по результатам сбыта ранжирует своих покупателей по объемам закупок, далее на поле графика наносится точка, связывающая клиента, сделавшего самые объемные закупки с процентной величиной этих закупок, затем нарастающим итогом наносятся точки для всех других клиентов.

В итоге выходим в точку 100, характерную стопроцентным закупкам, сделанными стопроцентными клиентами. Если все клиенты закупили одинаковое количество товаров, выстраивается линия под № 5. Самая изогнутая линия № 1 получается в случае, небольшое число клиентов закупают основную долю товаров.

Варианты, тяготеющие к прямой линии (3, 4, 5) являются самыми надежными, так как роль каждого клиента в общем объеме закупок не велика, но в тоже время не самыми дешевыми, более сложными в организационно-техническом плане. При этом оптовой организации необходимо содержать развернутый штат сбытовых агентов, контролировать заключение договоров поставки, отгрузки товаров, оплаты счетов и так далее.

Варианты, тяготеющие к линии 1 (1, 2) не обладают данными недостатками, но являются менее надежными, так как сбыт зависит от небольшого числа клиентов, и в случае потери покупателя оптовое предприятие несет риск значительного сокращения объема продаж. Оптимальным по закону Парето является соотношение 20% - 80%.

Качество работы службы сбыта зависит от всех промежуточных звеньев в сложной сети, которых может быть очень много. Принимая решение по сбыту необходимо учитывать совокупность затрат в каждом

канале товародвижения.

Для контроля затрат и оценки эффективности службы сбыта используют следующую формулу:

$$D = T + F + W + S + R \quad (1)$$

Где:

D – сумма издержек товародвижения;

T – транспортные расходы;

F – постоянные складские расходы (содержание склада);

W – переменные складские расходы (расходы на приемку);

S – стоимость заказов невыполненных в срок;

R – сумма штрафов (санкции за неисполнение заказа).

Стремясь к минимальным затратам на товародвижение руководство оптового предприятия должно изучать возможность многовариантных решений по обработке и оформлению заказов, выбору транспортных средств, маршрутов, складов и т.д.

Структура затрат по выполнению отдельных функций физического распределения выглядит следующим образом (см. рисунок 2):

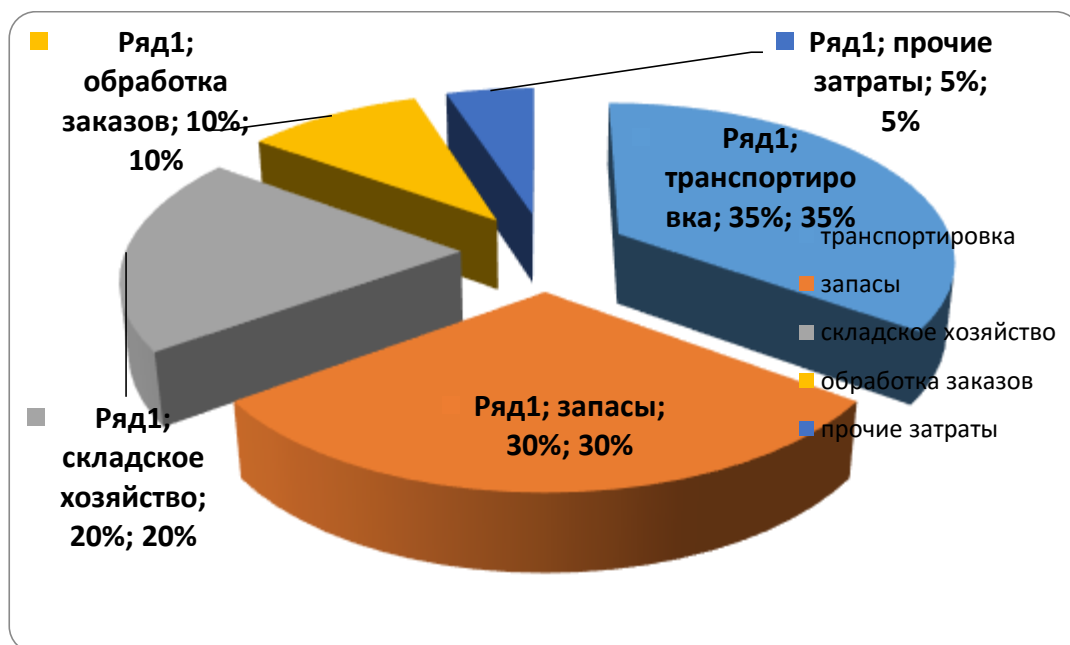


Рис. 2. Структура затрат по сбыту

Из рисунка видно, что расходы оптовика на организацию обслуживания клиентов распределяются следующим образом:

35% - транспортировка;

30% - запасы;

20% - складское хозяйство;

10% - обработка заказов;

5% - прочие затраты.

В сумме затраты на реализацию составляют около 1/3 всех

маркетинговых затрат на сбыт и влияют на уровень удовлетворенности покупательского спроса.

Основным критерием для оценки эффективности каналов сбыта является соотношение прибыли от канала к расходам на канал.

Рентабельность канала определяется по формуле:

$$E = \sum P / \sum C \quad (2)$$

где:

$E$  – рентабельность канала,

$\sum P$  – сумма прибыли, полученная от реализации продукции в каждом канале товародвижения,

$\sum C$  – сумма расходов на канал и/или издержки в анализируемом канале товародвижения.

Требования эффективного физического распределения касаются всех элементов сбытовой деятельности оптового предприятия. Конкурентные цены могут зависеть от возможности организации обеспечить надежность поставки товаров товарополучателям.

В заключении отметим, что организация и технология оптовой продажи товаров является важнейшим объектом коммерческой и маркетинговой деятельности торгового предприятия. Оптовая реализация товаров имеет ведущее значение для деятельности оптовых звеньев, так как обеспечивает получение предприятиями данной отрасли необходимой прибыли, удовлетворение спроса розничных предприятий и торговцев в товарах, а следовательно, потребностей населения в товарах и услугах.

*Иванова А. А.  
студент IV курса*

*кафедра социологии и управления персоналом  
Финансово-экономический институт*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

## **ПАМЯТНИКИ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПАМЯТНИКОВ Г. ЯКУТСКА**

Памятник – это архитектурное или скульптурное сооружение в память или в честь какого-нибудь лица или события.[3]

Памятники культуры — общее достояние поколений, которое позволяет людям ощущать историю планеты как свое личное и дорогое. Искусство прошлого помогает осмыслить ответственность за прошлое и будущее страны.

Для скульптуры свойственны как специфические социальные функции, так и соотносимые с социальными функциями искусства как такового.

Памятники выполняют защитную, регулятивную, эстетическую, развлекательную (эмотивную), образовательно-воспитательную, социально-

коммуникативную, идеологическую и мировоззренческую функции.

В городе Якутске наиболее распространенным видом памятников являются скульптуры людей. В Якутске есть памятники таким выдающимся личностям, как Первосвятитель Иннокентий, Н. А. Кондаков, М. И. Калинин, А. Е. Мординов, Карл Маркс, Д. К. Сивцев – Суорун Омоллоон, С. И. Дежнев, П. А. Ойунский, П. И. Бекетов, М. К. Аммосов, И. Н. Барахов, Е. М. Ярославский, Г. И. Петровский, В. И. Ленин, В. П. Ларионов, А. Е. Кулаковский.

Вторым распространенным видом памятников являются бюсты. В городе есть бюсты И. В. Сталина, М. К. Аммосова, А. С. Пушкина, Ю. Г. Шафера, Ю. А. Гагарина, Ф. Э. Дзержинского, Ф. К. Попова, К. К. Красноярова, И. И. Крафта, А. А. Рыжикова, А. А. Бесутжева-Марлинского.

Третий наиболее популярный вид памятников – стелы и обелиски, такие как памятник Георгию Победоносцу, памятное место боя за заимку Эверестова в 1992 г., памятник в память красноармейцев, павшим за власть советов в марте 1992 г. в Мархе и Тулагинцах, памятник воинам-землякам, погибшим в годы Великой Отечественной войны, «Три сэргэ», стела, посвященная воинам якутам, погибшим в годы Великой Отечественной Войны.

Памятники, посвященные людям, наиболее популярны и распространены по причине того, что такие памятники воспитывают в гражданах, особенно у молодежи, патриотизм и чувство гордости за своих предков, потому что люди, для которых делают памятники – это выдающиеся личности, которые должны служить примером для подражания у молодых поколений.

Преобладают памятники, посвященные отечественным (56%) политическим деятелям, героям, писателям, деятелям науки и т.д. Якутским посвящен 41% памятников города. Из зарубежных деятелей есть только один памятник, посвященный Карлу Марксу.

Наибольшее количество памятников в городе Якутске посвящено политическим деятелям как якутским, так и отечественным. Писателям посвящены 18% памятников города. 15% - герои советского союза или российской федерации, 11% - деятели науки, ученые.

Памятники истории и культуры являются материальными предметами и в силу этого обладают свойством воздействовать на органы чувств и вызывать у человека ощущения. Через чувственное познание памятников человек удостоверяется в факте произошедшего исторического события.[1]

Памятники города Якутска посвящены общественным деятелям, ученым, писателям, национальным героям, что положительно воздействует на патриотические установки горожан.

Памятники истории и культуры обладают свойством хранить и передавать информацию. Являясь результатом деятельности человека, они несут на себе следы его преобразующего воздействия, то есть хранят информацию о том, результатом чего они являются сами.



### **Использованные источники:**

1. Базаржапов В.Б.-М., Арьянов А.Д. Памятники истории и культуры как культурно-исторический феномен. Методическая разработка к лекции по курсу "Памятники истории и культуры и их охрана" [электронный ресурс]. URL: <http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/883/18883/1320> (дата обращения: 21.12.2015)
2. Путеводитель по памятникам города Якутска [электронный ресурс]. URL: <http://памятьсаха.рф/> (дата обращения: 05.12.2015)
3. Ушаков Д. Н. Толковый словарь Ушакова. 1935-1940 [электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/919814> (дата обращения: 21.12.2015)

*Иванова И. Г., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра управления и маркетинга*

*Чекмарева С. А.*

*студент 3-го курса*

*экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

### **РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье авторами рассмотрены проблемы, связанные с влиянием глобализационных процессов на страховой сектор экономики в России.

**Ключевые слова:** страхование, конкуренция, либерализация рынка, государственное регулирование.

*Ivanova I. G., Cand. Econ. Sci., associate professor  
of the Department of management and marketing*

*Chekmareva S. A.*

*3th year student of the Faculty of Economics*

*FSBEI HPI «Kuban State Agrarian University»,*

*Russia, Krasnodar*

### **DEVELOPMENT OF RUSSIAN INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**Abstract:** In the article the authors consider the problems associated with the influence of globalization processes on the insurance sector in Russia.

**Keywords:** insurance, competition, market liberalization, government regulation.

На данном этапе развития общества страхование является необходимым и наиболее важным инструментом для обеспечения эффективной защиты от множественных рисков. Полноценное развитие

страхования дает вспомогательный импульс для развития экономики.

В настоящее время страхование признано глобальным институтом, который неизбежно требует интеграции национальных страховых систем в мировую финансовую систему, возникает необходимость в международной кооперации в страховании, которая необходима для работы целых секторов экономики.

Как и любые финансовые услуги, страхование является важным фактором экономического развития, соответственно, чем больше использованы возможности страхового рынка, тем выше его вклад в экономическое развитие [2]:

- 1 страхование гарантирует финансовую стабильность;
- 2 способствует более эффективному размещению национального капитала;
- 3 обеспечивает эффективное управление рисками;
- 4 содействует развитию торговли, в том числе и международной;
- 5 мобилизует национальные сбережения.

В России существуют проблемы функционирования страхового рынка, связанные, главным образом с несовершенной законодательной базой, но после вступления в ВТО происходит усиление конкуренции, которая на страховом рынке обеспечивает вышеперечисленные выгоды в полном объеме, а также является предметом национального интереса. Следовательно, политика либерализации рынка может быть поэтапной и сбалансированной, лишь только в этом случае мы сможем [3]:

- 1 привлечь иностранные инвестиции для развития страховой инфраструктуры;
- 2 использовать новейшие технологии в страховании;
- 3 за счет иностранных инвесторов повысить емкость национальной страховой отрасли;
- 4 расширить качество и структуру страховых услуг;
- 5 уменьшить издержки;
- 6 усилить внутреннюю конкуренцию и активировать деятельность национальных страховщиков.

Однако могут возникнуть и негативные последствия данного процесса, такие как:

- снижение капитализации отрасли за счет отзыва основной части финансовых средств страхования на зарубежное перестрахование;
- «вымирание» национальных страховых компаний;
- переключение внутренних финансовых ресурсов на международные финансовые рынки;
- демпинг со стороны иностранных страховщиков;
- потеря национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами, сформированными из взносов населения и юридических лиц, даже при условии размещения этих резервов внутри страны происхождения;

- большая вероятность увеличения влияния иностранного капитала по сравнению с национальными органами страхового надзора, в силу не совершенности системы страхового надзора в России;

- высокая подверженность колебаниям мирового финансового рынка;

- сокращение числа занятых в страховой отрасли за счет увеличения технологических функций в офисах зарубежных компаний.

Российскому страховому рынку также присущи ряд проблем, тормозящих его развитие:

1 невозможность принять на страхование и оставить на собственное удержание крупные финансовые риски, как результат растет доля компаний осуществляющих функцию брокеров. Средний и малый бизнес особенно остро нуждаются в страховании финансовых рисков, лишь немногие из них могут себе позволить приобрести страховую защиту у иностранной страховой компании, большинство из них работают на свой страх и риск;

2 фактическая емкость рынка значительно отличается от потенциальной емкости.

3 эффективность страховых продуктов, которые предназначены для физических лиц, остается низкой. В результате чего основной деятельностью страховых компаний являются операции, не связанные с привлечением индивидуальных сбережений, следовательно, основными клиентами являются крупные предприятия;

4 создаются ниши, где не приходится конкурировать;

5 технологическая и производственная отсталость предприятий может привести к отказу в страховой выплате со стороны иностранных страховщиков;

6 неконкурентоспособность российских страховых компаний, а также специалистов, занятых в этой сфере. Можно предположить, что после открытия рынка для иностранных компаний конкуренция усилится не только на рынке страховых услуг, но и на рынке трудовых ресурсов;

7 низкий уровень страховой культуры.

Приведенные характеристики российского страхового рынка говорят о том, что степень его конкурентоспособности остается все же недостаточно высокой. Для того, чтобы изменить данную ситуацию необходимо государственное вмешательство, так как государственное регулирование страховой деятельности представляет собой создание государством ограниченных условий для функционирования страхового рынка, в пределах которых его субъекты свободны в принятии решений [1]. По мнению Суюновой М.М.: «Ответственность за регулирование страхования необходимо разделить между федеральными и региональными органами власти».

К сожалению, российский страховой рынок по степени своей развитости не адекватен общественной потребности в услугах такого рода. Страхование в России на данном этапе не является источником существенных инвестиций в основные фонды. Слабость рынка страховых

услуг в России способствует асимметричному характеру его развития в сравнении с мировым рынком страхования [4]. Вместо того, чтобы быть заметной статьей притока инвалютных транзакционных доходов, страхование в России становится каналом возрастающих инвалютных расходов, а также утечки капитала. С этими, а также рядом других проблем призвано бороться правительство РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Дробозина, Л. А. Финансы: учебник для вузов/ Под ред. Л.А. Дробозиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, - 2009.
2. Сербиновский, Б. Ю., Гарькуша, В. Н. Страхование дело: учебное пособие для вузов. -М: «Феникс», ЮФУ. - 2010. - 387 с.
3. Федоров, Т. А. Основы страховой деятельности: Учебник/ отв. ред. проф. Т.А. Федорова. - М.: Издательство БЕК, 2009.
4. Юлдашев, Р. Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. - М., 2000. – С. 495.
5. Служба тематических толковых словарей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glossary.ru> – 7.10.2015.

*Иванова О.В.*  
*студент 3 курса*  
*факультет «Управления и права»*  
*Судакова Н.Ю., к.э.н.*  
*доцент*  
*кафедра «Менеджмента и бизнеса»*  
*ФГБОУ ВПО Поволжский государственный*  
*технологический университет*  
*Россия, г. Йошкар-Ола*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье рассматриваются тенденции технологизации сферы управления финансами на современных предприятиях.

**Ключевые слова:** *технологизация управления, технология управления, управление финансами.*

Ответом на усложнение рыночной среды и объекта управления становится технологизация управления. Технологизация управления в целом и технологизация управления финансовыми ресурсами в частности может стать не только главным источником конкурентных преимуществ фирмы, но, возможно, послужит импульсом перехода менеджмента на новый этап развития.

Технологизация управленческой деятельности является прямым следствием закономерности эффективности сознательного планомерного управления и декомпозиции функций управления, присущих социальным системам управления [9]. Реализация принципа технологичности позволяет

детально продумывать деятельность в области управления, формировать новые направления ее совершенствования, отделяя хорошо освоенные участки работы от вновь выявленных позиций. Выделение зон управленческого автоматизма (освоенные, универсальные и унифицированные процедуры) является основой формирования управленческого запроса на разработку адекватного задачам управления программного обеспечения. В то же время в области ответственности руководителей остаются нерешенные, нетрадиционные управленческие задачи, требующие вмешательства человеческой воли и интеллекта.

Коллектив авторов Дудко П.Д., Пономаренко В.С., Тимонин А.М. предлагают рассматривать технологию в трех аспектах. Сущностный аспект отражает средство технологии, включающее орудие воздействия, целеполагающую деятельность, процесс преобразования. Согласно гносеологическому аспекту, технология - это систематизированное знание. Управленческий аспект означает рассмотрение технологии как целенаправленное применение любых видов знаний в различных сферах жизнедеятельности [7]. Следовательно, можно сказать, что технологизация управления финансами означает применение технологии как целенаправленное применение любых видов знаний в финансовой сфере деятельности предприятия. Другие подходы к определению технологии управления представим в таблице 1.

Таблица 1

Подходы к определению термина «технология управления»

Авторы	Характеристика термина
Рапопорт Б.Ш. [6]	Технология управления как процесс - это механизм, структура и последовательность взаимодействия во времени и пространстве людей посредством документов и технических средств при преобразовании информации с целью управления деятельностью. Технология управления как наука - это учение о закономерностях построения рациональных технологических процессов управления. Технология управления как документ - это зафиксированное на каком-либо носителе описание процессов управления.
Комаров В.Ф. [3]	Технология управления – это способы практического применения современных научных методов и средств принятия решений
Смирнов Э.А. [8]	Технология управления – это совокупность методов и процессов управления, а также научное описание способов управленческой деятельности, в том числе формирования управленческих решений для достижения общих и конкретных целей организации
Пригожин А.И. [5]	Технология управления – это совокупность методических средств регулирования бизнес-процессов
Софронова О.Б. [9]	Технология управления – это определенная последовательность действий субъектов системы управления по сбору информации, выработке управленческих решений при помощи специальных методов и процедур, а также осуществлению управленческих воздействий для достижения поставленных целей
Хэмел Г., Прахалад К.,	Технология управления – это способности (компетенции) компании по созданию принципов и моделей взаимодействия между работниками, а



Авторы	Характеристика термина
Томас Г., Нил Д. О. [11]	также между работниками и другими ресурсами

Интересную и актуальную, на наш взгляд, точку зрения на сущность технологии управления как экономической категории представили американские ученые Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., Нил Д. О. Технологии управления они определяют как способности компании по созданию принципов и моделей взаимодействия между работниками, а также между работниками и другими ресурсами [10]. Формируя такие способности организация укрепляет свою конкурентоспособность и защищенность от негативного влияния внешней среды.

Ведущим аспектом управленческой технологии становится уже не только когнитивный, но собственно управленческий, направленный на генерирование, самовоспроизводство новых управленческих технологий. Технология становится главным инструментом конкурентной борьбы.

Осмысление изложенных взглядов на развитие представлений о технологиях управления в России дает основания выделить этапы формирования доминирующих тенденций и охарактеризовать их особенности (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика тенденций, преобладающих  
в эволюции технологий управления

№ п/п	Доминирующая тенденция	Сущность управленческой технологии	Преобладающие методы и инструменты
1	Производственная	Пооперационное осуществление деятельности, согласно заранее разработанному алгоритму	Процедуры, методы принуждения
2	Кибернетическая	Пооперационное осуществление деятельности, согласно заранее разработанному алгоритму	Инструментарий информационных технологий
3	Гуманистическая	Гуманитарные технологии	Инструментарий корпоративной культуры
4	Отношенческая	Построение сетей	Внешнее принуждение и самовыполняющиеся соглашения
5	Инновационная	Технологии по созданию технологий	Инструментарий теории решения изобретательских задач

После выполнения классификации управленческих технологий появилась возможность оценить роль технологизации управления в повышении эффективности работы предприятия в разрезе отдельных факторов и типов управленческих технологий. Используем для этого данные анкетного опроса директоров предприятий — участников Директорского форума. [2] (табл. 3).

В сферу финансового менеджмента включают задачи управления финансовыми ресурсами, которые наряду с человеческими,

производственными, интеллектуальными, умением работать на рынке и др. являются одним из важнейших ресурсов предприятия. Успешная деятельность предприятия определяется успехом в каждой из сфер, комплексностью работы. Провал в одной из них достаточен для неуспеха всей деятельности предприятия. [1].

Управление технологиями в сфере финансов является наиболее трудной задачей среди прочих задач управления предприятий. Наиболее часто предприятия испытывают наибольшее затруднение именно в сфере управления финансовыми технологиями, причем руководителям торговых фирм управление представляется более сложной задачей, чем руководителям промышленных предприятий.

Совершенно четко прослеживается связь «проблемности» в управлении финансами и прибыльностью (табл. 3): если затруднения в данной сфере испытывает примерно треть убыточных предприятий и фирм с небольшой прибылью, то среди фирм со средней прибыльностью – только каждое пятое. Такого рода зависимость не наблюдается ни по одной сфере управления, что подтверждает первоочередную важность финансовых технологий в выводе предприятия из кризиса и обеспечении текущей устойчивости.

Таблица 3

Характеристика сферы управления финансами в зависимости от прибыльности бизнеса  
(частота ответов респондентов, в % от числа ответивших)

В сфере управления финансами:	Характеристика прибыльности бизнеса		
	Убытки	Небольшая прибыль	Средняя прибыль
Испытываются наибольшие затруднения	33	35	19
Необходимо использовать новые методы	21	23	14
Осуществлены нововведения за последние три года	2	13	22
Подготовлены к внедрению соответствующие новации	4	13	11
Количество предприятий	48	173	37

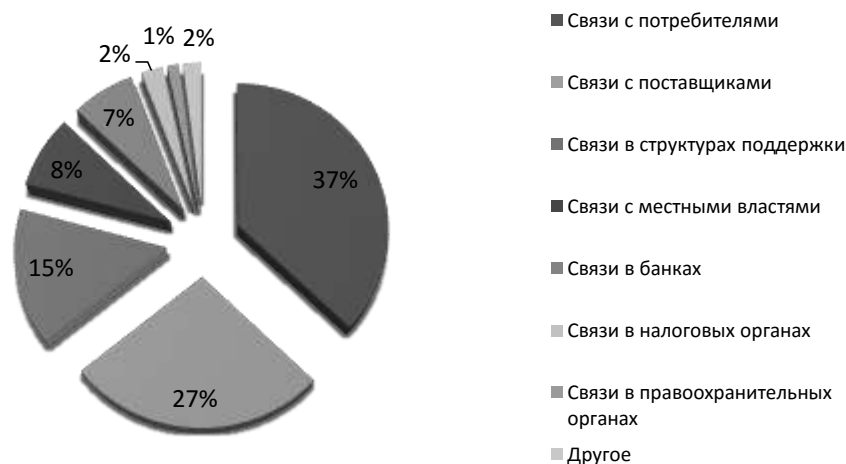
Испытывая основные затруднения в управлении финансами, руководители предприятий в несколько меньшей сфере это связывают с необходимостью использования новых технологий. Среди представителей предприятий с небольшой прибылью на необходимость внедрения новых финансовых технологий указывает 21 %, а в группе предприятий со средней прибылью – только 14 %. Хотя это и обусловлено тем, что более прибыльным предприятиям просто в меньшей мере испытывают проблемы в управлении финансами, однако, по нашему мнению, постоянные инновации в управлении финансами необходимы вне зависимости от наличия каких-либо проблем, особенно в условиях динамичных изменений во внешней среде, постоянного расширения сектора доступных финансовых

инструментов. Таким образом, приходится признать, что финансовые инновации не носят самостоятельного характера, а являются следствием накопления проблем в управлении финансами и попыток по их решению. На 26 предприятиях выборки уже подготовлены к внедрению нововведения в управлении финансами,

В подготовке внедрения нововведений в управлении финансами более активны предприятия, нуждающиеся в стабилизации и создании условий для динамичного развития, и, напротив, в убыточном бизнесе, характеризующемся теми же оценками проблем в управлении финансами и необходимости новаций, только на двух предприятиях имеются готовые к внедрению финансовые технологии.

Многие финансовые технологии малых предприятий определяются, в первую очередь, именно наличием и «качеством» связей предприятия. К числу таких технологий безусловно можно отнести, к примеру, частный кредит. Отметим, что когда мы говорим о связях предприятия, речь, в большей мере, идет о личных связях его директора, владельца [12].

Сформируем состав связей современной потребительской кооперации на примере ПК «Советское РайПО» в республике Марий Эл на основе экспертного опроса руководящего состава организации (рис.1).



**Рисунок 1. Распределение связей ПК «Советское РайПО» по важности влияния на его устойчивость и перспективы развития**

Характеризуя данный состав связей, определяющих устойчивое положение и перспективу развития предприятия, можем отметить, что руководством были заметно выделены связи с потребителями и с поставщиками. Ценность связей в фондах поддержки малого и среднего предпринимательства и с местными властями свидетельствует о высокой значимости для них государственной поддержки. Несмотря на невыгодные условия кредитования, связи в банках рассматриваются как основа устойчивого положения. Возможности минимизации издержек (или угроз), связанных с налогообложением и «комиссионными» криминальным

структурам, проявляется в существенности связей в налоговых и правоохранительных органах.

Очевидно, что руководство российских предприятий все еще предпочитает заострять свое внимание на вопросах оказывающих очевидное влияние на результаты хозяйственной деятельности, так сказать непосредственно связанные с получением дохода, тогда как полнота технологий управления финансами подразумевает возможность воздействовать на результаты деятельности с помощью самых различных рычагов и механизмов, реализуемых сразу по нескольким направлениям финансовых отношений современной организации. Таким образом, можно констатировать сознательное сокращение воздействия на объект управления вследствие применения ограниченного объема управленческих технологий в сфере управления финансами организаций.

#### **Использованные источники:**

1. Ваши финансы в ваших руках. – [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <http://offshore4you.info/zadachi-upravleniya-finansovymi-resursami>
2. Директорский форум (ДФ) – постоянно действующий научно-практический семинар при Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Новосибирск. Участники Форума – 25–30 топ-менеджеров предприятий Новосибирска, Барнаула, Новокузнецка
3. Комаров В.Ф. Управленческие имитационные игры. Новосибирск: Наука. Сиб. Отделение, 1989. 272 с.
4. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. М.: ИНФРА-М, 2010. 344 с.
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
6. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: (Практический опыт и рекомендации) М.: Экономика, 2006. 127 с.
7. Системы технологий: Учебное пособие / Дудко П.Д., Пономаренко В.С., Тимонин А.М. Харьков: ООО «Издательство «Бурун Книга», 2003. 336 с.
8. Смирнов Э.А. Управленческие технологии как объект функционального аудита // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 5. С. 95-104.
9. Софронова О.Б. Адаптация зарубежных технологий управления в российских компаниях // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Сер. 8. 2013. Вып. 2. С. 57-71. © Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), №4(12), 2012. [www.sisp.nkras.ru](http://www.sisp.nkras.ru)
10. Стратегическая гибкость / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., Нил Д. О. [Пер. с англ.] СПб.: Питер, 2005. 381с.
11. Стратегическая гибкость / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., Нил Д. О. [Пер. с англ.] СПб.: Питер, 2005. 381с.
12. Финансовые технологии в малом предпринимательстве / TACIS Project SMERUS 9501, авторы Т.Алимова, Ю.Симачев, А.Кокорев, Р.Янбых, Г.Ермилова), 2007 г., с.41

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.  
профессор*

*Лях А.Ф., к.э.н.  
доцент*

*Новосибирский государственный  
архитектурно-строительный  
университет (Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

## **К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПОСЛЕДСТВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Аннотация:** рассматривается опыт и тенденции реформирования сферы ЖКХ в различных регионах России. Показано, что основной источник модернизации объектов данной сферы – частный капитал.

**Ключевые слова:** государственное регулирование рынка жилищно-коммунальных услуг, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), реформирование сферы ЖКХ, тенденции модернизации ЖКХ.

О проблемах в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) мы слышим практически каждый день из всех источников СМИ. Нет единого мнения о том, кто и как должен содержать объекты ЖКХ, в каких направлениях и за счет каких средств развивать отрасль. Жилищно-коммунальное хозяйство Российской Федерации, на протяжении 20 лет находящееся в стадии реформирования, до сих пор остается зоной повышенных социально-экономических и политических рисков. Мы получили собственников недвижимости, у которых пока нет ответственности за состояние принадлежащих им объектов.

Реформирование сферы ЖКХ – обязательный этап развития практически любой страны. В последние десятилетия реструктуризацию ЖКХ проводят более 100 стран мира [1]. Реформирование отрасли в нашей стране было призвано решить многие проблемы, тем не менее результаты происходящих изменений далеки от идеала, и ситуация продолжает усугубляться. Проблемы отрасли известны и неизменны на протяжении уже многих лет: неразвитость рыночных структур, высокая степень износа основных фондов, хроническое недофинансирование, низкое качество производимых услуг, рост тарифов, превышающий темпы инфляции, но не решающий финансовых проблем предприятий отрасли.

Данные Росстата характеризуют отношение пользователей жилой недвижимости к осуществляемой эксплуатации [2]:

- 40,5 % респондентов при опросе указали на третью по значимости проблему в своем населенном пункте «Плохая организация работы жилищно-коммунальных служб»;

- 60,2 % респондентов при опросе оценили состояние занимаемого ими жилого помещения как плохое или удовлетворительное, 39,8 % – как



хорошее или отличное.

ЖКХ – это одна из немногих сфер, где необходимо государственное регулирование рынка жилищно-коммунальных услуг, в частности в силу того, что рынок относится к социально-значимому типу рынков (поскольку жильё и коммунальные услуги – это блага первой жизненной необходимости для всех без исключения граждан страны), а также данный рынок изначально создается государством, следовательно, – это организуемый конкурентный рынок, а не спонтанно возникший, уровень и тип его конкурентной среды определяется государством.

Обобщая опыт российских регионов, ожидаемые результаты реформирования ЖКХ можно рассмотреть с трех позиций:

▲ с позиций государства – необходимо снижение государственных и муниципальных расходов по финансированию отрасли ЖКХ, а также обеспечение устойчивого функционирования ЖКХ, что будет являться составляющей социальной безопасности граждан и стабильности в регионе;

▲ с позиций собственника жилья – достижение лучшего соотношения качества и стоимости жилищно-коммунальных услуг. Качество и стоимость зависят от состояния жилищного фонда, наличия и состояния коммунальных объектов, от уровня конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг, от активности и психологической готовности собственников и пользователей жилья к реформам в сфере ЖКХ;

▲ с позиций смежной отрасли «строительство» – обеспечение преемственности в создании и воспроизводстве жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства, что позволит проводить модернизацию в этой сфере и повлияет на качество и стоимость жилищно-коммунальных услуг.

Опыт Новосибирских предприятий и исследования авторов [2] позволяют выделить намечающиеся тенденции развития ЖКХ:

– повышение инвестиционной привлекательности сферы ЖКХ и преодоление инфраструктурного кризиса посредством реализации целевых программ создания и развития коммунальных объектов;

– совершенствование системы управления и эксплуатации жилищного фонда посредством развития конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг;

– создания эффективной системы использования ресурсосберегающих технологий и мотивации потребителей к рациональному потреблению услуг ЖКХ;

– совершенствование системы оплаты содержания жилья и коммунальных услуг посредством тарифного регулирования деятельности организаций коммунального комплекса и обеспечения участия потребителей в формировании требований к качеству услуг и цен на них;

– обеспечение социальной защиты населения посредством повышения уровня правовой культуры в сфере ЖКХ.

Следует ожидать, что развитие ЖКХ в соответствии выявленными тенденциями позволит в итоге достичь целей реформирования данной отрасли и выйти на качественно новый уровень жилищных отношений.

Применяемые в качестве пилотных проектов схемы государственно-частного финансирования сферы ЖКХ пока свидетельствуют о том, что наиболее действенным при реформировании является частный капитал.

Основным направлением для развития ЖКХ является привлечение частного капитала для проведения комплексной модернизации и перевооружения. В настоящее время высокий уровень операционных и инвестиционных рисков, обусловленный существенным износом инженерной инфраструктуры, делает непривлекательным рынок предоставления коммунальных услуг для частных инвестиций, отрицательно влияет на приход новых предпринимателей. Анализ большинства инвестиционных проектов, направленных на развитие ЖКХ, показал, что в большей степени они направлены на наращивание мощностей и в меньшей – на замену изношенных фондов. Низкий уровень внешних и внутренних инвестиций не обеспечивает своевременного выполнения капитального ремонта основных фондов организаций ЖКХ и приводит к дальнейшему снижению надежности работы коммунальных систем [2].

Значительные улучшения в жилищно-коммунальной системе последуют также после создания развитой конкурентной среды. По мере развития рыночной конкуренции меняются задачи государственной политики от непосредственного восполнения «провалов рынка» до создания благоприятных условий конкурентной среды и формирования институциональной базы современного предпринимательства [3].

Жилищно-коммунальное хозяйство – это отрасль, результаты которой имеют локальный характер, соответственно ситуация в отрасли ЖКХ в разных регионах и городах может кардинально различаться. В результате исследования специфики реформы сферы ЖКХ в регионах РФ выявлено следующее [4]. Благополучные регионы с развитой рыночной инфраструктурой и доходными бюджетами муниципальных образований имеют возможность дотировать сферу ЖКХ и сдерживать ее перевод на самофинансирование. Регионы, потерявшие в результате проведения экономических преобразований экономический потенциал, имеющие сложную социальную обстановку, вынуждены более быстрыми темпами осуществлять перевод сферы ЖКХ на самофинансирование даже в условиях низкой платежеспособности основного потребителя (населения).

#### **Использованные источники:**

1. Мартынова А.А. Основные методы управления системой жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/42/5120/>. – Загл. с экрана (дата обращения 16.10.2015г.).
2. Лях А.Ф. О реформировании жилищно-коммунального хозяйства / А.Ф. Лях // Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях

нового технологического уклада : материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой памяти заслуженного экономиста России доктора экономических наук, профессора Р.М. Гусейнова, 26-27 ноября. – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2015. – С.232-239.

3. Очеретяная Д.В. Условия формирования конкурентной среды на рынке ЖКХ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/4/ocheretyanaya.pdf>. – Загл. с экрана (дата обращения 16.10.2015г.).

4. Аракелян А.О. Институциональные проблемы развития сферы жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/demografiya/item/153-2011-03-22-12-56-52>. – Загл. с экрана (дата обращения 16.10.2015г.).

*Иващенко В.И., к.ист.н.  
доцент*

*кафедра философии и социально-гуманитарного образования*

*Капранов Г.А., к.п.н.  
доцент*

*кафедра педагогики*

*Школа педагогики ДВФУ*

## **О ВЛИЯНИИ КОНФУЦИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ КИТАЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается основополагающая роль Конфуция в создании классической китайской системы воспитания и обучения. Признание потенциальной доброты человеческой природы определило решающую роль воспитания в становлении китайской системы образования.

**Ключевые слова:** природа человека, эгалитарно-демократический принцип равных возможностей, идеалы «цзюнь-цзы» - благородного мужа, приоритет нравственного воспитания, традиционное уважение к учителю.

**Annotation.** The article discusses the fundamental role of Confucius in creating classical Chinese system of education and training. The recognition of the potential goodness of human nature determined the decisive role of education in the development of China's education system.

**Key words:** human nature, egalitarian-democratic principle of equal opportunities, the ideals of "chun-tzu" - a noble man, the priority of moral education, traditional respect for the teacher.

Понимание исторического и общественного развития государства не может быть полным без осмысления генезиса развития образовательной системы, тесно связанной с принятыми в обществе ведущими философскими идеями. Глубинное исследование философии образования Китая неразрывно связано с исследованием философского учения Конфуция (551-479 г. до н.э.) – великого древнекитайского мыслителя, создавшего оригинальное учение,

возможно первого профессионального Учителя в истории китайского общества. Конфуций жил и творил в эпоху Чжаньго (сражающихся царств), которая была одной из самых трагических в жизненной судьбе китайского народа. Потрясенный смутой и междоусобными войнами, происходившими в окружающем его обществе, он настойчиво искал выход и пути умиротворения китайского общества. В конечном счете, он пришел к выводу о том, что преодоление смуты и конфликтов в стране возможно на основе возврата народа, страны на путь Истины, под власть Неба (Дао), на основе уважения мудрости древних китайских правителей – праведников, восстановления принципа сыновней почтительности, уважения к старшим (сяо). Личность Конфуция с её великими замыслами наложила существенный отпечаток на характер, роль и функции созданной им школы и впоследствии на всю систему традиционного китайского образования и воспитания. Школа под руководством Конфуция была первым частным заведением в истории Китая, ибо до её появления организацией обучения населения занималось только государство. Это сугубо личная инициатива Конфуция, вдохновленного великой идеей умиротворения и возрождения страны, имела судьбоносное значение для становления и развития китайской культуры и цивилизации. Учение Конфуция и его школа сыграли роль культуuroобразующего ядра в становлении китайского народа и цивилизации. Школа Конфуция выступала в качестве своеобразной модели китайского общества и живого наглядного примера лучшего правления.

Конфуций выступает в китайской культурной традиции не просто моралистом, политиком, но прежде всего как великий гуманист. Его исходной мировоззренческой установкой была глубокая вера в человеческую личность, в неисчерпаемые способности человека к самосовершенствованию. Антропоцентризм является важнейшей темой в истории китайской философско-педагогической мысли. Конфуцием были заложены идейно-теоретические предпосылки и подходы для постановки решения одной из фундаментальной проблем, связанной с определением природы человека («син»). Принципиальное значение имеет утверждение Учителя, изложенное в «Луньюе» о том, что «природа каждого с другим сближает, привычка друг от друга отдаляет» (1). По мнению известного востоковеда А.И.Кобзева «в этом высказывании заключена мысль о единстве человеческой природы и её нейтральности по отношению к добру и злу, которые овладевают человеком под влиянием внешних обстоятельств» (2). Признание потенциальной доброты человеческой природы Конфуцием обусловило особую значимость процесса социализации и прежде всего обучения и воспитания как важнейших факторов формирования высоких моральных и нравственных начал человека. Кроме того, доминирование идеи доброты человеческой природы в конфуцианстве заключало в себе мировоззренческие основы для исторического оптимизма относительно судеб китайской цивилизации и превращение конфуцианства в господствующую официальную идеологию. Как отмечают отечественные

исследователи А.И. Кобзев и Л.С. Переломов педагогическая концепция Конфуция «строилась на эгалитарно-демократическом принципе равных возможностей – «обучения в независимости от рода» занятия обучаемого и предполагала минимальную плату – «связку сушеного мяса» (3). Конфуций сам происходивший из обедневшей родовитой семьи, собственным примером вселял уверенность в своих учеников в реальную возможность стать учеными и чиновниками. По замыслу Конфуция его школа должна была готовить из наиболее способных учеников будущую правящую элиту, которая должна прийти на смену старой аристократии. Конфуций отстаивал принцип равных стартовых возможностей, являвшийся одним из принципов меритократии – выдвижения наиболее способных и мудрых на достойные посты. Новаторский характер педагогической доктрины Конфуция, основывавшейся на фундаментальном принципе общедоступности образования для всех простых людей, способствовал преодолению элитарного характера образования в древности «Шу цзин», когда речь шла, прежде всего, о мудрости правителя. Принцип общедоступности образования, способствовавший усвоению комплекса нравственных и моральных правил и норм, сыграл важную роль в этногенезе китайского народа в эпоху Хань.

В научной литературе длительное время идет дискуссия по поводу оценки характера конфуцианского учения. Вполне обоснованным, по нашему мнению, является вывод о том, что конфуцианство представляет собой этико-социо-политическое учение. В нем отличительным признаком человека от других живых существ является наличие морального сознания, способности к самосовершенствованию. Человеческая идентичность по своей природе является плюралистичной и разнообразной. Если согласно определению сущности человека данного древнегреческим философом Аристотелем человек есть животное общественное, то определение Конфуцием человеческой сущности в качестве существа нравственного является более уважительным и доверительным по сравнению с определением Аристотеля. Формирование, культивирование человечности (жэнь) в человеке считалось возможным в конфуцианстве через изучение письменных текстов.

Конфуций с детства отличался редким даром – любовью к знаниям и неустанным стремлением к познанию, склонностью к обучению. Он буквально исповедовал культ знания. Несмотря на разнообразие, освещаемых в «Лунъюе» тем по различным вопросам политики, философии, этики, образования, в трактат объединяет общая «идея самосовершенствования личности, в основе которой лежит процесс приобщения с помощью образования и общения с себе подобными к высокой духовной культуре (вэнь)» (4). И само название первой главы «Лунъюя» носит символический характер, ибо свидетельствует о любви Учителя к знанию и совершенствованию. Ему принадлежит приоритет в разработке нового направления в китайской философской мысли, связанной



с осмыслением природы знания, познания, то есть эпистемологии. В «Луньюе» приводятся самые различные определения понятия знания Конфуцием, которые в своей совокупности конкретизируют его представления о содержании, значении знания в китайской системе образования.

Что касается методики обучения, то Конфуций высказал идею вдумчивого размышления и углубленного чтения: «напрасно обучение без мысли и опасна мысль без обучения» (5). Он считал важным для учеников избегать крайностей в процессе приобретения знания и необходимости следовать правилу золотой середины, то есть соединять учение с самостоятельным размышлением. Многие поколения китайцев, которые изучали трактат «Луньюй» наизусть, видели в этой идеи Конфуция ключ к плодотворному обучению. Российский исследователь педагогического наследия Конфуция В.З.Клепиков пишет, что «обучение и воспитание происходило в процессе непринуждённых свободных бесед, часто носивших эвристический характер. Конфуций наблюдал за своими учениками и изучал их, постоянно находился с ними в контакте, проводя занятия даже во время странствий» (6). Наряду с принципом обретения знания другим важным теоретико-методологическим подходом Конфуция был принцип облагораживания личности. Как отмечает один из ведущих отечественных исследователей истории китайской педагогики Н.Е. Боровская специфической «чертой традиционной китайской системы образования, где доминировала конфуцианская философская мысль, была приоритетность нравственного совершенствования, включавшего выработку этических норм и самосовершенствование» (7). Конкретное знание «чжи» стояло в педагогической доктрине Конфуция ниже по сравнению с понятием «жэнь», связанного с определением нравственных требований. Принцип облагораживания личности лежал в основе воспитательной концепции Конфуция. Достижение гуманности являлось целью учебно-воспитательного процесса. Принцип облагораживания личности и принцип приобретения знания выступают в строгом единстве в конфуцианской педагогике и составляют её сердцевину. В своей педагогической деятельности Конфуций учитывал индивидуальные способности учащихся.

Идеи Конфуция о природном равенстве людей и общедоступности образования были необходимым, но недостаточным условием для осуществления главной цели – достижения социальной гармонии и Порядка в китайском обществе. Для преодоления смуты и прекращения междоусобиц необходимо было с точки зрения Конфуция, чтобы государством управляли наиболее лучшие, достойные люди. Для достижения этой цели Учитель стремился сочетать эгалитарные идеи с принципом социальной иерархии. Конфуций приложил много усилий и времени для разработки ответа на ключевой вопрос о надежных критериях отбора наиболее достойных людей для управления. Опираясь на принцип меритократии, известный ещё в Шу цзине, он обстоятельно разработал идеал благородного мужа – цзюнь цзы

(буквально «сын правителя», т.е. «благородный»). Осмысливая характерные черты типа мудрости, соответствующего задачам своей эпохи, Конфуций опирался на культурное наследие древних сакральных мудрецов. Рационализм, практицизм мышления и подхода Конфуция к формированию идеала цзюнь цзы явился для него основой для осуждения, критики, неурядиц, междуусобиц и всякого рода зла смутного времени, в котором ему пришлось жить. Причины зла, несовершенства в современном ему обществе Конфуций усматривал в невежестве, забвении правителями и правящей элитой мудрости древних, в оскудении религиозного благоговения перед Небом, заветами сакральных правителей, в нарушении правил и норм традиционного религиозного ритуала. Конфуций любя мудрость древних, создавал своё этическое учение, в том числе новый идеал цзюнь цзы, лелея старое и благоговей перед ним. Поэтому он считал, что первоочередной целью и задачей цзюнь цзы является познание велений Неба и усвоение мудрости древних легендарных правителей Яо, Шуня и других. Как отмечает российский востоковед И.И. Семененко Конфуций, по сути, «расширял небесную семью, вводя в неё тех, кто мог считаться благородным мужем исключительно по своим достоинствам» (8) и способностью к самосовершенствованию. Определяя необходимые качества и свойства цзюнь цзы, Конфуций учитывал контекст своей эпохи, опираясь на мудрость древних. Он исходил из принципа уместности, а не из абстрактной преднамеренности, то есть определял тот необходимый минимум знания, который был необходим для формирования сознания и поведения цзюнь цзы в различных конкретных ситуациях. Считая, что религиозный ритуал составляет основу всех общественных и нравственных норм и правил, Конфуций придавал ему абсолютное значение. Одним из проявлений религиозного ритуала был принцип сяо - сыновьей почтительности, уважение к родителям и старшим. Этот принцип является в конфуцианской традиции, самым эффективным и действенным методом управления страной («го цзя» – государство-семья). Благородный муж - цзюнь цзы должен заботиться прежде всего об обретении сяо, ибо оно является корнем, источником усвоения истинного пути, человеколюбия «жэнь». В основе «жэнь» лежит общечеловеческий моральный принцип: «чего не желаешь себе, не делай и другим». В поведении благородного мужа человеколюбие «жэнь» проявляется в справедливом отношении к людям, в исполнении долга и искренности. Этическое учение Конфуция было пронизано единым космическим, небесным смыслом. Этот высший смысл заложен и в категории «жэнь», в которой сочетается весь комплекс этических понятий и категорий конфуцианства. Вся жизнь Конфуция была наглядным примером проявления человеколюбия, самоотверженного служения людям.

Уважение к учителю является общей традицией для национальных культур многих народов. Но именно в древнекитайской философии и педагогике высокая роль учителя в обществе получила теоретическое обоснование. Всестороннее осмысление руководящей роли учителя в

обучении и воспитании народа представляет собой важную часть конфуцианской педагогической системы. Как отмечается в коллективном труде современных отечественных китаеведов, посвященном изучению духовной культуры Китая, «почтение к учителю ставилось в один ряд с такими категориями как почитание Неба, «благородного мужа», старших в роде» (9). Проявление искренней любви к учителю было в китайской традиции одной из норм соблюдения ритуала. Высокий социально-политический статус Учителя в обществе, его ведущая роль в воспитании и обучении народа, в усвоении велений Неба обусловили необходимость неустанного самосовершенствования наставников в процессе просвещения учащихся. Сам Конфуций не абсолютизировал своего авторитета и уровня знаний. Он считал, что возможно и необходимо Учителю учиться у учеников и простых людей. Принцип взаимообучаемости учителя и учащихся был составной частью традиционной китайской педагогики. Взаимоуважение учителя и учеников, почтение к Учителю со стороны учащихся и отеческая забота его об учениках способствовали успешному постижению истины в процессе их совместной деятельности.

Последний период своей жизни Конфуций посвятил сохранению и передачи культурного наследия древности. Бессмертным вкладом Конфуция в развитие культурной традиции Древнего Китая было составление им шести классических канонов – «И цзин» («Книга перемен»), «Ши цзин» («Книга песен»), «Ли цзин» («Записи о ритуале»), «Юе цзин» («Книга музыки»), «Шан шу» («Книга документов»), «Чунь цю» («Весна и осень») (10).

Одним из главных условий мирного возрождения КНР на рубеже XX-XXI веков явилось превращение воспитания и образования населения в общегосударственное и общенародное дело и его развитие на основе традиционных конфуцианских ценностей. Культурное наследие Конфуция стало в современных условиях общечеловеческим достоянием. В учении Конфуция гармонически сочетаются общечеловеческие и национальные идеи, духовно-нравственные идеалы. И для нашей страны, по-нашему мнению, весьма актуальными и своевременными являются многие заветы первоучителя китайского народа. В условиях перехода России к рыночной экономике, сопровождающегося коммерциализацией образования и превращения культуры, знания в товар, платные услуги, как никогда актуальное значение имеет конфуцианский принцип приоритета нравственного воспитания над экономическими и другими внешними факторами. Превращение культуры и знания в современной рыночной экономике в товар нарушает принципы истинного гуманизма общедоступности образования, ибо ведет к общественной дисгармонии и неравенству. В условиях угрозы насильственной вестернизации национальных культур и их унификации особенно важное значение приобретает завет Конфуция о том, что только опора на отечественные традиционные духовные ценности и формирование единого нравственно ориентированного образовательного пространства позволяет сохранить

культурную самобытность народов и их самостоятельность, суверенитет.

**Использованные источники:**

1. Конфуций. Изречения. Москва: Эксмо, 2014. – с.162.
2. Кобзев А.И. Проблема природы человека в конфуцианстве (от Конфуция до Ван Янмина)//Проблема человека в традиционных китайских учениях. Изд-во «Наука». Москва, 1983.- с.208.
3. Китайская философия. Энциклопедический словарь. Москва «Мысль», 1994. – с.152.
4. Переломов Л.С. Конфуцианство и легизм в политической истории Китая. Изд-во «Наука», 1981. – с.65.
5. Конфуций. Изречения. Москва: Эксмо, 2014. – с.68.
6. Клепиков В.З. Конфуций – выдающийся педагог Древнего Китая. «Педагогика» №3, 2001. – с.77.
7. Боровская Н.Е. Система образования с китайской спецификой. Народное образование №7, 2003. – с.38.
8. Семенов И.И. Загадка Конфуция// Конфуций. Изречения. Москва: Эксмо, 2014. – с.38.
9. Духовная культура Китая: энциклопедия в 5 т. Пятый том «Наука, техническая и военная мысль, здравоохранение и образование»/ гл. ред. М.Л. Титаренко. – М.: Вост. лит., 2009. – с.558
10. Гэн Хайтянь Конфуцианство и социально-политические процессы в современном Китае. Изд-во ДВФУ (филиал г.Уссурийск), 2012. – с.20.

*Иващенко В.И., к.ист.н.  
доцент*

*кафедра философии и социально-гуманитарного образования*

*Капранов Г.А., к.п.н.  
доцент*

*кафедра педагогики  
Школа педагогики ДВФУ*

**РАЗВИТИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ КОНФУЦИЯ ЕГО  
ПОСЛЕДОВАТЕЛЯМИ ДО НАЧАЛА 20 ВЕКА**

Учение Конфуция, ставшее базовой основой китайского образования, получило дальнейшее развитие в работах его учеников. Классический труд, где нашли отражение педагогические взгляды Конфуция, — это трактат “Беседы и суждения” (“Лунь юй”), в нем воспроизведены беседы философа с учениками. Начиная со II в. н. э. трактат был обязательным для заучивания наизусть в китайской школе. Приведем некоторые изречения из этой книги, определяющие высокое назначение, принципы воспитания и обучения: “Учиться и не размышлять — напрасно терять время, размышлять и не учиться — губительно”, “Если не можешь совершенствоваться сам, то как ты сможешь совершенствовать других людей?”, “Учиться без пресыщения”, “Учиться и время от времени повторять изученное”. Последователями Конфуция на протяжении четырех веков был составлен трактат “Книга

обрядов” (IV-III вв. до н.э.). Особое место в истории древнекитайской философской и этико-политической мысли занимает трактат - «Ли цзы». В его разработки принимали участия ученики и последователи Конфуция. В этом энциклопедическом труде, состоящем из 49 глав, был обобщён многовековой опыт развития древнекитайской философии в целом, и конфуцианства в частности. Трактат «Ли цзы» был создан в эпоху правления династии Хан, когда конфуцианство стало господствующей государственной идеологией. Основные идеи и принципы, изложенные в нём, определили основные парадигмальные черты китайской цивилизации и перспективы её развития на много веков вперёд. Центральной идеей трактата является утверждение о том, что ритуал – ли есть основа порядка в обществе и государстве. Изучение текста «Ли цзы» было обязательным условием как классического конфуцианского воспитания, так и успешного продвижения вверх по социально-иерархической лестнице.»[1]. Особый интерес для нашего исследования представляет 18-я глава, которая целиком посвящена вопросам, воспитания, обучения и образования в целом и роли учителя в обучении учеников. Именно учителя в процессе воспитания и обучения формировал и развивал способности учеников, разъясняя им сути норм и правил добродетельного поведения, способствуя тем самым становлению высоконравственных, мудрых и совершенных людей «Цзюнь цзы». Отмечая высокий статус учителя в древнекитайском обществе китаевед А.С.Васильев подчёркивал, что «даже сын Неба уважает учителя и не заставляет его стоять лицом к северу (т. е. в почтительной позе по отношению к сидящему лицом к югу правителю)» [2].

Большую роль в сохранении и развитии учений Конфуция внес выдающийся мыслитель, педагог Мэн-цзы (372-289). Его не зря называли «вторым совершенномудрым». Мэн-цзы сумел ответить на вызовы эпохи, защитив и углубив основные идеи и принципы Учителя. Он выступил против взглядов Ян Чжуна и Мо Ди, предложивших асоциальный гедонизм и равновеликую любовь, что могло привести к отрицанию отцов и правителей. Мэн-цзы, будучи ученым теоретиком, разрабатывавшим этико-политические идеи, стоял выше политиков, правителей-практиков. Его одноименный трактат «Мэн-цзы» был включен в конфуцианский канон. Это произведение представляло собой собрание бесед философа с различными правителями. Задача формирования гуманных и добродетельных правителей «ванов» была одной из основных проблем над которой работал Мэн-цзы. Достижение блага народа выступало в качестве главной цели правящего сословия в концепции Мэн-цзы. У правителя – считал Мэн-цзы – две главные обязанности: накормить людей и обучить, воспитать их, наставить на путь истинный [3]. Для воспитания обеспечения народа мыслитель предлагал, опираясь на древний практический опыт, создать систему школ и дома для заботы о людях старшего поколения. Добрые наставления правителя могут помочь гуманному человеколюбивому правителю привлечь к себе сердца подданных. Следуя идеям Конфуция, Мэн-цзы считал, что равнение на



примерные образцы мудрых правителей Яло и Шуня, опора на их заветы, и следование понятиям «жень» и справедливости должны были определять действия правителей согласно концепции Мэн-цзы. Свою программу обучения и воспитания народа Мэн-цзы основывал на всесторонне развиваемой им идеи о врожденной доброй природе человека. Доброту он рассматривал как естественное прирожденное качество человека, а зло как социальное явление, обусловленное бедами жизни и плохим, дурным воспитанием. сострадающее и чистое сердце человека, по мнению Мэн-цзы «считал Мэн-цзы – включает в себя человечность – жень, основанную на чувстве внутреннего долга справедливость – и, твердое сознание необходимости руководствоваться ритуализованными нормами – ли, четкое знание, умение отличать истину от лжи (чжи). Принципиальное значение имеет то первостепенное положение, которое занимает в этом моральном кодексе Мэн-цзы основная этическая категория «жень» (человеколюбие) по сравнению с понятием «чжи» (конкретное знание). Это свидетельствует о незыблемости конфуцианской традиции приоритета нравственного совершенствования, воспитания перед обучением и усвоением конкретных знаний. Развивая и углубляя идею о врожденной доброте человека Мэн-цзы пришел к выводу, что мудрость и любая мысль может быть только этической, связанная с добром, другими словами гений и злодейство не могут быть совместны.

Конфуцианская доктрина воспитания и образования постоянно развивалась на протяжении многих столетий. Неортодоксальный конфуцианский мыслитель Сюнь-цзы (313-238) отличался самостоятельным и реалистическим подходом к разработке своих этико-политических идей. Он сумел заложить идейные основы для утверждения конфуцианства в качестве государственной идеологии древнего Китая. Сюнь-цзы вступил в спор с Мэн-цзы, заявив о том что человеку присуща злая и порочная природа. Поэтому для исправления и обуздания природных инстинктов людей и преобразования человека «нужны целенаправленные усилия, воспитание и обучение, воздействие норм – ли, внутреннего долга и внешнего принуждения». В этой связи в первых главах своего одноименного трактата «сюнь-цзы» подробно и системно раскрывает вопросы, касающиеся воспитания и обучения человека. Для достижения совершенства и статуса добродетельного цзюнь-цзы требовалось усвоить мудрость древних и практику ритуалов, непрерывно совершенствовать свои знания. Особое значение сюнь-цзы придавал выработке у учеников умение учиться и притворять полученные знания в жизненные поступки. Важное внимание он обращает на воспитание и уважение к учителю, на поддержание тесного общения и диалога учеников с наставником и подражание ему. Стремление к самосовершенствованию было доминирующим качеством для тех, кто стремился к идеалу. Сюнь-цзы обратил особое внимание на формирование учеников искусству смирять свои инстинкты и нравы с помощью гармонии для достижения золотой середины. Таким образом, он

сделал вполне обоснованный и логичный вывод о том, что именно этико-политическая социализация, прежде всего воспитание и обучение человека является решающим средством преодоления злой природы человека и формирование у него добрых начал.

Дун Чжуншу (190-120), названный «Конфуцием эпохи Хань» сыграл важную роль в развитии конфуцианского учения. Благодаря его усилиям в Китае в эпоху Хань бала введена система сдачи государственных экзаменов, основанных на знании конфуцианских канонических текстов (кэ цзюй). Она представляла собой важный социально-идеологический путь подготовки чиновников, просуществовавший до начала 20 столетия. Заслугой Дун Чжуншу является реформирование и обогащение им конфуцианство новыми теоретическими представлениями, что способствовало превращению его в официальную идеологию императорского Китая. Важное значение в возвышении статуса и авторитета конфуцианства способствовало в частности развитие Дун Чжуншуном политико-административного аспекта в многогранном содержании конфуцианского учения, связанного с возвышением и сакрализацией личности правителя, связанного с Небом, приближённого к Дао и дэ и ответственного за благосостояние общества и воспитание народа. Творческий гений Дун Чжуншу проявился в плодотворном решении им одной из фундаментальных проблемы конфуцианства, касающейся осмысления индивидуальной природы человека. Обобщая накопленный опыт китайской философской мысли, Дун Чжуншу вводит в конфуцианскую доктрину ряд новых идеи. Он отмечает, неоднородный, разнокачественный характер человеческой природы, которая делится в соответствии с универсальным дуализмом сил Инь и Ян «на добротворную (Ян) природу и злотворную(инь) чувственность(цин)»[3]. Далее, Дун Чжуншу первым в истории китайской мысли начинает трактовать идею доброты человеческой природы(син) как её потенциальное состояние (шан чжи), актуализируемую с помощью обучения и воспитания. И наконец он вводит принцип относительности – добра(шан) как атрибута человеческой природы, отмечая различные степени доброты у «совершенномудрых» и «средних людей». Как считает А.И.Кобзев, признание актуальной нейтральности изначальной человеческой природы сближает позицию Дун Чжуншу с позицией Конфуция, оценка её как потенциально доброй- с позицией Мэн-цзы, а упор на социализацию как на фактор формирования доброго начала в человеке- с позицией Сюнь-цзы [4]. Таким образом Дун Чжуншу внёс большой вклад формирование целостного представления о природе человека, существенно углубив конфуцианское учение.

Истоком и фундаментом традиционной китайской системы образования и воспитания является семья. Одним из родоначальником теории семейного воспитания и обучения является Янь Чжи Туй (531-595гг.)- известный древний китайский учёный педагог, историк, литератор. Ему принадлежит заслуга в области разработки целостной теории семейного

воспитания и обучения в древнекитайском обществе. Воспитание в семье на протяжении всей истории китайской цивилизации играло основополагающую роль в формировании подрастающего поколения. Школу семейного воспитания в Китае проходили все дети, и тем самым преодолевался ограниченный, узкий характер государственной системы учебных заведений в Древнем Китае, в которой обучалось малое число детей. свои оригинальные идеи и положения в области семейного воспитания и обучения Янь Чжи Туй изложил в главной работе «Янь Ши Цзя сюнь» («Патриархальные порядки семьи Янь»), состоящей из 20 разделов. Развивая конфуцианское этическое учение, Янь Чжи Туй на основе анализа и обобщения большого исторического и жизненного опыта сформулировал принципиальные идеи и методы семейного воспитания и обучения. Его книга считается первым главным учебником в сфере семейного воспитания в традиционной китайской культуре. Раскрывая свои взгляды, Янь Чжи Туй подчеркивал, что именно дошкольное образование является наиболее благоприятным периодом для воспитания и обучения детей. Именно в самом раннем возрасте дети наиболее восприимчивы и способны легко усваивать знания, традиции и обычаи народа. Эту мысль Янь Чжи Туй стремился донести в своей книге до всех родителей. Особое значение в семейном воспитании Янь Чжи Туй придавал проблеме усвоения детьми родного языка. Он впервые в истории китайской философско-педагогической мысли подчеркнул основополагающее значение языкового обучения детей[5]. Он определил ряд конкретных рекомендаций родителям, объясняя им, что необходимо изучать общенациональный язык, а не диалекты. До сих пор многие советы и положения Янь Чжи Туя имеют важное значение для родителей. В области морального воспитания, по мнению Янь Чжи Туя, формирование у детей чувства уважения и почитания родителей, старших и предков (сяо) является первым и основным жизненным шагом. Он считал, что наиболее лучшим путём морального воспитания детей должен быть пример жизненного поведения старших поколений. Одним из ключевых вопросов в области семейного воспитания было, с точки зрения Янь Чжи Туя, достижение гармонического сочетания строгого отношения к детям со стороны родителей в процессе обучения с любовью к детям. Только этот принцип мог обеспечить наиболее плодотворные педагогические результаты и избежать крайностей и неудач в воспитании. Педагогическое учение Янь Чжи Туя получило своё дальнейшее развитие в трудах китайских учёных-педагогов Юань Цая, сы Ма Гуана и других.

Большой вклад в китайскую педагогическую мысль, в философию образования китайского средневековья внес выдающийся китайский мыслитель-гуманист Хань Юй (768-824). Хань Юй продолжил идеи Конфуция, Мэн-цзы и Сюнь-цзы и создал на основе их идей собственную философскую систему, в которой главным началом положил человеколюбие (жэнь). Два основополагающих трактата Хань Юя «О пути (Юагь Дао)» и «О

продвижении в учении» включали в себя центральную мысль о том, что суть учения (образования) не в рассуждении, а в действии. Практическая направленность образования и обучения должно прежде всего давать из индивида человека. Гуманность-главный принцип педагогики Хань Юя. В столице Танской империи была Высшая школа, в которой преподавал Хань Юй. Высшая школа (Тайеюэ) включала в себя по сути один факультет - «политических, правовых и моральных наук». Главное направление в педагогической деятельности Хань Юя состояло в обучении студентов нравственности, моральным принципам, которые они могли бы приложить в практической деятельности. В ходе своих занятий Хань Юй стремился принести практическую пользу каждому студенту, научить его правилам человеколюбия и тем самым облагородить его. Хань Юй считал учение Конфуция единственно правильным с точки зрения постижения общественного идеала - сяо кан. Учение Будды и Лао-цзы он считал неприемлимыми или отвечающими лишь частично на вопрос о достижении общественного справедливого идеала. Учения Конфуция, Мэн-цзы и сюнь-цзы Хань Юй считал самыми истинными, видя в них конкретные, а не отвлечённые, идеи о гуманном человеке и построении гуманного общества. В основе учения Хань Юя, как было сказано нами выше, лежит принципиальная идея человеколюбия (Жень). В трактате «О пути» Хань Юй пишет: «Любовь ко всему, это человеколюбие в человеке. Осуществлять человеческое, и при том так, как нужно, - это чувство должного в человеке. следовать такой стезе – это путь человеческий. Иметь всё в себе и не ждать ничего извне – это внутреннее достояние человека»[6] Внутреннее достояние человека – именно в человеколюбии, которое влияет и на науку образования, и на науку управления, и на всякую практическую деятельность, где каждый человек стремится принести пользу и другому человеку и обществу в целом. В своей философско – педагогической системе, как отмечает исследователь китайской философии Н.И.Конрад: «Хань Юй говорил не о Небе (тянь), не о Небесном велении (тяньмин), не о Пути ( дао) – начале бытия, как это делали до него и в его время другие, а о человеке». Человек – вот центр всех философско-педагогических воззрений Хань Юя. Его философия и педагогика основана не на метафизических спекуляциях (как в буддизме), не на отвлечённости или принципе недеяния (как в даосизме), а на человеческом начале в человеке как свойстве его общественной природы. Человеческое начало, по Хань Юю, в человеколюбии, в конкретном действии, приносящем общественную пользу, в морально-нравственном долге человека перед обществом. Педагогическая деятельность Хань Юя и в индивидуальном плане (литературных занятиях) и в общественном плане (в преподавании в Высшей Школе империи Тан) сыграла значительную роль в создании гуманистического идеала средневековой китайской педагогики. Хань Юя по праву считают основателем неоконфуцианства – философско-гуманистического направления китайской средневековой мысли. Имя Хань Юя стоит первым в

педагогике средневекового Китая и первым в списке «Восьми великих людей времени Тан и сунн» в истории Китая.

Важную роль в обновлении и реформировании раннего конфуцианства сыграл знаменитый видный китайский философ и педагог Чжу Си (1130-1200), что позволило преобразовать ранее учение Конфуция и поднять его на более высокую ступень развития-стадию неоконфуцианства. С его именем связано окончательное концептуальное оформление идеи изначательной доброй человеческой природы. Основная категория конфуцианской этики Жэнь получила в космологическом учении Чжу си онтологический статус. До минирования в конфуцианстве этического начала приняло в неоконфуцианстве характер этического универсализма «в рамках которого любой аспект бытия стал трактоваться в моральных категориях, что выражалось с помощью последовательных идентификаций человечности («гуманность»-жэнь, «индивид.» «природа», «сердце») и природных (Небо-тянь, «предопределение», «благодать, добродетель» - дэ сущностей[7]. Согласно этой моральной метафизике неоконфуцианства каждый человек представляет собой нравственное существо способное выбирать между добром-«шань», которое становится абсолютным законом неба-природы (тянь чжи синь) или противиться ему вследствие действия злой, собственной воли индивида . С точки зрения Чжу си только человек из всех природных существ способен нарушить этот закон или добровольно следовать закону своей собственной человеческой сущности, собственного «сердца»(дао-синь), соединенного с «средцем» абсолюта (тянь синь). Таким образом, согласно нравственной философии Чжу Си, каждый человек и общество целом должны стремиться к достижению высшего «тай цзи-состояния», направляя в эту сторону свою сознательную волю субъективно воспринимаемую как осуществление индивидом своего природного «долга». В конце X начале XI веков в средневековом Китае наступил расцвет традиционной культуры и образования. В стране были созданы впервые в истории учебные заведения университетской формы. Важным достижением в развитии образования в Китае в этот период была демократизация системы государственных экзаменов. В результате этой реформы стало возможным участие в их сдачи всех желающих, независимо от их социального положения. Наряду с достижениями обозначились и определенные недостатки в системе образования, в том числе, отрыв содержания обучения от жизненных, практических потребностей китайского общества. В связи с этим, значительная часть китайских мыслителей с целью преодоления застоя в традиционной китайской системе образования считала необходимыми произвести изменение и развитие конфуцианского учения для изжития элементов догматики и схоластики в самом конфуцианском учении. Большую роль в корректировке конфуцианства сыграл Чжу Си.

Опираясь на интеллектуальную и моралистическую традицию своих предшественников (Конфуция, Мэн Цзы, Сюно Цзы, Хань Юя, своих современников братьев Чэн Хао (1032-1085) и Чэн И (1033-1107), Чжу Си



создал философско-педагогическую концепцию знания (познания). Восприняв научную и педагогическую концепцию конфуцианства, Чжу Си одновременно не отступал ни от возвышенных этических и познавательных принципов буддизма с его идеей самосовершенствования и просветления, ни от принципов даосизма с его природосообразностью и естественностью. Главные принципы педагогического учения Чжу Си были конфуцианскими. Это, во-первых, познавательный принцип рационального и интеллектуального познания объектов и предметов окружающей действительности. Во-вторых, это был принцип высокоморальной человечности. Чжу Си объяснял, что первым в педагогике и науке должен быть принцип познания вещей, в вторым принцип означающий для человека «раскрытие добра и подведение себя к истине» [8]. Таким образом первенствующую роль в обучении он уделял познанию, доброта и нравственность занимали по отношению к рационализму и интуитивному познанию второе место- и не подчинённое познанию, а имеющее свою собственную сущность. с точки зрения Чжу Си, познание-это самое первое, а мораль- это самое важное. В педагогической системе Чжу Си много внимание уделяется эмпиризму, опытному знанию на основе познания чувственного мира. Не останавливаясь на эмпиризме, Чжу Си вводит в конфуцианскую педагогику трансцендентное начало. В этом значительное влияние на учение Чжу Си оказал буддизм с его сложной и возвышенной метафизикой и философский даосизм. Эмпирический мир познаётся, по мнению Чжу Си, согласно опыту, а где опыта не хватает, там вступает в действие интуиция. Трансцендентному началу (Дао) соответствует проявление интуиции в своих многообразных формах. В педагогической системе Чжу Си много внимания уделяется идее самосовершенствования познавательной деятельности человека и его морально -нравственных качеств в их неразрывном единстве. Суть самосовершенствования, по Чжу Си, заключается в том, чтобы «сделать своё сердце правым», т.е. раскрыть в себе светлое начало, добро, которое привозит к высшему Добру[9]. Провозглашенные Чжу Си философско-педагогические принципы заложили прочную этическую и гносеологическую основу для философии образования эпохи сун. синолог академик В.М.Алексеев пишет о влиянии Чжу Си на китайское общество и китайскую педагогику: «с XI и до начала XX в. Он являлся неизменным воспитателем всего учащегося китайского юношества, шедшего на государственные экзамены, да и в многомиллионных тиражах основных книг конфуцианства (цзин), царствует всё тот же Чжу Си». Посмертные титулы Чжу Си – Вэнь-Гун и Тай-Ши (Просвещённейший, Величайший Учитель) характеризуют словами современников величие его философско-педагогического дела. Чжу Си был воспитателем всего учащегося Китая на протяжении семи веков. В своей философско-педагогической деятельности Чжу Си следовал стройной системе, т.е. строго систематизировал конфуцианскую мысль, привёл её в строгую логическую последовательности. Им было создано множество оригинальных трудов, а

также комментариев на труды своих учёных предшественников. Традиционная педагогика Китая после Чжу Си развивалась на его колоссальной философской системе, которая повлияла на государственную политику Китая в области управления и образования. Педагогическая и философская система Чжу Си во всех своих положениях влияла на учащихся своей мощной силой и убедительностью, поскольку включала в себя заново осмысленные и развитые им идеи и воззрения многих учёных-конфуцианцев средних веков, а так же современников Чжу Си. В области философии образования и воспитания в средневековом Китае имя Чжу Си по праву стоит на первом месте.

Проблема природы человека была одной из основных в конфуцианского учении. Созданная Ван Янмином (1472-1529) оригинальная концепция была последним завершающим этапом на пути многовековых теоретических поисков китайской мысли в этой области, Ван Янмин известный китайский философ, педагог развивал учение о духовном самосовершенствовании (синь-сюэ), занимался воспитанием своих учеников во время работы в провинциях Цзянси, Чжэцзян, Гуандун, Гуанси и других местах, он основал ряд школ, где выступал с лекциями. Его взгляды были демократическими, он считал, что все люди с рождения имеют возможность путём упорной учёбы достигнуть совершенства. Ван Янмин-философ-неоконфуцианец разрабатывал своё оригинальное учение о сердце (синь сюэ) на основе творческой интерпретации теоретических представлений своих предшественников, в том числе Мэн-цзы, Чжу-Си, Ван Янмин как и Чжу-Си исходил прежде всего из тезиса о единстве природы, рассматривая её в качестве сущности (ти) сердца. При этом Ван Янмин утверждал, что «высшее благо-это природа. В природе изначально нет ни капли зла поэтому и называется высшим благом. Установиться в нем-это значит вернуться к её (природы) первоначальному состоянию и только». При этом в своей концепции Ван Янмин разграничил высшее благо и соотносительные понятия добра и зла, которые отсутствуют на уровне высшего блага. Источником зла, по мнению Ван Янмина, являются самочинная (цзо) любовь и самочинная ненависть которых нет у цзюнь цзы. Ван Янмин утвердил принцип природы в её наиболее категорической форме: «всякий человек может стать (совершенно мудрым) Яо или Шунем», «благосмыслен» (лян чжи) благомочие (лян нэн) у глупого мужика и глупой бабы те же, что и у совершенно мудрых». Но это конечно не означало, что все простые люди могут достичь пределов знания. Важным положением этической системы Ван Янмина является его учение о знании, «как благосоздающем действии»- лянчжи, которое «он понимал как особый творческий акт индивида» [10]. С точки зрения Ван Янмина лян чжи - это «эссенциальный» (семенной) дух созидательных изменений (цзао хуа чжи цзин лин) [11]. Лян чжи заключал в себе программу действия моральной философии совершенно мудрых. Доктрина Ван Янмина о «совпадающем единстве познания и действия» определяет суть этического учения Ван Янмина. с точки зрения Ван Янмина

познание доступно только этическому субъекту, то есть доброму, нравственному человеку.

Хуан Цзун си - (1610-1695 г), был одним из выдающихся педагогов, идеологом и философом-неоконфуцианцем в конце династии Мин и начале династии Чин. В течение почти полувека он благотворно занимался педагогической деятельностью, образованием и воспитанием учеников. На основе обобщения своего педагогического опыта, Хуан Цзун си написал известные работы «Учебник об учениях конфуцианцев эпохи Мин» (Мин жу сэн Ань) и («Записки для ожидаемого с визитом [правителя в период] Поражения света» (Мин и дай фан Лу). Его работа «Учебник об учениях конфуцианцев эпохи Мин» «Мин жу сэн ань» является первым полным, системным трудом по истории философской мысли древнего Китая [12]. А во второй своём труде («Записки для ожидаемого с визитом [правителя в период] Поражения света» «Мин и дай фан лу», Хуан Цзун си отстаивал свои антифеодалные убеждения, направленные против абсолютизма. Тем самым, он стремился разработать теоретическую основу для демократизации традиционного китайского общества и для развития капитализма Китая. В связи с этими общеполитическими проблемами модернизации Китая, Хуан Цзун уделял большое внимание и реформированию традиционной классической системы китайского образования стремясь придать ей современный вид. Хуан Цзун си критиковал систему государственных экзаменов, предлагал реформировать систему школьного образования. Имея большой многолетний преподавательский опыт, он разработал свою программу совершенствования традиционной системы образования в Китае[13]. Его главные идеи усовершенствования системы образования состояли в укреплении единства между теоретическим обучением и практикой. Он считал, что только практические умения и навыки имеют истинное значение. Человек, который может объединить знание и практику считал Хуан Цзун си - это настоящий учёный. Поэтому, он всемерно поощрял связь обучения с практической деятельностью, стремясь сформировать учеников навыки деловитости и практичности. Такое его стремление к достижению единства теории и практики отражало такую традиционную черту китайского мышления как практицизм. Хуан Цзун си считал, что учитель играет важную роль в процессе трансляции и передачи культурного наследия человеческой цивилизации и развитии человеческого общества. И тем самым, деятельность учителей с точки зрения Хуан Цзун си обеспечивала сохранение традиции и преемственности в развитии мировой цивилизации. Его педагогической наследии было прорывом в развитии традиционной китайской педагогики, закладывая основу для модернизации традиционной китайской системы образования.

Кан Ю вэй (1858-1927г.) - является одним из первых реформаторов, призывавшим китайское общество в период реформы 1898 г. перенимать опыт и современные знания западной цивилизации. Он родился в известной семье чиновного помещика, воспитывался под влиянием конфуцианства с

детства. В 1897 году он путешествовал по Шанхай, Гонконг и другие места, после этого, он начал в широком масштабе изучать западное знание и стремился синтезировать с китайскими традициями. В своей новаторской, реформаторской деятельности Кан Ю вэй опирался на традиционное высокое уважение и внимание к образованию в китайском обществе. Он считал, что для спасения государства от гибели и для национального возрождения Китая необходима опираться на многовековую народную мудрость на развитие образования и воспитания с одной стороны и на развитие совершенствование системы образования с другой. Он предложил ряд мер по модернизации традиционной китайской системы образования. В частности, по его инициативе было аннулировано восьмичленное сочинение на старых государственных экзаменах и реформировано система государственных экзаменов. Это явилось важным шагом на пути реформирования традиционного образования и воспитания в Китае. Кан Ю вэй унаследовал и развил традиционные конфуцианские ценности. Он стремился соединить традиционную китайскую мудрость с западными идеями. Он так же выдвинул идею об отправке китайских студентов для обучения за границу в Германию, Японию. Кан Ю вэй старался сделать образование общедоступным для всех слоёв населения. Он подчёркивал необходимость образования и воспитания женщины, их участия на равне с мужчинами в государственной деятельности [14].

Таким образом пронизанность конфуцианского учения духом антропологического и исторического оптимизма, доминирование идеи о доброй изначальной природе человека способствовало превращению конфуцианства в господствующую государственную идеологию императорского Китая. став официальной идеологией, конфуцианство определило основные нравственные, культурные традиционные ценности китайской цивилизации в целом и системы воспитания и образования в частности.

На исходе эпохи Древнего Китая (2 в. до н. э. — 2 в. н. э.) конфуцианство являлось официальной идеологией, образования и воспитания в том числе. В этот период образованность получила сравнительно широкое распространение. Вырос престиж обученного человека, сложился своеобразный культ образованности. Школьное дело превратилось в неотъемлемую часть государственной политики. Возникла система государственных экзаменов на занятие чиновничьих должностей. Прошедшие курс школьного образования в сдаче таких экзаменов видели путь к общественной карьере.

В целом цивилизации Древнего Востока дали человечеству бесценный опыт, без которого невозможно представить дальнейшие витки истории мировой школы и педагогики: возникли первые учебные заведения, были предприняты первые попытки осмыслить сущность воспитания и образования. Педагогические традиции древних государств Двуречья, Египта, Индии и Китая повлияли на генезис воспитания и обучения в более

поздние времена.

**Использованные источники:**

1. Васильев Л.С. Проблемы генезиса китайской мысли, М.: Наука. 1989. с.235
2. Васильев Л.С. Проблемы генезиса китайской мысли, М.: Наука. 1989. с.240
3. Китайская философия. Энциклопедический словарь. М. «Мысль».1994 г. с117.
4. Кобзев.А.И. Проблема природы человека в конфуцианстве (от Конфуция до Ван Янмина).В кн.Проблема человека в традиционных китайских учениях. М.изд. «Наука». 1983г.с.212
5. Цюй Техуа. История Китайского образования (Чжунго цзяюйши). - У Хань, 2001. с.82-84
6. Конрад, Н.И. Запад и Восток. Статьи. [Изд. 2-е, испр. и доп.] М., [«Наука»], 1972г. с.105
7. Китайская философия. Энциклопедический словарь. М. «Мысль».1994 г. с.241
8. Конрад, Н.И. Запад и Восток. Статьи. [Изд. 2-е, испр. и доп.] М., [«Наука»], 1972г.с.189
9. Алексеев В.Н. В старом Китае, М, 1958. с.423
- 10.Ткаченко Г.А. Избранные труды. Китайская космология и антропология / - М.: ООО «РОА Говорящая книга», 2008. с.41.
- 11.Кобзев.А.И. Проблема природы человека в конфуцианстве (от Конфуция до Ван Янмина).В кн.Проблема человека в традиционных китайских учениях. М.изд. «Наука». 1983г.с.41
- 12.Цюй Техуа. История Китайского образования (Чжунго цзяюйши). - У Хань, 2001. с.153-154
- 13.Педагогический мысль Хуан Цзунси. [Электронный ресурс ]. <http://jy.100xuexi.com/view/otdetail/20110727/8A405FC6-5FAC-40FB-ABF6-5932B8ADE0A1.html>. Дата обращения 07.27.2011
- 14.Чжоу Дэчан, Педагогическая мысль Кан Ю вэйна “Научный журнал педагогического университета Южного Китая”, № 1, 1982г.



*Ивлева Д.С.  
студент 4 курса*

*Раров А.В.  
магистрант 3 курса*

*Новиков Ю.И., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВО ОмГАУ им. П.А. Столыпина  
Россия, г. Омск*

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И РАСЧЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ОАО «ТРАНСЭНЕРГО» г. ОМСКА**

**Аннотация:** статья посвящена раскрытию особенностей бухгалтерского учета налога на добавленную стоимость и проверки правильности его расчета в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет налога на добавленную стоимость, счет 19 «Налог на добавленную стоимость», счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», счет 90-3 «Налог на добавленную стоимость», федеральный бюджет государства

Налог на добавленную стоимость имеет огромное значение как на государственном уровне, так и на уровне экономического субъекта. Своей популярностью он обязан операциям по реализации товаров, работ, услуг, импорту товаров, работ, услуг, строительно-монтажным работам и т.д. (ст. 146 НК РФ) [3]. Для государства важно своевременное его поступление в федеральный бюджет в полном объеме, так как налог на добавленную стоимость является федеральным налогом. Организации, в свою очередь, должны не допускать ошибки при его просчете, чтобы исключить претензии со стороны налоговой инспекции.

ОАО «ТрансЭнерго» отвечает за обеспечение жизнедеятельности жилищно-коммунального и промышленного комплекса г. Омска и занимает в своем сегменте рынка монопольное положение, но возможности расширения рыночной доли ограничены потребностями абонентов. Основными видами деятельности ОАО «ТрансЭнерго», согласно Уставу организации, являются производство, передача и распределение электрической и тепловой энергии.

Бухгалтерский учёт налога на добавленную стоимость в ОАО «ТрансЭнерго» ведется с применением счетов 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и 90-3 «Налог на добавленную стоимость».

Счет 19 «Налог на добавленную стоимость» предназначен для отражения информации по выставленным поставщиками и отраженных в расчетных документах (счетах-фактурах) суммам налога [1]. В ОАО «ТрансЭнерго» учет по данному счету ведется в разрезе нескольких субсчетов.

На счете 19.01 «Налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств» содержатся данные о начисленной сумме налога при

приобретении основных средств. Корреспонденция по счету 19.01 «Налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 года представлена на рисунке 1.

Дебет	Счёт 19.01 «НДС при приобретении основных средств»	Кредит
	СН = 0	
Дт 19 Кт 60 – 77 367,48 – отражена сумма НДС при приобретении объектов основных средств		Дт 68 Кт 19 – 77 367,48 – предъявлен к вычету НДС по операции приобретения объекта основных средств
ОбДт = 77 367,48		ОбКт = 77 367,48
	СК = 0	

Рис 1. Корреспонденция по счету 19.01 «Налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 г., руб.

На счете 19.02 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам» содержатся данные о начисленной сумме налога при приобретении нематериальных активов организации. По данному счету за рассматриваемый период в ОАО «ТрансЭнерго» не производилось никаких операций.

По счету 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам» отражается информация о выставленной сумме налога от поставщика при приобретении материально-производственных запасов. Корреспонденция по счету 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 года представлена на рисунке 2.

Дебет	Счёт 19.03 «НДС по приобретенным мат.-производственным запасам»	Кредит
	СН = 0	
Дт 19 Кт 60 – 737 961,95 – отражена сумма НДС при приобретении материально-производственных запасов		Дт 68 Кт 19 – 737 961,95 – предъявлен к вычету НДС по операции приобретения материально-производственных запасов
ОбДт = 737 961,95		ОбКт = 737 961,95
	СК = 0	

Рис 2. Корреспонденция по счету 19.03 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 г., руб.

По счету 19.04 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным услугам» приводится информация о сумме налога на добавленную стоимость, необходимого к начислению при приобретении услуг от поставщика. Такими услугами могут быть услуги по рекламе,

информационные и консультационные услуги.

Корреспонденция по счету 19.04 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным услугам» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 года представлена на рисунке 3.

Дебет	Счёт 19.04 «НДС по приобретенным услугам»
Кредит	
СН = 59464,24	
1) Дт 19 Кт 60 – 20 308 063,03 – отражена сумма НДС по приобретенным услугам	Дт 68 Кт 19 – 20 324 601,52 – предъявлен к вычету НДС по операции приобретения услуг
2) Дт 19 Кт 68 – 1598,49 – восстановление ранее принятого к вычету НДС по приобретенным услугам	
ОбДт = 20 309 661,52	ОбКт = 20 324 601,52
СК = 44 524,24	

Рис 3. Корреспонденция по счету 19.04 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным услугам» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 г., руб.

Счет 90.03 «Налог на добавленную стоимость» предназначен для отражения сумм начисленного налога с операций реализации [1]. Рассмотрим схему корреспонденции по счету 90.03 «Налог на добавленную стоимость» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 года на рисунке 4.

Дебет	Счёт 90.03 «Налог на добавленную стоимость»
Кредит	
СН = 44 173 004,69	
Дт 90.03 Кт 68 – 22 434 091,21 – начислен НДС от реализации	Дт 68 Кт 90.03 – 9 542,83 – принят к вычету НДС, ранее начисленный при реализации
ОбДт = 22 434 091,21	ОбКт = 9 542,83
СК = 66 597 553,07	

Рис 4. Корреспонденция по счету 90.03 «Налог на добавленную стоимость» в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015 г., руб.

На основании представленных данных произведем проверку правильности расчета налога на добавленную стоимость на исследуемом предприятии за II квартал 2015 года.

Книга продаж предназначена для регистрации счетов-фактур,

выставленных покупателям [2]. Учитывая особенности деятельности рассматриваемой организации, расчет налога на добавленную стоимость ведется с применением трех книг продаж – книге продаж по тепловой энергии, книге по электрической энергии и книге продаж по прочим видам деятельности. Сумма налога на добавленную стоимость по счетам-фактурам за II квартал 2015г. представлена в таблице 1.

Таблица 1. Сумма налога на добавленную стоимость по книгам продаж в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015г., руб.

Месяц	Теплоэнергия	Электроэнергия	Прочие виды деятельности	Итого
Апрель	9 410 931,62	4 426 192,26	77 713,98	13 914 837,86
Май	3 540 514,61	4 215 699,29	73 289,57	7 829 503,47
Июнь	2 399 784,16	4 138 536,09	148 110,93	6 686 431,18
Итого	15 351 230,39	12 780 427,64	299 114,48	28 430 772,51

Произведем проверку итоговой суммы по всем книгам продаж. Для этого необходимо сравнить эту сумму с суммой операций по дебету счета 68.02 «Расчеты по налогам и сборам» в ОАО «ТрансЭнерго» за II квартал 2015 года. Разница между ними весьма незначительна, а именно 0,01 руб. Значит, сумма налога на добавленную стоимость в книге продаж за II квартал 2015 года в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска указана верная.

Книга покупок предназначена для регистрации счетов-фактур, полученных от поставщиков организацией [2]. Книг покупок в ОАО «ТрансЭнерго», соответственно, тоже три – книга покупок по тепловой энергии, электрической энергии и прочим видам деятельности. Сумма налога на добавленную стоимость по счетам-фактурам за II квартал 2015г. представлена в таблице 2.

Таблица 2. Сумма налога на добавленную стоимость по книгам покупок в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска за II квартал 2015г., руб.

Месяц	Теплоэнергия	Электроэнергия	Прочие виды деятельности	Итого
Апрель	751 354,19	1 541 947,40	8 908 747,46	11 202 049,05
Май	213 041,09	1 464 982,31	6 385 971,91	8 063 995,31
Июнь	307 427,47	1 445 281,80	5 960 423,45	7 713 132,72
Итого	1 271 822,75	4 452 211,51	21 255 142,82	26 979 177,08

Произведем проверку итоговой суммы по всем книгам покупок. Для этого необходимо сравнить данную сумму с суммой операций по кредиту счета 68.02 «Расчеты по налогам и сборам» в ОАО «ТрансЭнерго» за II квартал 2015 года. Эти суммы идентичны друг другу за исследуемый период. Значит, сумма налога на добавленную стоимость в книге покупок указана верная.

При расчете налога в ОАО «ТрансЭнерго», необходимо учесть, что

организация является налоговым агентом по уплате налога на добавленную стоимость в бюджет по арендованным зданиям, являющихся муниципальной собственностью. Согласно ст. 161.3 Налоговому кодексу Российской Федерации налоговая база в таком случае определяется как сумма арендной платы с учетом налога [3]. Организации обязаны исчислить, удержать из доходов, уплачиваемых арендодателю, и уплатить в бюджет соответствующую сумму налога.

Для этих целей в ОАО «ТрансЭнерго» открыт субсчет 68.32 «Налоговый агент». Итоговая сумма по обороту данного субсчета за II квартал 2015 года в изучаемой организации составляет 148 512,72 руб.

Для определения суммы налога на добавленную стоимость, подлежащую уплате, необходимо из суммы налога по книге продаж вычесть сумму налога к возмещению по книге покупок.

$$28\,430\,772,51 - 26\,979\,177,08 = 1\,451\,595,43 \text{ руб.}$$

Сумма налога к уплате в бюджет уменьшается на сумму налога по арендной плате.

$$1\,451\,595 - 148\,512,72 = 1\,303\,082,71 \text{ руб.}$$

В итоге, сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая уплате в бюджет за II квартал 2015 года в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска, отражаемая в налоговой декларации по стр. 040, стала равной 1 303 082,71 руб.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, по данным налогового агента отражается в разделе 2 налоговой декларации одноименного названия по стр. 060 со значением 148 512,72 руб.

Таким образом, при ведении учета и определении суммы налога на добавленную стоимость к уплате в бюджет существуют определенные сложности [4]. Однако, система бухгалтерского учета в ОАО «ТрансЭнерго» г. Омска позволяет качественно и своевременно производить расчет налога. Это в будущем позволит организации предупредить или, в случае их появления, устранить ошибки, связанные с исчислением налога. А устранение ошибок при исчислении налога непосредственным образом повлияет на своевременное пополнение федерального бюджета государства, обеспечивая, тем самым, его успешное социально-экономическое развитие.

#### **Использованные источники:**

1. Блинов О.А. Теоретические основы международных стандартов финансовой отчетности / О.А.Блинов, Ю.И.Новиков. – Омск: Изд-во ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А.Столыпина, 2006.
2. Лошкомойникова Н.О., Блинов О.А., Новиков Ю.И. Концепция разработки системы стратегического управленческого учета для целей управления и ее совершенствование//Международный научно-исследовательский журнал, 2013. – № 11 (18) часть 2. – С. 55-56.
3. Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.07.2015) [Электронный ресурс]. – М., [2015]. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс.



4. Шумакова О.В., Коваленко Е.В., Новиков Ю.И. Учебно-методическое пособие «Учет оценочных резервов и обязательств»//Омск: Изд-во ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А.Столыпина, 2014. – С. 43.

*Ивлева Е.И.  
студент 3 курса  
Астахова Е.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Рябченко Л.И., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра "Денежно-кредитные отношения и монетарная  
политика"  
Россия, г. Москва*

#### **ЛИШЕНИЕ БАНКОВ ЛИЦЕНЗИЙ: ПРИЧИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Статья посвящена рассмотрению причин процессу отзыва банковских лицензий. Современный кризис в банковской сфере выявил неэффективность в работе кредитных организаций и привел к увеличению отзыва лицензий. Для решения данной проблемы авторами были проанализированы основания для отзыва лицензий и действия ЦБ в данном направлении. Одним из решений проблемы кризисного состояния банковской сферы является разработка планов по «восстановлению деятельности» и «оздоровлению» банков.*

*Ключевые слова: банковские лицензии, кризис в банковской сфере, процесс санации, Банк России, Агентство страхования вкладов.*

*Ekaterina Ivleva  
Ekaterina Astakhova  
students  
3 course, faculty "International Economic Relations"  
Financial University under the Government of the Russian Federation  
Moscow, Russia  
Ryabchenko Lyudmila  
Ph.D., assistant professor of 'monetary and credit relations and monetary  
policy "*

#### **RECALL PROCESS BANKOVSIH LICENSES**

*The article considers the causes of the process of revocation of bank licenses. The current crisis in the banking sector has showed the inefficiency of the credit institutions and has led to an increase in license revocation. The authors have analyzed the reasons for the revocation of licenses and the Central Bank's actions in this direction to develop solutions of this problem. One of the solutions of the crisis in the banking sector is the development of plans to "restore activity" and "recovery" of the banks.*

*Keywords: banking licenses, the crisis in the banking sector, the process of reorganization, the Bank of Russia's deposit insurance agency.*

Кризис, в котором находится российская экономика, затронул все сектора и отрасли. Не исключением стала и банковская сфера, которая является ключевой в финансовой системе любой страны. Согласно данным ЦБ, полученная банками прибыль за 7 месяцев 2015 года составляет 34 млрд. руб., что ниже аналогичного за 2014 год показателя в 15 раз. Основной причиной огромных убытков является продолжающиеся стремительное падение качества активов, что приводит к росту просроченной задолженности и необходимости создания дополнительных резервов.



На данный момент многие банки попадают в порочный круг: высокие процентные ставки -> снижение кредитов -> нехватка ресурсов на развитие -> рост задолженности -> сокращение чистой маржи -> отзыв лицензий.<sup>1</sup>

Отзыв лицензий является наисильнейшей угрозой для банка, так как это равнозначно прекращению банком своей деятельности. В данной работе проанализируем причины отзыва банковских лицензий и возможности недопущения данного события.

Согласно Федеральному закону от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности», существует два списка оснований для отзыва лицензии Центральным банком у того или иного банка: когда он однозначно обязан и когда он может это сделать.

На практике ЦБ чаще всего отзывает лицензии у банков со следующими формулировками: в связи с неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Центрального Банка, установлением фактов существенной недостоверности отчетных данных, а также неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Именно так были лишены лицензий Межпромбанк в ноябре 2010 года и АМТ Банк в июле 2011-го.

Кроме того, имеются прецеденты отзыва лицензий у банков за неоднократное нарушение в течение одного года ФЗ от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов,

<sup>1</sup> Аналитический центр при Правительстве и компания Oliver Wyman// Обзор: «Кризис и финансовая стабильность. Стратегия трансформации банковского сектора»

полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Самое громкое разбирательство такого рода – история закрытия Сodbизнесбанка, приведшая к межбанковскому кризису в мае 2004 года.

По данным официальной статистики ЦБ РФ<sup>1</sup> можно построить следующий график, по количеству отозванных лицензий у банков в различные годы.



Очевиден тот факт, что резкий скачок по количеству отозванных лицензий приходится на время, когда Эльвира Набиуллина приняла на себя должность председателя ЦБ РФ.

«Доступность кредитов очень важна, но их чрезмерная доступность может привести к надуванию пузырей», – сказала Э. Набиуллина на заседании Совета Федерации 26 ноября 2014 года, подчеркнув, что при выборе дальнейшей политики ЦБ РФ будет искать баланс между задачами обеспечения стабильности и устойчивости и задачами развития экономической сферы Российской Федерации. И именно с тех пор политика отбора неэффективных банков ужесточилась.

Но что же ждет банковский сектор в 2016 году? На этот вопрос в декабре 2015 года постарался ответить Герман Греф – глава Сбербанка. Согласно его прогнозам, около 10% российских банков могут потерять лицензии в 2016 году<sup>2</sup>.

Сейчас в России на 1 декабря 2015 года действует 704 банка. Не исключено, что в ближайшие годы численность таких учреждений сократится до 200.

Особенностью сегодняшнего кризиса является то, что в тяжелом положении оказались и достаточно сильные игроки рынка, в т.ч. и банковского. Например, банк «Русский стандарт» (20 место по активам) с 8 июня 2015 года имеет рейтинг В3, что отражает высокие риски нехватки капитала ввиду роста «проблемных» кредитов. При этом роль ЦБ по раннему выявлению проблемных банков недостаточна. К примеру, отзыв лицензий у «Пробизнесбанк» с широкой клиентской базой и филиальной

<sup>1</sup> Данные Центрального Банка. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2014 году

<sup>2</sup> Статья РБК «Греф предсказал отзыв лицензий у 10% банков в 2016 году», Сирануш Шароян [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rbc.ru/finances/09/12/2015/5667e75e9a7947faa31d93bc>

сетью был неожиданностью. В связи с этим наблюдаются крупные санации. Под санацией подразумевается комплекс мер по финансовому оздоровлению предприятия (в данном случае банка), который применяется для предотвращения его банкротства.<sup>1</sup>

#### Примеры начатых процессов санаций с 1.07.2014

№	Санируемы банк	Банк-санатор	Дата санации	Объем выделенных АСВ средств на санацию, млрд. руб.
1.	Балтийский банк	Альфа-банк	19.08.2014	65,4
2.	РОСТ БАНК	Бинбанк	27.11.2014	18,4
3.	ТРАСТ	Открытие	22.12.2014	129
4.	Банк Таврический	Международный финансовый клуб	10.02.2015	28
5.	Фондсервисбанк	Новикомбанк	25.02.2015	39

Конечно, санация для банка санатора является достаточно привлекательным процессом, но не стоит забывать, что она несет определенные риски. Для их устранения необходимо адекватно оценить финансовое состояние банка и необходимый объем активов. По оценки S&P, в среднем активы проблемных банков составляют примерно 25% от собственных активов банка санатора.

Таким образом, в виду отсутствия предварительно разработанных планов оздоровления и восстановления Банк России и АСВ реагируют на проблемы банков в экстренном порядке, а не превентивно. Как следствие, одним из предлагаемых решением проблемы является разработка планов по «восстановлению деятельности» и «оздоровлению» банков и их своевременной актуализации.

#### Использованные источники:

1. Аналитический центр при Правительстве и компания Oliver Wyman// Обзор: «Кризис и финансовая стабильность. Стратегия трансформации банковского сектора»
2. Санация банков [Электронный ресурс]: URL: <http://sanaciya-banka.ru/>
3. Данные Центрального Банка. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций в 2014 году
4. Статья РБК «Греф предсказал отзыв лицензий у 10% банков в 2016 году», Сирануш Шароян [Электронный ресурс]: URL: <http://www.rbc.ru/finances/09/12/2015/5667e75e9a7947faa31d93bc>

<sup>1</sup> Санация банков [Электронный ресурс]: URL: <http://sanaciya-banka.ru/>

*Игебаева Ф.А, к.ф.н.  
доцент  
Гайфуллина А.Р.  
магистр  
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»  
Россия, г. Уфа*

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ А. МАСЛОУ**

Потребность – внутреннее состояние психологического или функционального ощущения недостаточности чего-либо, проявляется в зависимости от ситуационных факторов. Это, как состояние личности, всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется организму (личности) [1, с. 38].

Количество и качество потребностей, которые имеют живые существа, зависит от уровня их организации, от образа и условий жизни, от места, занимаемого соответствующим организмом на эволюционной лестнице. Больше всего разнообразных потребностей у человека, у которого, кроме физических и органических потребностей, есть еще материальные, духовные, социальные. Как личности, люди отличаются друг от друга разнообразием имеющихся у них потребностей и особым сочетанием этих потребностей.

Известный американский психолог А.Х. Маслоу в 1954 г. создал иерархическую модель мотивации («Мотивация и личность»). Согласно А.Х. Маслоу, человеческие потребности имеют уровни от более простых к более высоким, и стремление к более высоким потребностям, как правило, возможно и возникает только после удовлетворения потребностей более низкого порядка, к примеру, в еде и безопасности. Потребности выступают первичным источником деятельности человека и являются одной из форм его связи с окружающим миром. Согласно классификации американского исследователя *А.Маслоу*, *все потребности образуют иерархическую структуру, где низший уровень составляют физиологические потребности и потребности в безопасности, а высший – социальные, престижные и духовные потребности.*

Осознанные индивидом потребности превращаются в *интересы*, которые преломляясь через *ценностные ориентации*, способствуют формированию *мотивов* деятельности личности. Смыслом же конкретной деятельности является достижение определенной *цели* [2, с.81].

Классификация человеческих потребностей по А.Х. Маслоу:

1. Потребности физиологические (органические) – голод, жажда, половое влечение и др.
2. Потребности в безопасности – чувствовать себя защищенным, избавиться от страха, от агрессивности.
3. Потребности в принадлежности и любви – принадлежать к общности, находиться рядом с людьми, быть принятым ими.



4. Потребности уважения (почитания) – компетентность, одобрение, признание, авторитет, достижение успехов.

5. Познавательные потребности – знать, уметь, понимать, исследовать.

6. Эстетические потребности – гармония, симметрия, порядок, красота.

7. Потребности в самоактуализации – реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности [3, с.67-68].

По мнению А.Х. Маслоу, потребности одного типа должны быть удовлетворены полностью прежде, чем другая потребность, более высокого уровня, проявится и станет действующей. Другая закономерность, замеченная А.Х. Маслоу, состоит в том, что когда удовлетворяются потребности более простые, человек начинает тянуться к потребности более высокого порядка. При этом сам же А.Х. Маслоу отмечал, что из этого правила нередко случаются исключения: у некоторых людей потребность в самоактуализации может оказаться важнее, чем потребность в любви, также как некоторые люди останавливаются на уровне низших потребностей, не испытывая интереса к потребностям более высоким, даже когда низшие потребности вроде бы удовлетворены. По Маслоу, все такие нарушения нормального развития человека происходят в результате развития невроза, либо в ситуации сильно неблагоприятных внешних обстоятельств.

Динамичность данной классификации потребностей заключается в том, что высшие потребности могут направлять поведение индивида лишь в той мере, в какой удовлетворены его более низшие потребности. Таким образом, без удовлетворения низших потребностей невозможно достижение высшего уровня – самоактуализации. Что же касается самого высокого класса способностей – самоактуализации, то, по А.Х. Маслоу, самоактуализация, как способность может присутствовать у большинства людей, но лишь у небольшого меньшинства она является в какой-то степени свершившейся [4, с.112].

Таким образом, в этом и заключается пирамида, или иерархия потребностей А.Х. Маслоу. Как отмечал сам создатель теории мотивации, эти ступени не настолько стабильны как кажется. Встречаются люди, порядок нужд которых является исключением из правил пирамиды. Итак, не удовлетворив свои базовые и основные потребности человек не может до конца реализовать свой потенциал.

#### **Использованные источники:**

1. Столяренко, Л.Д. Основы психологии [Текст] / Л.Д. Столяренко. – Ростов - на-Дону : Феникс, 2010. – 576с.
2. Игебаева Ф.А. Социология: учебное пособие для студентов вузов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 235 с. – (Высшее образование – Бакалавриат).
3. Райгородский Д.Д. Практическая психодиагностика [Текст] / Д.Д. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М, 2008. – 672 с.
4. Макклелланд Д. Мотивация человека [Текст] / Д. Макклелланд. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2007. – 449с.

*Игебаева Ф.А., к.ф.н.  
доцент  
Гареева А.М.  
магистр  
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»  
Россия, г. Уфа*

## **ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

***Аннотация:** В статье рассматривается визуальный контакт, как одна из составляющих кинетических средств общения. При любой встрече установление контакта на визуальном уровне формирует доверие, интерес к партнеру, готовность к принятию решений.*

***Ключевые слова:** невербальные средства общения, кинесика, визуальный контакт, взгляд,*

Невербальное общение – общение посредством неречевых знаковых систем. Оно связано с психическими состояниями человека и служит средством их выражения. На основе невербального общения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психического содержания совместной деятельности людей.

Наиболее значимы среди невербальных средств общения **кинесические средства**. К ним относятся выразительные средства движения, проявляющиеся в позе, жесте, мимике, походке, взгляде. В данной статье мы рассмотрим визуальный контакт, составляющий исключительно важную часть общения. Общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт при ее отсутствии. Глаза называют не только «окном в мир», но и «окном в душу», отсюда известное выражение: «Глаза – это зеркало человеческой души». Взгляд способен сказать о многом, а точнее – об истинных чувствах вашего собеседника. *«Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым»* (Эмерсон) [1, с.101-102].

На протяжении многих веков люди задумывались о значении взгляда и его влиянии на поведение человека. В нижеследующей таблице представлены виды взглядов и их трактовка [2, с.152].

Таблица 1.

Виды взглядов, их трактовка и рекомендуемые действия.

<i>Взгляд и сопутствующие движения</i>	<i>Трактовка</i>	<i>Рекомендуемые действия</i>
Подъем головы и взгляд вверх	Подожди минуту, я подумаю	Прервать контакт
Движение головой и нахмуренные брови	Не понял, повтори	Усилить контакт
Улыбка, возможно легкий поклон	Понимаю, мне нечего добавить	Продолжить контакт
Ритмичное кивание головой	Ясно, понял, что тебе нужно	Продолжить контакт

Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику	Хочу подчинить себе	Действовать по обстановке
Взгляд в сторону	Пренебрежение	Уйти от контакта
Взгляд в пол	Страх и желание уйти	Уйти от контакта

Как считают американские психологи Р.Экслайн и Л.Винтерс, в деловом взаимодействии взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формирует мысль, то чаще всего смотрит в сторону («в пространство»), когда мысль полностью готова – на собеседника. Если речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда же трудность преодолена – больше. Обычно в процессе деловой коммуникации тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера – только чтобы проверить его реакцию и заинтересованность, а вот слушающий должен смотреть на говорящего больше, «посылая» ему сигналы обратной связи.

Визуальный контакт свидетельствует о расположении. Глаза человека способны выразить любое чувство. По их выражению всегда можно установить, как человек воспринимает наши слова. Ученые пришли к выводу, что при деловом общении взгляд выполняет функцию синхронизации. Как уже было сказано, говорящий меньше смотрит на партнера, чем слушающий, так как он концентрируется на содержании своих высказываний и не отвлекается. Но за несколько секунд до окончания фразы он поднимает глаза и смотрит на слушающего. Это – своего рода сигнал, говорящего о том, что партнер может взять слово.

Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. Но если при разговоре партнер смотрит на нас мало, то мы начинаем думать, что к нам или к тому, что мы говорим, он относится недоброжелательно. Как отмечают специалисты, в процессе деловой коммуникации партнерам нужно встречаться взглядами около 60-70% всего времени общения. Собеседник, который смотрит на вас менее одной трети времени разговора, вряд ли вызовет доверие к себе [3, с.103].

На продолжительность взгляда также может влиять национальная принадлежность делового партнера.

*Так, жители Южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других народов. А японцы при деловой беседе смотрят скорее в шею, нежели в лицо. Именно поэтому в деловом взаимодействии необходимо делать скидку на национальную принадлежность собеседника.*

Для того чтобы освоить «технологии взгляда» и эффективно применять их в общении с другими людьми, как свидетельствует практика, требуется около 30 дней постоянной усиленной тренировки [4, с.93].

#### **Использованные источники:**

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация

культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.

2. Кузин Ф.А. Культура делового общения. М.: Инфра-М, 2000.

3. Игебаева Ф.А. Там же. – С.103.

4. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров. – М.,Изд-во «Юрайт». 2012. – 463.

*Игебаева Ф.А., к.ф.н.  
доцент*

*Ишимгужина А. С.  
магистр*

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»  
Россия, г. Уфа*

### **ПСИХИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ ПО З. ФРЕЙДУ**

*Аннотация:* В статье дается краткий очерк деятельности Зигмунда Фрейда. Оценивается его вклад в создание и развитие не только психоанализа, но и психотерапии в целом.

*Ключевые слова:* психоанализ, структура личности, сфера подсознания, сфера самосознания, сфера сверхсознания.

В исследовании проблемы личности психология опирается во многом на положения философии, которая определяет, какое содержание вкладывается в это понятие и какая из сторон личности – социальная, индивидуальная, рациональная или этическая – является ведущей.

*Психоаналитический подход* к изучению личности, сформированный **З.Фрейдом**, оказал заметное влияние на развитие представлений о природе человека. По мнению ученого, человек всегда находится в конфликте с обществом, а его биологические побуждения противоречат социальным нормам. В этой постоянной борьбе между удовлетворением инстинктивных потребностей и социально-нормативными ограничениями общества и формируется структура личности, состоящая из трех компонентов:

1). *Ид («Оно»)* – сфера подсознания личности, где господствуют бессознательные импульсы, обусловленные сексуальной энергией (либидо), и агрессивные побуждения.

2). *Эго («Я»)* – сфера самосознания личности, которая стремится контролировать побуждения бессознательного компонента в приемлемой для общества форме.

3). *Суперэго («Сверх-Я»)* – сфера сверхсознания личности, включающая моральные нормы, принятые в данном обществе (своеобразный «моральный цензор») [1, с. 82-83].

Психоаналитическая теория личности по З. Фрейду опирается на представление о том, что люди являются сложными энергетическими системами. Основываясь на достижениях физики и физиологии XIX века, Фрейд считал, что поведение человека активируется единой энергией,

согласно закону сохранения энергии (то есть она может переходить из одного вида в другой, количество её остаётся тем же). Он постулировал: у каждого человека имеется определённое ограниченное количество энергии, питающее психическую активность. Цель любой формы поведения человека состоит в уменьшении напряжения, вызываемого неприятным для него скоплением этой энергии. Фрейд считал, что многие социально-психологические феномены можно объяснить, пользуясь принципом смещения поведенческой активности инстинктов: сексуального и агрессивного. То есть, любое сексуальное или агрессивное влечение может трансформироваться, смещаясь от сексуального объекта или объекта агрессии к другому объекту. Обычно это происходит на уровне изменения поведенческой направленности в виде разрядки напряжения. Например, не имея возможности получать удовольствие в данный момент, люди научились смещать агрессивную и сексуальную энергию на уровне поведения в спортивной деятельности, религии, либо на других людей, оказавшихся рядом [2, с.217] .

Поэтому в процессе эволюции у человека появляется «Я» (Ego) как сознательное начало, действующее с учетом принципа реальности и выполняющее функции посредника между иррациональными стремлениями и желаниями «Оно» и требованиями человеческого сообщества. «Я», как сфера сознательного, соизмеряет требования бессознательного «Оно» с конкретной реальностью, целесообразностью и необходимостью. Наконец, «Сверх-Я (Super-Ego)» – это внутриличностная совесть, т.е. инстанция, олицетворяющая собой ценности и установки общества. «Сверх-Я» воплощает в себе интернализированные индивидом «родительские образы», моральные запреты и нормы, внушенные в детстве, образы первых учителей и значимых для ребенка взрослых. В определенном смысле – это результат «дрессировки» индивида обществом. «Сверх-Я» описывается как своего рода моральная цензура, которая призвана обуздать эгоцентрические бессознательные порывы, стремления и желания человека и подчинить их требованиям культурной и социальной реальности конкретного общества. В процессе эволюции «Сверх-Я» стала неотъемлемой частью, внутренним элементом личности [3, с.184].

Таким образом, в каждой стране население делится на несколько типов людей, когда человек полностью подчиняется «Оно» и при этом игнорирует «Сверх-Я», в результате чего, такие люди игнорируют нормы общества и становятся преступниками. Другой тип людей полностью подавляют «Оно» и подчиняются «Сверх-Я», они подвержены неврозам наконец, третий тип – способен компромиссу между стремлением к наслаждению и действительностью.

#### **Использованные источники:**

1. Игебаева Ф.А. Ф.А. Социология: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 040200 "Социология": рек. УМО по образованию / Ф.А. Игебаева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 235 с. – (Высшее



образование – Бакалавриат).

2. Колесов С.Г. Временной психоповеденческий комплекс личности в рамках теории психологического поля [Текст] /С.Г. Колесов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2009. № 9. С. 215-223.

3. Пилипко Е.В. Структура сознания личности [Текст] /Е. В. Пилипко // Философия и космология. 2010. № 1 (8). С. 180-190.

*Игебаева Ф.А., к.ф.н.*

*доцент*

*Кильдиярова И.Д.*

*магистр*

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»*

*Россия, г. Уфа*

## **ЯЗЫК ЖЕСТОВ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Деловая коммуникация – это наиболее массовый и распространённый вид общения людей между собой.

В процессе общения и взаимопонимания людей не последнее место отводится так называемому «невербальному общению» – языку жестов и телодвижений, поэтому в данной статье мы уделим внимание именно этой проблеме. Невербальное общение – общение без помощи слов часто возникает бессознательно. Оно может либо дополнять и усиливать словесное общение, либо ему противоречить и ослаблять. Хотя невербальное общение и является часто бессознательным процессом, в настоящее время оно достаточно хорошо изучено и для достижения нужного эффекта с успехом может контролироваться.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счёт вербальных средств (только слов) на 7 %, за счёт звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38 %, и за счёт невербальных средств на 55%. Профессор Бердсвилл провёл аналогичные исследования, в ходе которого он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10 –11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35 %, а более 65 % информации передаётся с помощью невербальных средств общения [1, с.72 - 73].

В деловом общении мы часто сопровождаем свою речь жестами.

*Жест* – это внешнее проявление внутреннего эмоционально-психологического состояния человека. Умение распознавать язык жестов в человеческом общении позволяет читать собеседника как книгу. Богатейший «алфавит» жестовых движений человека Дэвид Левис разделил на пять групп в зависимости от их предназначения:

- *жесты-иллюстраторы* – сообщения:
  - указатели («указующий перст»);
  - пиктографы, т.е. образные картинные изображения («вот такого размера или конфигурации»);

- кинектографы, т.е. движения телом;
- жесты-биты (жесты - «отмашки»);
- идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе.

➤ *жесты-регуляторы* – выражают отношение говорящего к чему-либо:

- улыбка;
- кивок головой;
- направление взгляда;
- целенаправленные движения руками.

➤ *жесты-эмблемы* – своеобразные заменители слов или фраз в общении:

- руки, сжатые вместе как для рукопожатия, и слегка приподнятые – означает во многих случаях «здравствуйте»;

- руки в таком же положении, но поднятые над головой – «до свидания».

➤ *жесты-адапторы* – специфические привычки человека, связанные с движениями рук:

- почесывание, подергивание отдельных частей тела;
- прикасания, пошлепывания партнера;
- поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.д.).

➤ *жесты-аффекторы* – выражают через движения тела и мышц лица определенные эмоции.

Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Однако во всех культурах есть сходные жесты, среди которых можно выделить:

- *коммуникативные* (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запретов, отрицательные, вопросительные и т.д.);

- *модальные*, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения, неудовлетворения, доверия и недоверия, растерянности и т.д.);

- *описательные* жесты, имеющие смысл только в контексте речевого высказывания [2, с. 102 -103].

Учеными подмечена следующая закономерность соотношения статуса человека с динамикой его жестикуляции: чем выше человек находится на служебной лестнице, тем больше он склонен общаться с помощью слов и фраз и меньше – с помощью жестов.

Жесты могут подразделяться на следующие виды:

➤ *жесты оценки* – почесывание подбородка; вытягивание указательного пальца вдоль щеки; человек встает и прохаживается и др.

➤ *жесты уверенности* – соединение пальцев в купол; раскачивание на стуле.

➤ *жесты нервозности и неуверенности* –переплетение пальцев рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами;

человек трогает спинку стула перед тем, как на него сесть и др.

➤ *жесты самоконтроля* – руки сведены за спину одна из них при этом сжимает другую; человек сидит на стуле, вцепившись в подлокотник и др.

➤ *жесты ожидания* – потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

➤ *жесты расположения* – прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.

➤ *жесты доминирования* – жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ; резкие взмахи сверху вниз и др.

➤ *жесты неискренности* – «прикрытие рукой рта»; «прикосновение к носу», как более утонченная форма прикрывания рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника;

«бегающий взгляд» и др. [3, с. 28-29].

Таким образом, знание языка жестов помогает деловому человеку овладеть искусством проницательности и коммуникабельности, свободно и ясно понимать неречевые проявления эмоций партнеров по общению. Научившись «читать» эмоции собеседника, контролируя свои жесты и позы, можно максимально эффективно проводить любые переговоры.

#### **Использованные источники:**

1. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении.// Актуальные вопросы профессиональной коммуникации в государственном и муниципальном управлении. Сборник научных статей научно-практической конференции. – Уфа: БАГСУ, 2010. – С.72 – 76.

2. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. // Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.

3. Панкратов В.Н. Культура делового общения и успех. М.: А-Приор, 2008. – 187с.

*Игебаева Ф.А., к.ф.н.*

*доцент*

*Надыршина Я.А.*

*магистр*

*ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»*

*Россия, г. Уфа*

#### **ОСОБЕННОСТИ СЛУШАНИЯ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

*Аннотация. В статье рассмотрены особенности процесса слушания в деловом общении и его виды. Отмечено, что умение слушать является необходимым условием правильного понимания позиции партнера, и служит залогом успешной деловой коммуникации.*

Общение является атрибутивным свойством человека, основным способом его жизнедеятельности в обществе. А для делового человека искусство общения представляет собой важнейшее профессиональное качество, так как коммуникация выступает главным средством реализации задач управления, бизнеса [1, с.8].

При этом успех деловой коммуникации зависит не только от умения красиво и правильно говорить, но и от способности внимательно и сосредоточенно слушать собеседника. Исследователи считают, что умением спокойно выслушать собеседника, вникнув в суть того, что говорится, обладают только 10% людей. При этом стиль слушания каждого конкретного человека зависит от многих факторов: от личности, его характера и интересов, пола, возраста, статуса участников общения, от конкретной ситуации

Американский исследователь Келли выделяет четыре вида слушания:

*Направленное, критическое слушание.* Участник общения сначала осуществляет критический анализ сообщения (зачастую делая это превентивно, то есть, приходя с установкой на критическое восприятие информации), а потом делает попытку его понимания. Такое слушание бывает уместно там, где обсуждаются решения, проекты, идеи, точки зрения т.д. Там же, где обсуждается новая информация, сообщаются новые знания, критическое слушание малоперспективно.

*Эмпатическое слушание.* При этом виде слушания участник делового взаимодействия уделяет большее внимание «считыванию» чувств, а не слов. Такое слушание бывает эффективным, если говорящий вызывает у слушающего положительные эмоции, и, наоборот, неэффективным, если от говорящего исходят отрицательные эмоции.

*Нерефлексивное слушание.* Этот вид слушания предполагает минимальное вмешательство в речь собеседника при максимальной сосредоточенности на ней. Такое слушание целесообразно в следующих ситуациях:

- партнер горит желанием выразить свою точку зрения, отношение к чему-нибудь;
- партнер хочет обсудить наиболее волнующие вопросы, он испытывает отрицательные эмоции;
- партнеру трудно выразить словами то, что его волнует; партнер застенчив, неуверен в себе.

*Активное рефлексивное слушание.* При таком слушании с говорящим устанавливается обратная связь, позволяющая преодолеть коммуникативные барьеры и продемонстрировать сочувствие и сопереживание. Обратная связь в процессе слушания может осуществляться различными способами:

- ◆ расспрашивание (прямое обращение к говорящему, которое осуществляется с помощью разнообразных вопросов);
- ◆ перефразирование, или вербализация (перефразировать - значит

высказать ту же мысль, но другими словами, слушающий перефразирует мысль говорящего, то есть возвращает ему суть сообщения, чтобы он смог оценить, правильно ли его поняли);

♦ отражение чувств (при отражении чувств основное внимание уделяется не содержанию сообщения, а чувствам, которые выражает говорящий, эмоциональной составляющей его высказываний);

♦ резюмирование (тем самым партнер дает понять говорящему, что его основные мысли поняты и восприняты) [2, с.42-43].

Самая большая ошибка партнеров во время разговора заключается в желании как можно больше говорить самому, не выслушивая толком собеседника. Здесь уместно напомнить слова И. Лафатера: *«Много говорить и многое сказать – это не совсем одно и то же»*.

*Правила для слушающего:*

- Не жалейте времени для того, чтобы выслушать партнера.
- Терпеливо и уважительно относитесь к говорящему.
- Не перебивайте партнера, выслушайте его до конца.
- Дайте партнеру выразить себя в общении, стимулируйте его активность.
- Используйте речевые, жестовые, мимические средства эмоционально-психологической поддержки говорящего.

Отметим, что умение слушать особенно важно при неформальном общении, когда люди выражают свои настоящие чувства и отношения к собеседнику или предмету беседы. Это можно увидеть в общении «снизу вверх» в деловых и профессиональных кругах. Руководство имеет многочисленные каналы для передачи информации «сверху вниз», однако средства передачи информации «снизу вверх» малочисленны, обычно это передача устной информации по цепочке людей. Информация идет от человека к человеку, пока она в конечном итоге не достигает высшего уровня уже в отрывочном и искаженном виде.

Неумение слушать – основная причина неэффективного общения, именно оно приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам. Слушание – сложный процесс, требующий значительных психологических энергозатрат, определенных навыков и общей коммуникативной культуры.

В заключение приведем несколько рекомендаций, касающихся выработки умения слушать:

- Будьте первым, когда нужно слушать, и последним, когда нужно говорить.
- Научитесь слушать и вы сможете извлечь пользу из речи даже тех, кто говорит плохо. Не забывайте, что хорошему порой учатся на примерах вульгарности, и что нелепое зрелище способно породить хороший вкус.
- Два уха и один язык даны человеку, чтобы больше слушать и меньше говорить [3, с. 96-97].

Как показывает опыт, можно существенно повысить коммуникативную культуру и мастерство, если следовать этим правилам и



рекомендациям.

**Использованные источники:**

1. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации: практикум. – Уфа: Башкирский ГАУ, 2013. – 176 с.
2. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб: Знание, ИВЭСЭП, 2001. – 496 с.
3. Игебаева Ф.А. Деловые коммуникации в формировании коммуникативной компетентности современного специалиста агроуниверситета. //Репликация культуры общества в контексте профессионального образования. Книга 2. Коллективная монография. – Георгиевск: Георгиевский технический институт, 2013. – С.78 –113.

*Игебаева Ф.А., к.ф.н.  
доцент  
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»  
Россия, г. Уфа*

**ЖЕНЩИНА ПЕРЕД ВЫБОРОМ: СЕМЬЯ ИЛИ КАРЬЕРА?**

*Аннотация:* Статья посвящена извечному женскому вопросу: семья или карьера. Рассматриваются проблемы, связанные с выбором женщинами своей профессиональной карьеры, и препятствиями, которые встречаются на их творческом и профессиональном пути.

*Ключевые слова:* женщина, карьера, профессиональный рост, семья, гендерное неравенство, руководитель.

В современном деловом мире все больше женщин проникает в деловую сферу, хотя для этого им приходится тратить гораздо больше усилий, времени, таланта, чем мужчинам. Ведь издавна повелось, что мужчины у нас занимают главенствующие позиции везде: они руководят регионами, являются директорами предприятий, начальниками производственных коллективов. А женщина должна обеспечивать тыл, заниматься семьей. Однако жена, мать, хозяйка, в какой-то момент, начинает понимать, что чего-то ей не хватает, она не может реализовать весь творческий потенциал, заложенный в ней.

Именно поэтому профессиональный рост женщин, попытка вхождения их в управленческую элиту нередко ставят их перед выбором: карьера или семья. Данные социологических опросов, публикации в средствах массовой информации, а также самооценка женщинами своих жизненных устремлений и предпочтений, убедительно свидетельствуют о том, что указанные сферы жизнедеятельности сложились для женщины как альтернативные. При этом типичная для женщин ситуация «двух возов» – в профессиональной деятельности и в быту, некоторыми исследователями воспринимается как пример гендерного неравенства. В качестве доказательства они приводят следующие причины такого положения.

1. В патриархальной культуре глубоко укоренилось представление о том, что женщина, прежде всего «хранительница домашнего очага». Кстати,

большинство женщин с детских лет усваивают эту норму как часть осознания своей «женственности», то есть гендерной роли. И, видимо, поэтому самыми хорошими женами в городской семье, считаются сельские девушки, воспитанные на примере традиционных ценностей.

2. Согласно традиционным гендерным ролям, хотя оба пола физически способны научиться готовить пищу или пылесосить, однако в большинстве обществ существует мнение, что этим должны заниматься исключительно женщины. Как заметила американский антрополог М.Мид, «мужчины могут стряпать, ткать, одевать кукол или охотиться на колибри, но если такие занятия считаются мужскими, то все общество и мужчины и женщины, признают их важными. Если то же самое делают женщины, такие занятия считаются менее существенными». Гендерные роли, в качестве нормы своего поведения, и мужчины, и женщины усваивают в процессе социализации.

3. Социолог Т. Парсонс утверждает, что разделение труда между полами в семье оправдывается тем, что женщины биологически более приспособлены к заботе о других. Именно поэтому их участь – материнство и «экспрессивная» роль.

4. В связи с индустриализацией сложилось, как бы, новое разделение труда, при котором мужчины «ушли из дома» на оплачиваемую работу, благодаря тому, что женщины избавили их от большей части домашних обязанностей, взвалив на свои хрупкие плечи «невидимый» труд, заботы по дому. А «домохозяйство» при этом стало ассоциироваться преимущественно с женщинами.

Современные реалии складываются таким образом, что женщина в обществе нередко стоит перед выбором: семья или карьера. Часто женщины работают потому, что им нужны деньги. Однако, как показывают социологические исследования, многие женщины, работающие из-за экономической необходимости, не бросили бы ее, даже если вдруг перестали бы нуждаться в деньгах. Как пишет Дойл, «деньги имеют не только материальную ценность, они дают их владельцу вес в обществе и чувство собственного достоинства».

Женщины открыли истину, которую мужчины знают уже давно: наше общество оценивает человека и его дела по тому, сколько он зарабатывает» (Doyle, 1983). Другими словами, многие женщины хотят работать (или можно сказать, что им это нужно). К тому же статистические данные свидетельствуют о том, что в нашей стране женщин с высшим и средним специальным образованием гораздо больше, чем мужчин, а это значит, что, жены в среднем образованнее своих мужей. И, конечно, женщина получает высшее образование вовсе не для того, чтобы в последствие стать дипломированной домохозяйкой, она должна работать, дабы реализовать свои способности и возможности [1, с.131].

Существует точка зрения, что женщины, все-таки выбравшие профессиональный рост, подвергаются половой дискриминации на рынке

труда. Также следует иметь в виду, что даже те женщины, которые не несут особенно больших семейных обязательств, пользуются в организациях меньшей властью, чем мужчины. Другими словами, даже, если у женщины нет детей, даже, если её муж помогает ей по дому или она может позволить себе нанимать прислугу, ей всё равно очень трудно подняться по служебной лестнице выше невидимого **стеклянного потолка**.

Исследования Фонда общественного мнения также подтвердили распространённую в России точку зрения – восприятия женщины как домохозяйки. Так, по данным опроса, 65% мужчин и 35% женщин ни при каких обстоятельствах не будут поддерживать женщин, выдвигающихся в органы государственной власти [2, с.236].

По всей видимости, такая ситуация складывается вследствие существующего в обществе предрассудка, что женщины эмоциональны и нерешительны, то есть имеют качества крайне нежелательные для лидера. Так, студенты, специализирующиеся в сфере бизнеса, приписывают женщинам-руководителям такие черты, как мягкость, внимание к людям и независимость. Согласно другим исследованиям, эти черты ассоциируются с образом плохого руководителя. Наоборот, жесткий, соревновательный стиль руководства считается свойственным мужчинам.

Поэтому в данной ситуации женщине приходится либо «сломать себя» и принять чуждую её природе модель поведения, что непременно скажется на её образе жизни, либо предпринять невероятные усилия, чтобы утвердить в глазах сотрудников своего коллектива особый «женский» вариант исполнения роли, либо вообще отказаться от руководящих амбиций (что чаще всего и происходит). Конечно, это оборачивается потерей не только для отдельных женщин, но и для системы менеджмента в целом. В этой связи для эффективного построения деловых взаимоотношений между мужчинами и женщинами необходимо учитывать гендерные особенности в коллективе [3, с.25].

#### **Использованные источники:**

1. Игебаева Ф.А. Социология: Учебное пособие – М.:ИНФРА-М, 2015. – 236с.
2. Златин П.А. и др. Этика деловых отношений: Практикум / Под ред.Златина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 252 с.
3. Игебаева Ф.А. Профессиональная карьера женщин на фоне «гендерного неравенства». //Современные проблемы мировой науки – 2014. Материалы Международной конференции. 7-15 февраля 2014г. Польша. № 25. Психология, социология, политология. – С. 24 – 25.

*Изобилина В.Н.  
старший преподаватель  
кафедра экономики  
Северный Арктический федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
Россия, г. Архангельск*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Статья посвящена развитию туризма в Архангельской области, как одной из перспективных отраслей экономики в регионе. Рассмотрено создание туристско-рекреационных кластеров в области. Показано развитие различных отраслей туризма в Архангельской области за 2013-2015 годы.*

*Ключевые слова: туризм, финансирование, кластеры, государственные программы.*

*The article is devoted to the development of tourism in the Arkhangelsk region, as one of the promising industries in the region. Considered the creation of tourist and recreational clusters in the field. Shows the development of various sectors of tourism in the Arkhangelsk region for 2013-2015.  
Keywords: tourism, financing, clusters, government programs.*

На сегодняшний день в России делается акцент на развитие внутреннего и въездного туризма. До прошлого года в течение 24 лет туризм в России понимался как туризм выездной, сейчас эту тенденцию хотят кардинально изменить. По данным всемирной туристской организации по линии туризма из нашей страны было вывезено в 2013 году – 53 миллиарда долларов, в 2014 году - 50 миллиарда. В прошлом году туристская отрасль РФ выросла более чем на 30%. Это невероятный показатель. В 2013 году по нашей стране путешествовало 32 млн. человек, то в 2014 году более 40 миллионов.

В границы Арктической зоны Российской Федерации в Архангельской области включаются города Архангельск, Северодвинск и Новодвинск, муниципальное образование «Новая земля», а также Мезенский, Онежский и Приморский муниципальные районы. Население –657 231 чел. (01.01.2013г.) ≈ 28,2 % населения Арктической зоны Российской Федерации.

Архангельская область определила развитие туризма как одну из наиболее приоритетных сфер дальнейшего развития. Область принимает участие в реализации федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" в достижение цели государственной программы Российской Федерации "Развитие культуры и туризма" (2013 - 2020 годы)". В регионе продолжается создание региональных туристско-рекреационных кластеров.

Первые четыре проекта туристско-рекреационных кластеров «Каргополье», «Устьяны», «Беломорский» и «Котлас-Сольвычегодский» разработаны в 2013-2014 годах. Их реализация началась в 2015 году в рамках Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного

туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы». Объем инвестиций из федерального бюджета на реализацию этих проектов составит около 2 млрд. рублей. Всего на эти цели планируется привлечь из бюджетных и внебюджетных источников порядка 10 млрд. рублей

В 2014 году Архангельскую область посетило 390 тысяч российских и иностранных туристов. Рост турпотока за год составил 3,5 процента, при этом, за последние пять лет количество приезжающих туристов возросло на 20 процентов, а количество гостей из других стран – в три раза. За последние два года налоговые поступления от предприятий туристической отрасли выросли в два раза. В 2014 году также произошло двукратное увеличение инвестиций, направленных на развитие объектов туристической инфраструктуры.

Как сообщает Агентство по туризму и международному сотрудничеству Архангельской области, в 2011–2014 годах предпринимателями региона было инициировано 559 проектов в сфере туризма. Из них в настоящее время реализуется 395 проектов. Наблюдается положительная динамика: в 2011 году реализовано 93 проекта, в 2014 году – 193. Наибольшее количество инициатив предпринимателей связано со строительством гостиниц и других средств размещения, создания туркомплексов и центров. Представители турбизнеса также принимают активное участие в организации событийных мероприятий. За поддержкой в создании собственного бизнеса в сфере туризма в 2012 - 2014 годах в Министерство экономического развития и конкурентной политики Архангельской области обратилось 32 человека, 15 заявок на предоставление субсидий было одобрено. Общий объем предоставленных субсидий в рамках конкурса за 3 года составил более 9 млн рублей. Областные субсидии были выделены на строительство гостевых домов и гостиниц в Архангельске, Котласе, Лешуконском, Онежском, Устьянском, Вельском, Плесецком, Мезенском районах.

Среди заметных точек роста – территории, охваченные четырьмя крупными туристскими кластерами: Архангельск, Котласский район и Сольвычегодск – вотчина купцов Строгановых и место ссылки Иосифа Сталина, Устьяны, где активно развивается инфраструктура для спорта и туризма, Каргопольский район с его белокаменными храмами и народными ремеслами.

Архангельская область известна популярными объектами турпоказа, такими как Соловки, Малые Корелы или Кий-остров, которые стали визитной карточкой региона. При этом сегодня стоит задача искать новые перспективные и подчеркивающие уникальность региона направления. В их числе – арктический туризм.

Региональное правительство совместно с Ростуризмом и другими федеральными ведомствами провело большую работу по включению участка акватории архипелага Земля Франца-Иосифа в границы порта Архангельск. Это позволило создать условия для прямых заходов судов по маршруту «Шпицберген – Земля Франца-Иосифа». Благодаря такому результату в 2015



году и активному развитию международного круизного туризма по предварительным прогнозам число иностранных гостей региона за год может вырасти в 2,5 раза. Впервые в 2015 году на Соловецкий архипелаг придут круизные лайнеры класса люкс, которые способны принять на борт до тысячи пассажиров. Десять круизов пройдут через территорию национального парка «Русская Арктика». В летнем сезоне 2015, с июня по август, на территорию федерального заказника «Земля Франца-Иосифа» ожидается заход десяти круизов. Север архипелага Новая Земля, территорию национального парка «Русская Арктика», планирует посетить судно «Профессор Молчанов», на борту которого в Арктику отправятся участники проекта «Плавучий университет». Таким образом, количество арктических туристов увеличится по сравнению с 2014 годом и превысит тысячу человек. Конечно, это не масштаб таких портов, как Мурманск и Санкт-Петербург, но планомерно развивается сотрудничество с иностранными и российскими круизными операторами для вовлечения территорий Архангельской области, включенных в Арктическую зону Российской Федерации, в туристский оборот. Кроме того, налаживаются партнерские связи с такими операторами, как Silversea, Quark Expeditions, Poseidon Expeditions, Inflat Worldwide, Pacific Network. Впервые начинаем работу с такими участниками круизного рынка, как Crystal Cruises, Regent Seven Seas Cruises.

При расширении круизной деятельности в сегменте въездного туризма в России особого внимания требуют вопросы стимулирования притока большего количества иностранных круизных судов, а также их оформления в морских портах Арктической зоны, которые могут быть решены в рамках межведомственного взаимодействия на федеральном уровне. Это, прежде всего, снижение ставок портовых сборов либо введение понижающего коэффициента к ним для пассажирских судов, к которым относятся круизные экспедиционные суда. В первую очередь, это проблема отдаленных морских портов - Мурманска и Архангельска, посещение которых само по себе ведет дополнительные существенные расходы судовладельца и круизного оператора.

Второй вопрос касается процедуры выдачи пропуска пассажирам иностранных круизных судов для въезда в пограничную зону, к которой относятся многие муниципальные образования, включенные в Арктическую зону РФ. В соответствии с федеральным законодательством выписка пропуска иностранных лиц, прибывающих на территорию приграничной зоны на иностранных круизных судах, осуществляется в срок до 60 дней со дня направления заявления. При этом в пакете документов для получения пропуска для въезда в пограничную зону требуются реквизиты миграционной карты, которую участники круиза получают по прибытии на территорию Российской Федерации и пересечении государственной границы, как правило, за один день до даты предполагаемого въезда в пограничную зону. Такое требование делает невозможным соблюдение законодательства РФ в сфере пограничного контроля и ведет к

административным правонарушениям со стороны круизных операторов. Сокращение сроков выдачи пропусков пассажирам иностранных круизных судов до 30 дней позволило бы продлить сроки продажи круизов, обеспечить большую загрузку судов, а также осуществление визового и пограничного оформления пассажиров в установленные государством сроки.

В целях туристского освоения Арктической зоны и выхода на мировой рынок арктического туризма необходима разработка национального арктического турпродукта. В этой связи в прошлом году Архангельская область инициировала разработку межрегионального продукта морского арктического туризма. Это экспедиционный маршрут, берущий свое начало в Архангельске, где осуществляется посадка туристов на борт судна ледового класса, идущего к Соловецким островам, архипелагу Новая Земля, затем к архипелагу Земля Франца-Иосифа с конечной точкой в морском порту Мурманска. Продолжительность маршрута составляет 13-14 дней. В Мурманске предполагается смена пассажиров, которые будут следовать по маршруту в обратном направлении через арктические архипелаги, Соловецкие острова с конечной точкой в городе Архангельск.

Архангельская область крайне заинтересована в развитии трансграничных круизных маршрутов в Белом и Баренцевом морях. Возобновлены переговоры с норвежской судоходной компанией Hurtigruten о развитии совместного трансграничного круиза от берегов северной Норвегии в Белое море. С норвежскими партнерами обсуждается реализация в 2017-2018 годах пилотного проекта по организации данного круиза с использованием одного из кораблей компании - экспедиционного судна Fram.

Арктические территории имеют культурные и исторические предпосылки и ресурсы для организации этнотуризма. Ненцы, поморы, ханты - их история, образ жизни, культурный уклад представляют интерес, как для специалистов, так и для туристов. Формирование этнографических туров с элементами традиционных промыслов и ремесел и продвижение этнографического турпродукта на туристский рынок - еще одно направление для развития межрегионального туризма.

Говоря о развитии туризма в Арктическом регионе, необходимо учитывать возникающую потребность в создании современной туристской обеспечивающей инфраструктуры. Целесообразно использование существующих инструментов государственной поддержки инвестиционных инфраструктурных проектов, что для Архангельской области стало возможным благодаря вхождению в Федеральную целевую программу развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации. С 2015 года на территории трех муниципальных образований, входящих в Арктическую зону, начались работы по строительству и реконструкции объектов дорожного хозяйства, инженерных коммуникаций, развитию туристских комплексов, гостиниц и деловых центров в рамках проекта создания туристско-рекреационного кластера «Беломорский». Создание

этого кластера является проектом межрегионального и трансграничного масштаба. В "Беломорский" кластер вошли Архангельск, Новодвинск и Приморский район. В частности, в столице региона построен торгово-развлекательный комплекс «ТИТАН-АРЕНА», будет построен торгово-развлекательный центр «Сафари», реконструируют гостиницу "Двина" с увеличением номерного фонда до 247 номеров, планируется строительство гостиницы в составе Бизнес-центра «DELTA» под одним из международных брендов, с номерным фондом 200 номеров. Получат развитие туркомплекс "Малые Карелы" в Приморском районе и "Мечка" в Новодвинске - он станет центром лыжного и горнолыжного отдыха. В рамках реализации инфраструктурных проектов планируется восстановление берегоукрепительных сооружений, обустройство причалов Красной пристани для приема круизных лайнеров, строительство променадной территории на набережной Северной Двины, реконструкция автомобильных дорог в направлении Малых Карел и аэропорта «Архангельск».

Общая стоимость проекта кластера "Беломорский" составляет более 6,4 миллиарда рублей, из них средства федерального бюджета должны составить 938,0 млн., из бюджета Архангельской области и муниципальных образований должно быть выделено 729,0 млн. рублей, внебюджетные источники составят 4797,1 млн. рублей.

В числе перспективных направлений – промышленный туризм. В регионе находятся уникальные промышленные предприятия, которые воплощают в себе достижения научно-технической мысли. Здесь находятся совершенно уникальные объекты. Единственный в России космодром, предприятия в Северодвинске, которые производят атомные подводные ракетные крейсера и другие корабли. Таких предприятий, таких объектов показа в стране больше нет. В настоящее время готовится соглашение по организации детско-юношеского туризма на космодром Плесецк и оборонные предприятия Северодвинска.

Среди приоритетных направлений развития области – сельский туризм, напрямую связанный с развитием сектора гостевых домов. Во всем мире сельский туризм и экотуризм активно развиваются, прежде всего в развитых странах Европы. Такой отдых весьма популярен и в Америке, которую прекрасными пляжами или сервисом уже трудно удивить. На российском рынке это пока, в общем-то, в новинку, и Архангельскую область можно смело назвать одним из регионов-пионеров в этом деле. Благодаря популяризации направления и выделению субсидий из областного бюджета за год количество гостевых домов в регионе увеличилось на 20 процентов, в Архангельской области действует более 90 гостевых домов. Архангельская область, являясь северным регионом, не может в силу климатических условий предоставить возможность пляжного отдыха. Но обладая огромным туристским потенциалом, выраженным в значительном количестве памятников истории и культуры, в уникальной природе, самобытных ремеслах и промыслах, возможностью рыбалки и охоты,

область имеет все шансы для развития гостевого туризма. Региональные особенности природы, истории и культуры привлекают туристов именно в небольшие деревни, на берега рек и озер, имеющих в достаточном количестве на территории области. Поэтому гостевые дома найдут своего потребителя и будут развиваться и дальше. Такой вид предпринимательства имеет существенную социальную значимость. В целом в стране, и в Архангельской области в частности, в настоящее время наблюдается диспропорция количественного соотношения сельского и городского населения. Причины оттока молодежи и людей среднего возраста из села очевидны. Это и отсутствие работы, и низкие заработки, и не обремененный комфортом быт, и неразвитая инфраструктура, проявляющаяся в отдаленном расположении или полном отсутствии больниц, детских садов, домов культуры и тому подобное. Поиск лучших условий жизни и более высокооплачиваемой работы толкает их покидать родные места. При этом далеко не все действительно хорошо устраиваются в городе, поскольку рынок труда в более крупных населенных пунктах и так достаточно конкурентный. Все это влечет за собой другие негативные явления, выражающиеся в моральной неудовлетворенности людей, росте преступности и т.д. При развитии гостевых домов социальные проблемы, имеющиеся на селе, будут постепенно разрешаться в связи с привлечением местного населения в предпринимательскую деятельность.

В марте 2014 года в регионе был принят новый закон «О туризме и туристской деятельности в Архангельской области», где сельский туризм выделен одним из приоритетных направлений туристской деятельности. Но у владельцев гостевых домов много проблем, среди которых основными являются следующие: существующая система налогообложения, ведь большинство хотят работать официально; недостаток правовых знаний и практического опыта; плохая «раскрученность» этого вида бизнеса. Для решения этого вопроса создадут единую информационную базу гостевых домов и сведений о наиболее интересных сельских туристических маршрутах в нашем регионе. Оказать необходимую поддержку предпринимателям теперь смогут так называемые тьюторы (наставники). 22 представителя муниципальных образований региона в 2014 году прошли обучение, после которого смогут выступать в роли наставников для желающих начать гостевой бизнес.

Потенциал для развития туризма в Архангельской области очень большой. Говоря о развитии туризма в Арктическом регионе, необходимо учитывать возникающую потребность в создании современной туристской обеспечивающей инфраструктуры. Целесообразно использование существующих инструментов государственной поддержки инвестиционных инфраструктурных проектов, что для Архангельской области стало возможным благодаря вхождению в Федеральную целевую программу развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации.

Вышеобозначенные ориентиры нацелены на реализацию стратегии развития Арктической зоны РФ до 2025 года, предусматривающей обеспечение социально-экономического развития арктических территорий, сбережение хрупких арктических систем и защиту коренного населения. Развитие туризма как нельзя лучше выполняет данные задачи.

*Иксанов Р.А.*

*ассистент*

*кафедра государственного*

*и муниципального управления и права*

*Никитина А.В.*

*студент 4 курса*

*факультет информационных технологий и управления*

*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*

*Россия, г. Уфа*

## **ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*В статье описываются особенности Правового регулирования в сфере аграрного предпринимательства. Изучается значение участия молодого поколения, развития межнациональных отношений в развитии сельскохозяйственного предпринимательства и эффективности правовой защиты субъектов хозяйственной деятельности в сфере аграрного предпринимательства.*

*Ключевые слова: Аграрное предпринимательство, российское законодательство, предпринимательская активность молодежи, правовая защита субъектов аграрного предпринимательства.*

Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сфере сельского хозяйства – это деятельность субъектов аграрного предпринимательства и государственных органов по созданию, а также реализации правовых норм, которые регулируют аграрные правоотношения для обеспечения устойчивого развития эффективного аграрного производства.

Правовое регулирование аграрного предпринимательства необходимо для обеспечения устойчивости рыночных отношений, свободы рыночной конкуренции, а также недопущения к участию в предпринимательских отношениях тех, кто пытается нажиться противозаконными способами.

Правовое регулирование аграрного предпринимательства имеет существенные отличия, которые присущи только этому виду предпринимательской деятельности. Эти особенности, в первую очередь, определяются особенностью режима земли, как основного средства производства.

Отсутствие в Конституции РФ упоминания об аграрном



законодательстве говорит о его сложном, всеохватывающем, составном характере, опирающемся на гражданские, финансовые, экологические административные, а также иные требования, установление которых относится как к ведению РФ, к совместному ведению РФ и ее субъектов РФ, так и к собственному ведению субъектов РФ.

Рассмотрим основные направления, которые в настоящее время нуждаются в нормативно-правовом регулировании для повышения эффективности деятельности субъектов аграрного предпринимательства в Российской Федерации.

В сфере образования отдельное внимание следовало бы уделять подготовке молодых предпринимательских кадров, в которых так сильно сейчас нуждаются российские регионы. Как результат проведения такой образовательной политики – молодежь хорошо подготовлена к принятию ежедневных управленческих решений, от которых зависит их успешная деятельность<sup>1</sup>. Как известно, каждый специалист привлекается обществом для решения конкретных задач, которые поставлены временем и объективной реальностью<sup>2</sup>.

Современная Россия, ориентированная на развитие рыночных отношений, непосредственно вовлечена в глобализационные процессы, которые оказывают самое разнообразное влияние на экономику страны<sup>3</sup>.

В современных условиях одним из направлений общественного развития оказывающих непосредственное воздействие на межнациональные отношения в жизни страны является курс на проведение политико-экономических реформ и реализацию разных социально-экономических возможностей регионов, обусловленных их исторической и хозяйственно-культурной спецификой<sup>4</sup>. Существование регионов с их особой исторической и хозяйственно-культурной спецификой обуславливает создание и реализацию особых правовых механизмов защиты региональных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей должен в полной мере обеспечивать соблюдение т.н. субъективного права на защиту<sup>5</sup>. Право на

---

<sup>1</sup> Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ . - Уфа. - 2014, 150 ст.

<sup>2</sup> Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.

<sup>3</sup> Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 85. С. 444-458.

<sup>4</sup> Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 90.- С. 909-920.

<sup>5</sup> Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.

защиту обеспечивается как судебными так и внесудебными<sup>1</sup> методами. Роль государства в этом механизме заключается в непрерывном поиске компромисса между целями различных уровней организации и управления производством, интересами различных отраслей и групп в постоянно изменяющейся рыночной среде<sup>2</sup>. Несмотря на всю эффективность судебной защиты прав, субъектам хозяйственной деятельности в сфере аграрного предпринимательства при разрешении споров необходимо придавать особое значение медиации, как альтернативному способу разрешения спора<sup>3</sup>.

В настоящее время в нашей стране нет четко и понятной государственной методологии управленческих преобразований в сфере аграрного предпринимательства, особенно на региональном и муниципальном уровнях управления. Про отсутствие правового регулирования отмечал в своей статье «Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства» Владимиров И.А.<sup>4</sup>.

Сфера аграрного предпринимательства нуждается в проведении тщательно продуманной управленческой политики. Активную роль в реализации сельскохозяйственных проектов в сфере аграрного предпринимательства играют молодые специалисты, их перспективные идеи, основанные на последних достижениях науки и техники. В муниципальных районах хозяйственные органы управления аграрным сектором должны быть наделены полномочиями в сфере развития технологий, хозрасчетных отношений, микрокредитования, организации сельскохозяйственных работ, консультирования и обучения населения, разработки механизмов, обеспечивающих развитие личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов, снабжения оборотными средствами и интеграции с коллективными хозяйствами и крупным агробизнесом на договорной основе. Таким образом, улучшение взаимодействия в корпоративном управлении требует в законодательном порядке выработки соответствующих общероссийских и региональных правил и норм, повышения эффективности кадрового обеспечения системы управления АПК с учетом полезного отечественного и зарубежного опыта, рекомендаций науки.

Мы считаем, что при правильном решении проблем и выборе

---

<sup>1</sup> Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

<sup>2</sup> Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

<sup>3</sup> Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

<sup>4</sup> Владимиров, И.А. Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства [Текст] / И.А. Владимиров // Безопасность жизнедеятельности в современных условиях: проблемы и пути решения. – 2015. – С. 34-35.

политики восстановления сельского хозяйства, Россия в этой сфере может достичь хороших уровней развития. Так же необходимо не забывать, что воздействия климата на сельское хозяйство России является чрезвычайно важной. И в связи с этим необходимы мероприятия по адаптации аграрного сектора страны к природным условиям. И применения науки для решения этой проблемы<sup>1</sup>. Государственное управление должно решать проблемы создания условий, благоприятного предпринимательского климата для сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализации предпринимательского потенциала населения. В системе хозяйственной деятельности должна существовать возможность выбора субъектов аграрного предпринимательства между самостоятельной предпринимательской деятельностью или деятельностью в рамках кооперативных объединений.

Необходимо, чтобы развитие сельского хозяйства в Российской Федерации соответствовало своевременному правовому регулированию и юридическим гарантиям, которые, в свою очередь, будут содействовать достижению положительных результатов субъектами аграрного предпринимательства.

#### **Использованные источники:**

1. Иксанов Р.А. Правовая защита сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях участия в ВТО // Монография / Издательство ФГБОУ ВПО РИО Башкирский ГАУ . - Уфа. - 2014, 150 ст.
2. Иксанов Р.А. Вопрос подготовки специалистов по правовой защите товаропроизводителей РФ в ВТО // Юрист вуза. - 2014. - № 3. - С. 54-56.
3. Иксанов Р.А., Салаватов А.М. Государственное регулирование агропромышленного комплекса России в условиях членства в ВТО // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 85. С. 444-458.
4. Иксанов Р.А. Проблемы участия России в ВТО: последствия и перспективы // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.- 2013.- № 90.- С. 909-920.
5. Иксанов Р.А. Механизм государственно-правового обеспечения защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в рамках ВТО // Правовая система и вызовы современности: материалы 9й Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 3-7 декабря 2012 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2012, ст. 39 - 42.
6. Иксанов Р.А., Абдуллина М. Правовое регулирование внесудебных методов защиты прав и законных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей России в условиях ВТО // Правовая система и вызовы

---

<sup>1</sup> Курбангалеева, А.З. Проблемы развития сельского хозяйства [Текст] / А.З. Курбангалеева, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 16-17.

современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр.223-226.

7. Сиразетдинов И.М., Иксанов Р.А. Особенности правовой конвергенции систем разрешения споров России и Всемирной торговой организации (ВТО) // Российский научный электронный журнал, 2013. № 3. С. 33-41.

8. Кашфутдинова Э.О. Иксанов Р.А. Медиативная процедура как внесудебная форма правовой защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей России // Правовая система и вызовы современности: материалы X Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых 5-7 декабря 2013 г., Институт права БашГУ, г.Уфа, 2013, стр. 323-326.

9. Владимиров, И.А. Теоретические основы правового регулирования аграрного предпринимательства [Текст] / И.А. Владимиров // Безопасность жизнедеятельности в современных условиях: проблемы и пути решения. – 2015. – С. 34-35.

10. Курбангалеева, А.З. Проблемы развития сельского хозяйства [Текст] / А.З. Курбангалеева, И.А. Владимиров // Вестник магистратуры. – 2013, №6(21). – С. 16-17.

**Ильина О.В.**  
**студент 4 курса**  
**факультет «Гуманитарно-педагогический»**  
**ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева**  
**Россия, г. Москва**

## **ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ РФ**

*В статье рассмотрены вопросы, связанные с использованием земли, и сферами производства сельское хозяйство, строительство, добыча полезных ископаемых.*

*Ключевые слова: производство, регион, сельское хозяйство, продукция, планирование, прогнозирование.*

*The questions related to the use of land and areas of production agriculture, construction, mining.*

*Keywords: production, region, agriculture, production, planning and forecasting.*

Проблема планирования грамотного использования земли связана с такими основными сферами как: сельское хозяйство, строительство, добыча полезных ископаемых.

При рассмотрении проблемы грамотного планирования использования земли следует обращать внимание на многие факторы одновременно. К примеру, в сельском хозяйстве обращают внимание на почву, климатические условия и доступ к воде. Все это обуславливается тем, что несмотря на большую территорию РФ (17 125 000 км<sup>2</sup>) лишь небольшая часть будет

пригодна для ведения сельского хозяйства. Отсюда и возникает проблема грамотного планирования использования земли.

В настоящее время данная проблема носит наиболее востребованный характер по той причине, что под влиянием внешних сил политика государства в области сельского хозяйства стала на путь интенсификации, а именно, государство предоставляет бюджетные средства сельскохозяйственным товаропроизводителям, дает возможность применения особых налоговых режимов и т.д. [1].

Планирование использования земли – это очень сложный многоуровневый процесс, который включает в себя использование знаний по экологии, математике, физике и прочим наукам. И проблема состоит в том, что все эти знания необходимо правильно применять, обобщать и сопоставлять. Ведь только в таком случае цели планирования будут достигнуты, и земля будет использована должным образом.

Не стоит рассматривать проблему планирования только с позиции сельского хозяйства, так как помимо данной категории выделяют еще шесть категорий земель. И на основании каждой категории можно производить планирование использования территории. К примеру, категория земель запаса.

Особенностью данной категории земли является то, что цели использования данных земель еще не определены и их площадь составляет 89,3 млн. га (5,2%) от общей структуры земель РФ.

Стоит сказать, что проблема планирования всегда была, есть и будет главной проблемой в любой сфере, так как именно от грамотного планирования зависит благополучие и успешность любой деятельности.

В заключение стоит отметить, что проблему планирования рационального использования земли следует рассматривать с различных позиций, ведь только в таком случае можно будет сказать о том, как грамотно распределять землю между различными отраслями.

#### **Использованные источники:**

1. ФЗ от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. От 12.02.2015) «О развитии сельского хозяйства» (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2015).
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 сельскохозяйственных предприятий Пензенской области / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2007. -№1. -С. 19-25
4. Жирнов А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» - Ульяновск, 2011. С. 58-60
5. Жирнов А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских



территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643

6. Лапшина Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149

7. Электронный ресурс: [http://bigland.ru/o\\_kompanii/poleznye\\_statii/kategorii\\_zemel\\_v\\_rf\\_2015/](http://bigland.ru/o_kompanii/poleznye_statii/kategorii_zemel_v_rf_2015/).

*Индутенко А.Н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы, кредит и налогообложение»*

*Забнина Г.Г.*

*ст. преподаватель*

*кафедра «Финансы, кредит и налогообложение»*

*НИУ БелГУ*

*Логвинова А.С.*

*студент 3 курса*

*Институт экономики*

*Россия, г. Белгород*

## **РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация.** В статье рассматривается Фонд обязательного медицинского страхования, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Белгородской области, бюджет Территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области, проблемы формирования и исполнения бюджета фонда обязательного медицинского страхования.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, Фонд обязательного медицинского страхования, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, доходная и расходная часть бюджета Территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области.

Роль страхования в жизни современного общества довольно велика. Страхование вошло в нашу жизнь и с тех пор неразрывно связано с ней. Существуют различные его виды: страхование жизни, автострахование, страхование имущества и т.д.

Развитие страхования в Российской Федерации происходит по определенным принципам, абсолютно отличающимся от тех, которые просуществовали в течение семидесяти лет в Союзе Советских Социалистических Республик. Именно поэтому каждому гражданину нужно иметь представление о роли страхования и его возможностях защиты, как для экономической, так и социальной сторон нашей жизни [5, стр. 132].

В Российской Федерации были образованы и функционируют три государственных социальных внебюджетных фонда, которые представлены Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Фондом обязательного медицинского страхования и территориальными фондами обязательного медицинского страхования. Государственные внебюджетные фонды представляют собой составную часть финансовой системы России [2, стр. 156].

Фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации занимает ведущее место в структуре социальных внебюджетных фондов. Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и призвано обеспечить гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объемах и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. Финансовые средства Фонда обязательного медицинского страхования находятся в государственной собственности Российской Федерации, не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат [3, стр. 61].

А территориальные фонды, одним из которых является территориальный фонд обязательного медицинского страхования Белгородской области, занимают центральное место в системе обязательного медицинского страхования, так как именно они осуществляют аккумуляцию и распределение финансовых средств обязательного медицинского страхования [6].

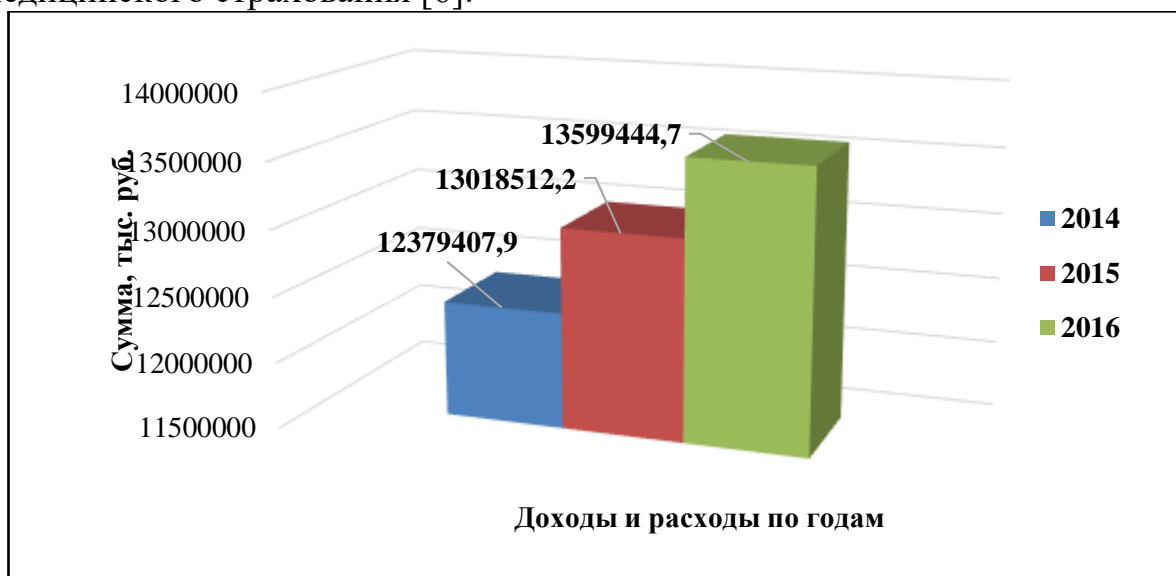


Рис. Динамика Доходной и расходной части бюджета фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области за 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов

Из рисунка видно, что существует положительная динамика доходов и расходов бюджета фонда обязательного медицинского страхования

Белгородской области за 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов.

Анализ доходной части бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области за исследуемый период выявил, что в целом происходит постепенное увеличение доходной части. Так же было замечено, что большую долю в доходной части бюджета как за 2014 год, так и за 2015 и 2016 годы занимают: межбюджетные трансферты, передаваемые бюджетам государственных внебюджетных фондов (приблизительно 99%) [1].

Анализ расходной части бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области за исследуемый период выявил, что в целом происходит постепенное увеличение расходной части. Так же было замечено, что большую долю в расходной части бюджета как за 2014 год, так и за 2015 и 2016 годы занимают: расходы на здравоохранение (приблизительно 99%). Необходимо отметить, что расходная часть бюджета фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области равна доходной части, за весь исследуемый период времени, в следствии чего можно сделать вывод о сбалансированности бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области [1].

Но к сожалению, в сфере обязательного медицинского страхования существуют проблемы: социальная, организационная, информационная и экономическая, то есть хроническое недофинансирование обязательного медицинского страхования. Решение данных проблем возможно и необходимо, для успешной и эффективной реализации цели обязательного медицинского страхования, к которой относится обеспечение качественного медицинского обслуживания населения, а также получение медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования гражданам Российской Федерации [4, стр. 25].

#### **Использованные источники:**

1. О бюджете территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Текст] : Закон Белгородской области от 19 декабря 2013 г. № 248, в ред. закона Белгородской области от 6 июня 2014 г. № 280.
2. Бабич, А.М. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: учебник для вузов / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 703 с.
3. Быстрова, К.Е. Состояние и проблемы финансирования обязательного медицинского страхования [Текст] / К.Е. Быстрова // Известия. – 2012. – №5. – С. 61.
4. Выборнова, Е.Н. Проблемы функционирования системы обязательного медицинского страхования [Текст] / Е.Н. Выборнова, И.Б. Юленкова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных. – 2011. – №1. – С. 25.
5. Медик, В.А. Общественное здоровье и здравоохранение [Текст]: учебник / В.А. Медик, В.К. Юрьев. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 288 с.

6. Понятие медицинского страхования [Электронный ресурс] // «Proadvokat» : [сайт]. – Режим доступа: <http://proadvokat.ru/877.htm>.

*Индутенко А.Н.*  
*доцент*  
*кафедра «Финансы, кредит и налогообложение»*  
*Забнина Г.Г.*  
*ст. преподаватель*  
*кафедра «Финансы, кредит и налогообложение»*  
*НИУ БелГУ*  
*Орловская М.О.*  
*студент 3 курса*  
*институт Экономики*  
*кафедра финансов, кредита и налогообложения*  
*Россия, г. Белгород*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные понятия и сущность расходов бюджета, проведен анализ динамики расходов федерального бюджета, рассмотрены особенности исполнения федерального бюджета по расходам, а так же предложены направления повышения эффективности расходов бюджета.

**Ключевые слова:** расходы бюджета, федеральный бюджет, бюджетополучатели, исполнение федерального бюджета, эффективность расходов.

Именно в расходной части бюджета отражается реализация основных направлений бюджетной политики. Поскольку государственные средства должны результативно расходоваться не только на федеральном уровне, но и на региональном и местном уровне бюджетной системы, необходимо четко определить ответственность за реализацию решений задач в области расходования бюджетных средств, но и самое важное хорошо организовать процесс управления расходами. Перечисленные задачи решаются на стадии планирования расходов при составлении проектов бюджета на определенный период. Очевидно, что вопросы приоритетности расходов в условиях ограниченности бюджетных ресурсов становятся актуальными. Ну и вообще в настоящий момент расходы федерального бюджета являются одной из острой проблематикой современной экономической теории и практики хозяйствования, и, конечно же, подлежат обязательному рассмотрению.

Расходы бюджета – это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Эти затраты выражают экономические отношения, на основе которых происходит процесс использования средств централизованного фонда денежных средств государства по различным

направлениям [1, стр.67].

Через бюджетные расходы финансируются бюджетополучатели – организации производственной и непроизводственной сферы, являющиеся получателями либо распорядителями бюджетных средств. Бюджет описывает лишь размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а конкретные расходы исполняют бюджетополучатели. Так же, с помощью бюджета происходит перераспределение бюджетных средств по уровням бюджетной системы через дотации, субвенции, субсидии и бюджетные ссуды. Расходы бюджета носят, как правило, безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться исключительно бюджетные кредиты и ссуды [6, стр.124].

В соответствии со статьей 21 Бюджетного Кодекса РФ классификация расходов бюджета состоит из 14 разделов. Они являются едиными для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации разделами и подразделами классификации расходов бюджетов.

Со структурой и динамикой расходов федерального бюджета РФ 2012-2014 гг., выраженных в процентном отношении можно ознакомиться в Таблице 1.

Таблица 1

Структура и структурная динамика расходов федерального бюджета РФ на 2012-2014 гг. с уровнем плановой инфляции (в процентах)

Статьи расходов	2012	2013	2014	Изменение удельного веса статьи в общей сумме расходов		
				В 2013 к 2012	В 2014 к 2013	В 2014 к 2012
Всего	100	100	100	0	0	0
в том числе:						
Общегосударственные вопросы	6,3	6,4	6,3	0,1	0	-0,1
Национальная оборона	14,05	15,8	16,7	1,75	0,9	2,65
Национальная безопасность	14,3	15,5	14,1	1,2	-1,4	-0,2
Национальная экономика	15,3	13,9	20,7	-1,4	6,8	5,4
Жилищно-коммунальное хозяйство	1,8	1,3	0,8	-0,5	-0,5	-1
Охрана окружающей среды	0,17	0,18	0,3	0,01	0,12	0,13
Образование	4,7	5,03	4,3	0,3	-0,7	-0,4
Культура, кинематография	0,7	0,7	0,7	0	0	0
Здравоохранение	4,8	3,8	3,6	-1	-0,2	-1,2



Социальная политика	29,9	28,7	23,3	-1,2	-5,4	-6,6
Физическая культура и спорт	0,4	0,5	0,5	0,1	0	0,1
Средства массовой информации	0,6	0,6	0,5	0	-0,1	-0,1
Обслуживание государственного долга	2,5	2,7	2,8	0,2	0,1	0,3

Из таблицы 1 видно, что проведенный анализ динамики расходов федерального бюджета РФ за исследуемый период показывает о постепенном увеличении расходной части. Так же можно заметить, что большую долю в расходной части бюджета как за 2012 год, так и за 2013 и 2014 годы занимают: социальная политика, национальная экономика, национальная оборона и национальная безопасность. А наименьший удельный вес в классификация расходов занимают: охрана окружающей среды, культура, кинематография, физическая культура и спорт и СМИ.

Динамика расходов федерального бюджета 2011-2014 гг. и плановый период до 2017 г. представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика расходов федерального бюджета

Особенность динамики и структуры бюджетных расходов заключается в том, что их рост в 2012-2014 гг. предусмотрен практически по всем годам только по обороне, безопасности и правоохранительной деятельности, по охране окружающей среды и по обслуживанию государственного и муниципального долга. Динамика же расходов по другим статьям вызывает возражения. Так, прогнозируется значительное сокращение средств на развитие ЖКХ и других отраслей социальной сферы. Конечно, определенная часть расходов на эти отрасли будет компенсироваться за счет доходов бюджетов других уровней, но это не решит проблемы недостаточного финансирования социальных отраслей. Абсолютное снижение расходов по ним вызвано курсом на минимизацию бюджетных расходов и дефицита бюджета, а также объективной

невозможностью сокращения расходов на оборону и безопасность страны. По всем остальным статьям в этих условиях расходы пришлось снижать.

Выход в данной ситуации возможен только один: увеличить общий объем бюджетных расходов, даже за счет увеличения дефицита бюджета. Тем более что риск от некоторого увеличения дефицита бюджета ничтожен по сравнению с риском от недостаточной модернизации ЖКХ, развития здравоохранения, образования и других ключевых направлений социальной сферы [8, стр.85].

Проведя анализ расходной части бюджета, можно сделать вывод о том, что в нестабильной экономической ситуации правительство с каждым годом увеличивает расходы бюджета. Так, за анализируемый период расходы увеличились на 3,5% в 2013 году по сравнению с 2012 годом и на 11,2% в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

Для устойчивого развития экономики необходимо обеспечить плавную динамику номинального объема бюджетных расходов. Бюджет, как основной инструмент экономической политики государства, призван запустить в предстоящие годы структурные изменения в экономике, включая стимулирование развития негосударственного сектора экономики, перенос акцентов в инвестиционной политике на частного инвестора. В целом бюджетная политика должна стать базовым инструментом управления серьезными преобразованиями в стране.

С учетом вышеизложенного, основными задачами ближайших лет по повышению эффективности бюджетных расходов являются:

- 1) повышение эффективности и результативности имеющихся инструментов программно-целевого управления и бюджетирования;
- 2) создание условий для повышения качества предоставления государственных услуг;
- 3) повышение эффективности процедур проведения государственных закупок;
- 4) совершенствование процедур предварительного и последующего контроля, в том числе уточнение порядка и содержания мер принуждения к нарушениям в финансово-бюджетной сфере;
- 5) обеспечение широкого вовлечения граждан в процедуры обсуждения и принятия конкретных бюджетных решений, общественного контроля их эффективности и результативности.

Только системный подход к повышению эффективности бюджетных расходов позволит выполнить поручение Президента РФ по реализации Послания Президента РФ Федеральному собранию РФ от 4 декабря 2014 года и обеспечить сокращение в 2015-2017 годах расходов федерального бюджета ежегодно не менее чем на 5% в реальном выражении за счет снижения неэффективных затрат [5, стр.18].

#### **Использованные источники:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст – М. : Норматика, 2015. – 272 с.

2. Об исполнении федерального бюджета за 2012 год [Текст]: Федеральный закон от 30.09.2013 N 254-ФЗ – Приложение 6.
3. Об исполнении федерального бюджета за 2013 год [Текст]: Федеральный закон от 04.10.2014 N 280-ФЗ – Приложение 6.
4. Об исполнении федерального бюджета за 2014 год [Текст]: Федеральный закон от 05.10.2015 N 276-ФЗ – Приложение 6.
5. Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета [Текст]: Доклад Министерства финансов РФ от 10.07.2015. – 124 с.
6. Афанасьев, М.П. Бюджет и бюджетная система [Текст]: учебное пособие / М.П.Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В.Кривоногов. – М.: Юрайт, 2011. – 777 с.
7. Вахрина, П.И. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: учебник для вузов/ П.И.Вахрина. – М.: Дашков и К, 2010. – 343 с.
8. Болтинова, О.В. К вопросу о повышении эффективности бюджетных расходов в Российской Федерации [Текст] / О.В.Болтинова// Актуальные проблемы российского права. — 2014. — №3. — С.84-89.

*Ирицян В.Э.  
студент 3 курса  
Дудник Т.А.  
научный руководитель  
Кубанский государственный аграрный университет  
Финансы и кредит  
Россия, г. Краснодар*

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СЕТИ INSTAGRAM**

*В статье рассматриваются особенности маркетинговой стратегии в Instagram, даны качественные советы по ее применению, несколько эффективных способов продвижения товаров.*

*Ключевые слова: маркетинг, товар, Instagram, хештег, подписчики.*

*In article features of marketing strategy in Instagram, are given high quality advice on its application, several effective ways to promote products.*

*Keywords: marketing, product, Instagram, hashtag, followers.*

Социальные сети в наши дни, помимо средства для общения, служат также эффективным инструментарием для маркетинга, поскольку численность участников социальных сетей растет с каждым днем в немыслимой геометрической прогрессии и превалирует читательскую и зрительскую аудиторию телевидения и других СМИ в несколько раз.[4]

Одной из действенно развивающихся социальных сетей является Instagram. На сегодняшний день в ней имеется более полутора миллионов зарегистрированных пользователей, выложивших на ресурс, не смотря на то, что он возник не так давно, уже больше десятка миллиардов фотографий, которые «лайкают» до миллиарда пользователей ежедневно. Для того, чтобы проводить свою «политику» в этой сети нужно завоевывать эти «лайки».

В данной статье рассмотрим возможности социальной сети Instagram и о том, как ее нужно правильно использовать для своего бизнеса.

Особенностью сети Instagram в отличие от других является её типизация именно на изображениях и фотографиях, сделанных с помощью мобильных средств. Соответственно рекламу нужно делать в графических редакторах, дабы рекламный контент не выбивался из общего ряда. Также еще одной из немало важных особенностей Instagram является возможность производить загрузку на ресурс небольших видеороликов, длительность которых составляет не более 15 секунд. Эту возможность также можно использовать в качестве рекламы.

Для того, чтобы вам открыть и развивать бизнес-стратегию в данной социальной сети, необходимо поделиться небольшой статистикой Instagram в России, дать некоторые полезные советы по его использованию в коммерческих целях и развеять наиболее распространенные мифы о нем.

Статистика Instagram в России:

- первое место в топе фотоприложений и приложений для работы с изображениями;
- скачущее 25 место в топе AppStore;
- примерная оценка количества пользователей в России разнится — эксперты называют цифру от 1 до 2 млн пользователей в РФ;

Instagram идеально подходит для вашего бренда, если он связан с:

- семьей;
- модой;
- гаджетами и электроникой;
- архитектурой;
- спортом;
- едой;
- путешествиями.

Информацию в рекламе умному маркетологу ничего не стоит повернуть лицом для целевой аудитории ресурса, поэтому будьте готовы к тому, что если сейчас на сайте активна одна часть населения, то через некоторое время будет активизирована другая. И вам придется подстраиваться под изменившуюся целевую аудиторию.

Дадим наиболее качественные советы по применению маркетинговой стратегии в Instagram:[2]

1. Понимание того, зачем вам это надо:

Ведя корпоративный аккаунт в Instagram, равно как фан-страницу в Facebook или Вконтакте, вы должны понимать одно — аудитория любой социальной сети не хочет прямой рекламы ваших услуг и товаров — все хотят видеть интересный контент, который наиболее всего распространен в этой социальной сети и который более всего понравится ее аудитории.

2. Определение тематики и концепции:

Как и в любой рекламной кампании, в самом начале важно понять, на кого она ориентирована. Выделите наиболее крупный сегмент вашей аудитории,

составьте ее полный психологический портрет и вперед на ее поиски.

### 3. Зарегистрируйтесь как бизнес-аккаунт:



В этом нет ничего сложного, а это откроет еще больше возможностей для вашего бренда. Более того, Instagram до сих пор не определился с моделью монетизации, а значит разнообразные каналы рекламы еще только впереди.

### 4. Выбор качественного контента:

Как вы понимаете, основная особенность Instagram в том, что его пользователи имеют только одну точку восприятия информации — визуальную. Это означает, что ваши фотографии должны быть по-настоящему качественными, красивыми, достаточно освещенными и сфотографированными в нужном ракурсе.

### 5. Естественно — только интересные и качественные вещи:

Если вы фотографируете продукцию, то безусловно, это должна быть самая интересная продукция вне зависимости от ее ценового сегмента (упоминать про который вообще не стоит). Более того вы можете использовать свою продукцию лишь как дополнение для некоего информационного повода, которым хотите поделиться со своими подписчиками. А уже на вопросы ваших подписчиков о том, что изображено на фотографии, вы можете отвечать и давать ссылку на страницу товара на сайте.

### 6. Определение частотности публикаций:

Обычно они не превышают 2-3 качественных публикаций в сутки, некоторые бренды выдают публикации чуть реже.

Наиболее активное время в Instagram — утро, обеденные перерывы, время после работы до дома, время позднего вечера.

Итак, с чего же начать продвижение?

Важной частью продвижения товара является использование хеш-тега. Это важна и самая ключевая функция, суть которой состоит в том, чтобы помочь пользователям Instagram ориентироваться в большом количестве фотографий в этой сети. Так, например используя хеш-тег #fashion пользователь может пометить свою фотографию как связанную с модой. Этот хеш-тег станет ссылкой и по клику на него пользователю покажутся все фотографии, на которых он упомянут. [3]



Следующим важным шагом является подписка на других пользователей, т.е. важно подписаться на тех, кто как-либо связан с вашей тематикой аккаунта и комментировать их записи для того, чтобы все друзья подписчика увидели ваш комментарий и зашли к вам.

Также Instagram дает возможность общаться напрямую, достаточно только перед именем пользователя ввести значок «@». Прямое обращение как нельзя лучше подчеркнет значимость каждого клиента и положительно скажется на отношении к вашему бренду.

Возникает вопрос: чем же делиться с подписчиками?

Всем, что связано с вашим бизнесом, но не связано конкретно с вами. Можем даже привести наиболее приемлемую пропорцию — 80/20. Именно 80% ваших публикаций должны быть не связаны с вашими услугами и товарами и лишь на 20% вы можете позволить себе более или менее прямую рекламу вашего бизнеса.

Ниже представлен небольшой список событий, которыми можно поделиться с подписчиками вашего аккаунта: [1]

- рабочие процессы;
- процессы упаковки заказов;
- офисные, рабочие, складские помещения, работа в них;
- делитесь мнением о продукции;
- делитесь мнением и предположениями о трендах;
- фотографиями довольных клиентов;
- показывайте ваши товары в реальной жизни.

Успех в Instagram рассчитан на первое впечатление. Следует добиваться того, чтоб человек отреагировал на ваше фото сразу, потому как надежда на то, что он подумает и вернется ничтожно мала.

#### **Использованные источники:**

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети/ Ларри Вебер; пер. с англ. Е. Лалаян. – М.: Манн, Иванов и Фебер, 2010 г. –320 с
2. Гуров Ф. Продвижение бизнеса в Интернет. Все о PR и рекламе в Сети/ Ф. Гуров. – М.: Вершина, 2008 г. – 136 с.
3. Максимюк К.С. Новый Интернет для бизнеса / К.С. Максимюк – М.: Эксмо, 2011. – 224 с.
4. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.

*Исаев А.В.  
магистрант  
Высшая школа экономики и управления  
Северный(Арктический) федеральный  
арктический университет им. М.В. Ломоносова  
Россия, г. Архангельск*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ**

В соответствии с пунктом 1 статьи 3 Федерального закона от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2] субъектами малого и среднего предпринимательства могут быть признаны хозяйствующие субъекты, которые в соответствии с условиями указанного закона относятся к средним, малым и микропредприятиям. Данные субъекты имеют возможность значительно упрощать ведение бухгалтерского учета и составление отчетности, что закреплено пунктом 1 части 4 статьи 6 Федерального закона от 06.12.2011 г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3].

Поддержка малого бизнеса как важнейшей составляющей экономического развития нашей страны, создания и развития конкурентной среды в различных сферах хозяйствования, где малые размеры предприятий предпочтительнее больших, относится в настоящее время к одной из приоритетных задач государства. Данная поддержка предполагает налоговые льготы, доступное кредитование, обеспечение госзаказом, совершенствование законодательной базы.

На сегодняшний день уже сделано достаточно много решительных шагов в данном направлении. Отметим, что совсем недавно – 30.06.2015 вступили в силу изменения в Законе №209-ФЗ [2]. Они затронули, в том числе, и критерии отнесения организаций и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого предпринимательства.

В частности, ранее в соответствии с частью 2 статьи 4 Закона №209-ФЗ [2] предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливались один раз в пять лет. Их основу составляли данные сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства. С 30.06.2015 г. указанная норма утратила силу.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [4] установлены новые предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость:

- с 60 млн. рублей до 120 млн. рублей для микропредприятий;
- с 400 млн. руб. до 800 млн. рублей для малых предприятий;

- с 1000 млн. рублей до 2 млрд. рублей для средних предприятий.

Основной целью данных изменений является расширение участия быстрорастущих малых предприятий в государственных программах поддержки.

Также увеличен порог количества лет – с 2-х до 3-х, в течение которых объем выручки должен соответствовать критериальным значениям для сохранения субъектом малого предпринимательства своего статуса. К важным нововведениям можно отнести увеличение доли участия иностранных юридических лиц, а также предприятий, не являющихся малыми и средними, в уставном капитале субъектов малого и среднего предпринимательства с 25 до 49%.

Особое внимание следует уделить установлению «налоговых каникул» - то есть применению нулевой ставки налогов при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в связи со вступлением в силу в новой редакции статей 346.20 и 346.50 Налогового Кодекса Российской Федерации [1]. Данная мера позволит значительно снизить барьеры для старта предпринимательской деятельности.

Помимо перечисленных мер, которые уже нашли свое закрепление на законодательном уровне и вступили в силу, предполагается:

- расширение поддержки малых инновационных предприятий посредством применения системы грантов с целью поддержки инновационных проектов и создания дополнительных рабочих мест для высококвалифицированных специалистов;

- снижение интенсивности антимонопольного контроля;

- предоставление субъектам Российской Федерации права снижения ставок для применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы» с 6 до 1%, для применяющих систему в виде уплаты ЕНВД - с 15 до 7,5% для высвобождения дополнительных оборотных и инвестиционных средств у таких предприятий;

- предоставление субъектам Российской Федерации права снижения в 2 раза максимального размера потенциального дохода на патенте - с 1 млн. до 500 тыс. руб. - в целях расширения применения патентной системы;

- расширение перечня видов деятельности для применения патентной системы с целью снижения нагрузки для предприятий, занимающихся мелкосерийным производством;

- облегчение доступа малых предприятий к закупкам по Федеральному закону о госзакупках, с целью увеличения спроса на их продукцию.

Таким образом, предполагается, что перечисленные меры за счет снижения финансовых и административных издержек позволят оптимизировать создание условий для комфортного ведения малого бизнеса в нашей стране.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч.2 // Электронный ресурс.  
Режим доступа: <http://www.nalog.ru>

<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>://HYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>wwwHYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.HYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>consultantHYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.HYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>ruHYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>/HYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>popularHYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>/HYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>nalogHYPERLINK  
<http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>2/

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)HYPERLINK

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)://HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)wwwHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)consultantHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)ruHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)/HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)documentHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)/HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)consHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)docHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) HYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)LAWHYPERLINK  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) 52144/.

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>HYPERLINK

<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>://HYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>baseHYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>.HYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>consultantHYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>.HYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>ruHYPERLINK  
<http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>/H

YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"con  
sHYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"/H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"CG  
IHYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"/H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"onl  
ineHYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573".H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"cgi  
HYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"?H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"req  
HYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"=H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"doc  
HYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573";H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"bas  
eHYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"=H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"LA  
WHYPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573";H  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"nH  
YPERLINK

"http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573"=1  
70573.

4. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №702 // Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182963/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182963/)



*Исаев А.В.  
магистрант  
Высшая школа экономики и управления  
Северный(Арктический) федеральный арктический  
университет им. М.В. Ломоносова  
Россия, г. Архангельск*

## **ВЫБОР И ОПТИМИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА СУБЪЕКТОМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

В настоящее время в налоговой системе нашей страны предусмотрено несколько специальных налоговых режимов, ориентированных на интересы малого бизнеса. К ним относятся: система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, упрощенная система налогообложения, а также патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей.

Одним из преимуществ субъектов малого предпринимательства в сравнении с крупными предприятиями является возможность выбора наиболее подходящего им режима и, более того, сочетания различных режимов. Таким образом, приобретаются дополнительные конкурентные преимущества за счет налоговой маневренности и гибкости.

Специальные налоговые режимы выступают, прежде всего, стимулом развития малого предпринимательства, потому как совокупное налоговое бремя существенно ниже предусмотренного для крупных налогоплательщиков.

Упрощенная система налогообложения представляется весьма комфортным налоговым режимом, учитывающим как интересы высокозатратного бизнеса, к которому может быть отнесено производство, торговля, так и предпринимателей, занимающихся деятельностью с высокой долей прибыли, например, предоставляющих в аренду помещения, оказывающих определенный спектр услуг. Для первой категории более подходящим будет вариант упрощенной системы налогообложения «доходы минус расходы» со ставкой налога 15%, для второй – «доходы» со ставкой 6%.

Для предпринимателей, доля доходов которых от производства и реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70% оптимальным является режим налогообложения на основе единого сельскохозяйственного налога. Налогооблагаемой базой при этом выступают доходы минус расходы, а ставка налога 6%.

Принципиальными отличиями в сравнении с уже рассмотренными специальными режимами обладает режим в виде единого налога на вмененный доход. Величина налоговой ставки при этом никак не связана с финансовыми показателями организации-налогоплательщика. За основу берется средний показатель, - вмененный доход, опирающийся на базовую доходность.

Налогооблагаемой базой при применении патентной системы

налогообложения выступает потенциально возможный доход, процентная ставка составляет 6% (ст. 346.50 НК РФ). Патент не может быть уменьшен на сумму взносов в социальные фонды. Положительной его стороной является возможность снижения налоговой нагрузки по мере роста бизнеса в рамках, установленных Налоговым кодексом пределов.

Поскольку специальные налоговые режимы предназначены преимущественно для субъектов малого предпринимательства, перед выбором конкретного режима сравнительного анализа эффективности для принятия окончательного решения будет не достаточно. Помимо удобства и эффективности выбранная система должна быть доступна налогоплательщику с точки зрения установленных Налоговым кодексом Российской Федерации ограничений, поскольку для одних предприятий ограничения по применению того или иного специального режима являются критичными, для других имеются возможности маневра без дополнительной организационной нагрузки на бизнес. При этом нецелесообразным будет полагаться на возможность подогнать деятельность под установленные рамки, поскольку это влечет определенные налоговые и административные риски.

Помимо взвешенного подхода к выбору наиболее подходящей системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства существуют многочисленные способы налоговой оптимизации. Рассмотрим, в частности, возможности оптимизации налога при применении упрощенной системы налогообложения. Можно выделить два основных способа:

1. Уменьшение суммы налогооблагаемого дохода;
2. Официальный учет всех расходов или их увеличение.

При этом индивидуальным предпринимателям и организациям, уплачивающим налог по ставке в размере 15% с разницы между доходами и расходами, доступны оба указанные способа. Но в ситуации, когда налог уплачивается по ставке в размере 6% с доходов, его уменьшение возможно только посредством снижения уровня самого дохода.

С целью экономии при применении упрощенной системы налогообложения целесообразно в схему взаимодействия с контрагентами включать аффилированных комиссионеров, поскольку посредники платят налог только с суммы своего вознаграждения. Уменьшить саму сумму налогового платежа таким образом, конечно, невозможно, но это создаст условия для его отсрочки, которая может быть очень выгодной в различных условиях осуществления предпринимательской деятельности.

При применении варианта налогообложения «доходы минус расходы» пристальное внимание должно быть уделено правильности оформления и отражения в учете расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу. Например, зачастую, субъекты малого предпринимательства ведут свою деятельность, используя арендованные помещения. Сумма арендной платы в полном размере (включая НДС) уменьшает доход предпринимателя. И при этом важно правильно составить договор аренды.

Таким образом, глубоко проанализированный, обоснованный подход к выбору налогового режима, а также применением элементов налогового планирования позволят субъекту малого предпринимательства обеспечить основу эффективного хозяйствования и минимизировать налоговые платежи, создавая условия для своего дальнейшего развития.

**Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Ч.2 // Электронный ресурс.

Режим доступа: [httpHYPERLINK](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)://HYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)wwwHYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/).HYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)consultantHYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/).HYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)ruHYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)/HYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)popularHYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)/HYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)nalogHYPERLINK

["http://www.consultant.ru/popular/nalog2/"](http://www.consultant.ru/popular/nalog2/)2/

2. Орлова О.Е. Сравнительный анализ эффективности налоговых режимов для малого бизнеса // Единый налог на вмененный доход: бухгалтерский учет и налогообложение, 2012, №6.

3. Филина Ф.Н. Налоговое планирование на малых предприятиях // Электронный ресурс. Режим доступа: [www.rosbuh.ru](http://www.rosbuh.ru).

*Исаева Т.С.*

*студент 4 курса*

*Афолина И.С.*

*студент 4 курса*

*Овчинникова И.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*институт и экономики и управления*

*Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф.*

*Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

## **БЮДЖЕТНЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Под кредиторской задолженностью бюджетного учреждения, как правило, понимают задолженность определенной организации перед другими юридическими или физическими лицами за оказание каких-либо услуг, выполненные работы или материальные ценности; по суммам авансов, полученных от иных лиц засчитанных в счет будущих поставок продукции, выполнения определенных работ или услуг; по всем возможным видам платежей в бюджет, в том числе и налоги с зарплат работников; задолженности по оплате труда, в том числе и депонированная зарплата;

долг по внутриведомственным расчетам; иная задолженность по возможным текущим обязательствам.

Как правило кредиторскую задолженность принято разделять на текущую и просроченную. Текущей называется кредиторская задолженность по обязательствам, сроки погашения которой не истекли (по условиям соответствующего договора или срокам исковой давности). Просроченной признается задолженность, не погашенная в течение установленных договором сроков. Если предельные сроки определены договором, то задолженность становится просроченной по истечении указанного периода. Если же такие сроки в договоре не указаны, законодательно задолженность может быть признана просроченной только по истечении сроков исковой давности (в общем случае – три года с момента возникновения на основании ст. 196 Гражданского кодекса РФ).

*Одной из главных причин возникновения кредиторской задолженности в бюджетных организациях является не полноценное финансирование расходов учреждения, которые произведены в пределах показателей сметы. Учреждения получают бюджетные обязательства для осуществления расходов по общему фонду бюджета но только в пределах бюджетных ассигнований, которые установлены сметами.*

Текущей считается задолженность по обязательствам, принятым в прошлом календарном (и финансовом) году, обязанность по оплате которых еще не наступила в текущем году. В этом случае в бухгалтерском учете записи оформляются только на счетах учета санкционирования расходов: соответствующие обязательства и лимиты переводятся из состава обязательств и лимитов года, следующего за отчетным, в состав объектов текущего года.

Если своевременная оплата задолженности не была произведена вследствие недостатка денежных средств или по иным аналогичным причинам, то, в новом финансовом году по счетам пятого раздела плана счетов бухгалтерского учета обязательства должны быть отражены как вновь принятые. При этом бюджетный учет кредиторской задолженности при помощи дополнительных проводок по соответствующему счету, открытому к счету 0 302 00 000 (или 0 303 00 000), не ведется, так как задолженность является переходящей.

Начисленные суммы санкций за нарушение условий договоров не увеличивают первоначальную стоимость приобретенных нефинансовых активов или стоимость приобретенных работ и услуг. Оплата санкций за несвоевременную оплату поставки товаров, работ, услуг отражается по коду 290 КОСГУ (Указания о порядке применения бюджетной классификации РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, утвержденные приказом Минфина России от 21 декабря 2012 г. № 171н) [3].

Порядок списания кредиторской задолженности, не востребованной кредиторами с балансового учета, и ее отражение в течение срока исковой давности за балансом отдельно урегулированы Инструкцией по применению

Плана счетов бухучета бюджетных учреждений (утверждена приказом Минфина России от 16 декабря 2010 г. № 174н, далее – Инструкция № 174н) [2].

Задолженность, не востребованная кредиторами, может представлять собой суммы непредъявленных кредиторами требований, вытекающих из условий договора, контракта, в том числе суммы, не подтвержденные по результатам инвентаризации кредитором. Это следует из пункта 371 Инструкции по применению Единого плана счетов, утвержденной приказом Минфина России от 1 декабря 2010 г. № 157н (далее – Инструкция № 157н) [1].

Данная норма допускает образование невостребованной кредиторской задолженности и при неполном предъявлении кредитором требований. В этом случае факт невостребованности задолженности может быть подтвержден актом сверки взаиморасчетов.

В любом случае невостребованная кредиторами задолженность учреждения списывается с забалансового учета на основании решения комиссии (инвентаризационной комиссии) бюджетного учреждения в порядке, установленном в рамках формирования его учетной политики.

В соответствии с пунктом 129 Инструкции № 174н такая задолженность учреждения списывается с балансового учета посредством оформления бухгалтерской проводки:

Содержание операции: Списана невостребованная задолженность -

Дебет 0 302 00 000 «Расчеты по принятым операциям»

Кредит 0 401 10 173 «Чрезвычайные доходы от операций с активами»

Одновременно сумма задолженности отражается на забалансовом счете 20 «Списанная задолженность, невостребованная кредиторами».

Невостребованная кредитором задолженность учреждения принимается к забалансовому учету для наблюдения в течение срока исковой давности в сумме, списанной с балансового учета. Например, в 2015 году могут списываться с забалансового учета суммы невостребованной задолженности по обязательствам, принятым в 2012 году.

В случае если в течение срока исковой давности кредитор предъявит требования по ранее принятому (и списанному) обязательству, суммы подлежат списанию с забалансового учета и отражению на соответствующих аналитических балансовых счетах учета обязательств.

Таким образом, возможна ситуация, при которой кредитор вновь получит право на истребование задолженности не только в течение периода наблюдения (срока исковой давности), но и после истечения указанного срока. При этом восстановление сумм в забалансовом учете представляется избыточным – соответствующие обязательства отражаются непосредственно в системном (балансовом) учете.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) от 1 декабря 2010 г. № 157н г. Москва «Об утверждении Единого плана



счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления».

2. Приказ Минфина РФ от 16 декабря 2010 г. № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».

3. Приказ Минфина РФ от 21 декабря 2012 г. № 171н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».

*Исаева Т.С.*

*студент 4 курса*

*Афонова И.С.*

*студент 4 курса*

*Овчинникова И.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
института и экономики и управления*

*Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф.*

*Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

## **ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

В настоящее время все большую роль в деятельности коммерческих банков играют валютные операции. Доходы от этих операций занимают наибольший удельный вес в общей совокупности доходов банков. Актуальность этой темы заключается именно в том, что роль этих операций постоянно увеличивается, но в тоже время неизбежно возникают проблемы, которые необходимо решать. В условиях нестабильности экономики нашей страны все операции с валютой нуждаются в жестком контроле со стороны государства. Международная торговля требует появления и развития срочных сделок с иностранной валютой в силу того, что при совершении коммерческой операции возникает необходимость застраховаться от валютного риска. [1]

В 1998 году на валютном рынке РФ произошли серьезные изменения. Вследствие этого историю валютного рынка можно разделить на два этапа: до финансового кризиса и после него. До финансового кризиса развитие валютного рынка шло во многом стихийным путем. Центральный банк Российской Федерации проводил в целом мягкую, корректирующую политику, уделяя основное внимание организации, развитию инфраструктуры и либерализации рынка. Такая политика способствовала значительному росту объема операций на валютном рынке, расширению спектра инструментов валютного рынка, высокой активности коммерческих банков, усложнению инфра-структуры валютного рынка, вовлечению в валютные операции широкого круга коммерческих банков, превращению валютного рынка в ключевой сегмент российского финансового рынка. Вместе с тем слабостью такой политики был недостаточный контроль и

надзор со стороны Банка России за операциями коммерческих банков на валютном рынке. Экспортеры и импортеры теряли ориентацию в своей внешнеэкономической деятельности. Экспортеры отказывались переводить валютную выручку из-за ненадежности российских банков. Банки же не желали продавать валюту, опасаясь дальнейшего падения курса рубля. Критическая ситуация на рынке потребовала от Центрального банка жестких и неординарных действий.

Важнейшими понятиями системы валютного регулирования являются понятия «резидент» и «нерезидент», определяющие субъектов, осуществляющих операции с валютой Российской Федерации и валютными ценностями.

Все валютные операции, совершаемые резидентами и нерезидентами, на территории РФ, делятся на три вида:

1. операции, связанные с переходом права собственности и иных прав на валютные ценности, в том числе операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;

2. ввоз и пересылка в Российскую Федерацию, а также вывоз и пересылка из Российской Федерации валютных ценностей;

3. осуществление международных денежных переводов.

Согласно действующему законодательству, все валютные операции должны осуществляться только через Центральный банк РФ или уполномоченные банки – банки и иные кредитные учреждения, получившие лицензии ЦБ РФ на проведение валютных операций, в том числе банками с участием иностранного капитала и банками, капитал которых полностью принадлежит иностранным участникам.[4]

Резиденты имеют право покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке Российской Федерации в порядке и на цели, определяемые Центральным банком Российской Федерации. В настоящее время предприятия-резиденты могут покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке только для осуществления:

1. текущих валютных операций;

2. платежей по обслуживанию задолженности по кредитам, полученным в иностранной валюте.

В этих случаях необходимо представление в уполномоченные банки контрактов, кредитных соглашений, подтверждающих существование договорных отношений.

Уполномоченные банки имеют право покупать и продавать иностранную валюту:

1. от своего имени по поручению предприятий и коммерческих банков;

2. от своего имени и за свой счет в порядке, установленном Банком России.

Центральный банк РФ, в целях регулирования внутреннего валютного рынка Российской Федерации, может устанавливать предел отклонения

курса покупки иностранной валюты от курса ее продажи, а также проводить операции по покупке и продаже иностранной валюты. Валютные операции, связанные с движением капитала, осуществляются резидентами в порядке, установленном ЦБ РФ, чаще всего для этого требуется лицензия Банка России.

Таким образом, все валютные операции совершаются ЦБ РФ и коммерческими банками и регулируются законом "О валютном регулировании и валютном контроле", принятым Верховным Советом РФ 9 октября 1992 года. [2]

Валютные операции коммерческих банков делятся в основном на два вида: текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала. В то же время существует другая классификация валютных операций. Согласно этой классификации, операции делятся на шесть основных видов: операции по международным расчетам, корреспондентские отношения с иностранными банками, операции по размещению и привлечению банком валютных средств, неторговые операции, конверсионные операции и ведение валютных счетов клиентуры. [3]

Лицензирование деятельности коммерческих банков при осуществлении операций с валютой, позволяет ЦБ регулировать качество проводимых операций. Но в то же время относительная легкость, с которой банки получают лицензии, позволяет судить о не достаточно совершенном валютном законодательстве, и, следовательно, о не достаточной устойчивости банковской системы в целом, поскольку именно от сделок с валютой банк получает наибольший доход.

Валютные риски, которые обязательно присутствуют при осуществлении данных видов операций, слишком высоки, и это особенно заметно в условиях нестабильности нашей экономики. Сильная зависимость состояния нашей валютной сферы от колебания доллара, также создает множество проблем. [4]

#### **Использованные источники:**

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М., Маховикова Г.А. Экономическая теория. – СПб.: «Питер», 2010.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело – СПб.: Издательство «Питер», 2011.
3. Дробозина Л.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.: Юнити, 2011.
4. Маркова О.М., Сахарова Л.С., Сидоров В.Н. Коммерческие банки и их операции: Учебное пособие. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010.

*Искендерли Э.Э.  
магистрант  
Финансово-экономический институт  
кафедра банковского и страхового дела  
Тюменский государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

## **ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ**

Увеличение объемов кредитования малого и среднего бизнеса может стать мощным фактором его активного развития и ускорения общего роста российской экономики, которая существенно отстает от ведущих стран по уровню развития малого и среднего предпринимательства. В то же время ясно, что кредитование малых и средних предприятий может стать в будущем «драйвером» банковского рынка только в том случае, если этот сегмент компаний будет развиваться. По данным опросов, 58% молодых людей в России хотят открыть свое дело, и при этом 47% населения считает, что условия в России для открытия бизнеса неблагоприятны, а уже состоявшимися предпринимателями себя называют всего лишь 3–5% населения страны.

В течение последних пяти лет рынок кредитования МСП показывал положительную динамику, каждый раз превышая показатели предшествующего периода. Так, с 2009 года по 2013 год объемы предоставленных кредитов представителям малого и среднего бизнеса выросли с 3 014 572 млн руб. до 8 064 759 млн руб., показав темп прироста на 62% за 4 года (рисунок 1).

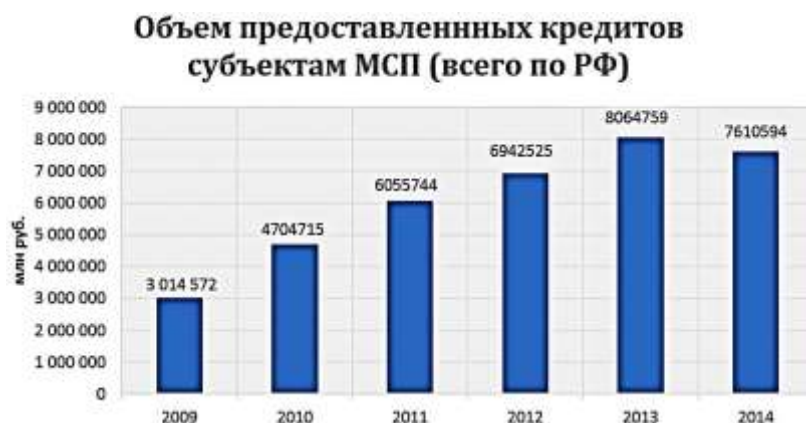


Рисунок 1 - Динамика объемов кредитования субъектов МСП за период с 2009 по 2014 годы

Однако 2014 год оказался переломным в данной тенденции, т.к. впервые за последние годы было зафиксировано падение объема выданных малому и среднему бизнесу кредитов – этот показатель упал с 8 064 759 млн руб. до 7 610 594 млн руб., т.е. на 5% по сравнению с прошлым 2013 годом.

Негативная тенденция наблюдалась и в начале 2015 года – в первом квартале зафиксировано резкое падение рынка. Наиболее ярко это проявляется в сравнении с аналогичными показателями прошлых лет – по сравнению с первым кварталом 2014 года этот показатель упал с 1 839 301 млн руб. до 1 174 346 руб., т.е. на 36%, а по сравнению с первым кварталом 2009 года – на 0.9% (рисунок 2).



Рисунок 3.2 - Динамика объемов кредитования субъектов МСП в первые кварталы за период с 2009 по 2015 годы

В условиях общего ухудшения макроэкономической обстановки, ее турбулентности, а также волатильности на мировых финансовых рынках достижение сильного мультипликативного эффекта в развитии МСП возможно при многократном увеличении инвестиций в экономику страны с помощью активного кредитования малых и средних компаний [7]. Направление кредитования МСП является перспективным и может стать магистральным направлением модернизации банковской системы России. Однако в сложившихся условиях этого невозможно достичь без комплексной программы мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в целом, и системы кредитования МСП в частности, которая будет подкреплена должной политической волей и взаимным стремлением к развитию всех участников рынка.

Таким образом, можно выделить главные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса и системы его кредитования:

1. Создание условий для освоения субъектами малого и среднего бизнеса новых рыночных ниш и укрепления позиций на уже занятых.
2. Упрощение и снижение налогообложения в интересах малых предприятий.
3. Обеспечение доступа к кредитным ресурсам (преимущественно длинным кредитам) представителей малого и среднего бизнеса.

В условиях поддержки российского производства и предпринимательства, как никогда актуальной ввиду первостепенности политики импортозамещения, необходимо принять комплекс мер на государственном уровне, который позволит повысить конкурентоспособность отечественного



бизнеса. Основываясь на утвержденном Правительством РФ «Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», можно выделить ряд предложений для достижения поставленных целей в сфере развития МСП:

- совершенствование адекватно современным условиям специальных налоговых режимов, упрощенных правил ведения налогового учета, упрощенных форм налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
  - упрощение (в соответствии с действующим законодательством РФ) способов ведения бухгалтерского учета;
  - упрощение порядка составления субъектами МСП статистической отчетности;
  - применение льготного порядка расчетов за приватизированное субъектами МСБ государственное и муниципальное имущество;
- уточнение особенностей участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд;
- реализация мер по обеспечению прав и законных интересов субъектов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора);
  - реализация мер по обеспечению финансовой поддержки и развитию инфраструктуры субъектов МСП.

Для обеспечения доступа малых предприятий к кредитным ресурсам необходимо развивать различные государственные программы субсидирования и гарантийного поручительства. Ряд шагов в этом направлении уже был сделан в последние годы.

Одной из наиболее актуальных тем в контексте появления дополнительных инструментов поддержки малого и среднего бизнеса на сегодня является секьюритизация кредитов. Необходимо предусмотреть в ближайшее время введение механизма рефинансирования портфелей банков партнеров с применением механизма секьюритизации кредитов МСП. Этот действенный инструмент рефинансирования для банков позволит с помощью инструментов рынка капитала профондировать кредиты, выданные малому и среднему бизнесу.

Еще одним инструментом обеспечения доступа к кредитным ресурсам является созданная в соответствии с Указом Президента от 05.06.2015 г. Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП). Ее основными задачами должны стать [46]:

- оказание поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП;
- привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов МСП;
- организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых

субъектами МСП;

– организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, определяемыми правительством РФ, у субъектов МСП в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, а также в годовом объеме закупки инновационной, высокотехнологичной продукции;

– обеспечение информационного взаимодействия Корпорации развития МСП с органами государственной власти, местного самоуправления и иными органами, организациями в целях оказания поддержки субъектам МСП;

– подготовка предложений- о совершенствовании мер поддержки субъектов МСП, в том числе нормативно правового регулирования.

Реализация вышеперечисленных рекомендаций позволит сделать существенный рывок в развитии российскому малому и среднему бизнесу. В то же время это позволит решить ряд проблем и вызовов, стоящих перед рынком кредитования МСП в условиях финансовой нестабильности и макроэкономической турбулентности, тем самым стимулировав рост объемов финансирования малых и средних предприятия за счет заемных средств.

*Искендерли Э.Э.*

*магистрант*

*Финансово-экономический институт  
кафедра банковского и страхового дела*

*Тюменский государственный университет*

*Россия, г. Тюмень*

## **БАНК КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

***Аннотация:** в статье рассматривается деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг и валютном рынке. Анализируются объемы различных типов ценных бумаг в активах кредитных организаций.*

***Abstract:** in article activity of commercial banks on securities market and the currency market is considered. Volumes of various types of securities in assets of the credit organizations, and also structure of a turn of the currency market of the Moscow exchange are analyzed.*

***Ключевые слова:** банк валютный рынок, рынок ценных бумаг, кризис, санкции, ценные бумаги.*

***Keywords:** bank, currency market, securities market, crisis, sanctions, securities.*

В условиях увеличения напряженности на Украине и применения санкций со стороны Европы, США и других стран, в России произошло ослабление рубля относительно доллара, иностранные инвесторы активно выводят активы с российского фондового рынка, оказывая дополнительное

давление на цены. Ликвидность российского рынка снизилась, замедлились темпы экономического развития, это отражается на состоянии всей финансовой системы страны, в том числе на банковской сфере. Банки являются основным звеном финансового рынка, поскольку они имеют право на основании банковской лицензии осуществлять полный спектр операций на рынке ценных бумаг. На текущий момент профессиональная деятельность банков на рынке ценных бумаг является одним из важнейших направлений деятельности коммерческих банков. Доходы коммерческих банков от операций с валютой, ценными бумагами и инвестиционной деятельности составляют существенную долю в процессе формирования прибыли. В связи с этим, особую актуальность и значимость, в условиях кризиса и финансовой нестабильности приобретает исследование деятельности коммерческих банков, как на валютном рынке, так и на рынке ценных бумаг.

Основные причины, по которым необходимы операции с ценными бумагами: [1, с. 205–206]

- Необходимость в получении дополнительных доходов. Исходя из того, что кредитные операции банков часто по разным причинам не позволяют получать им достаточную норму прибыли, банкам приходится заниматься прибыльной деятельностью на других рынках, в первую очередь на рынке ценных бумаг. Покупка доходных ценных бумаг приносит им дополнительную прибыль в виде процентов и дивидендов, а перепродажа ценных бумаг спекулятивный доход;

- Увеличение ликвидности банковских активов. Выдавая кредиты, банк ограничивает свои возможности по своевременному выполнению обязательств перед владельцами расчетных счетов и депозитов. Вложение части банковских средств в ценные бумаги позволяет банку в случае необходимости быстро их вернуть, продав ценные бумаги, а полученные средства направить на выплаты владельцам банковских счетов.

Рынок ценных бумаг на текущий момент является одним из динамично развивающихся, что обуславливает рост денежного оборота в этом сегменте экономики и привлечения профессиональных участников рынка. Деятельность российских банков на рынке ценных бумаг заключается в том, что они осуществляют операции на этом рынке по общим правилам, действующим для всех участников рынка ценных бумаг, но при этом должны соблюдать еще и дополнительные правила, устанавливаемые Банком России.

Коммерческие банки, имеющие лицензию Банка России на право проведения операций в иностранных валютах, вправе совершать такие операции, как на мировом валютном рынке, так и на внутреннем валютном рынке РФ. Банки, так же, являются активными участниками валютного рынка, на котором они не просто участники, а обычно еще и непосредственные организаторы наряду с валютными биржами.

Если на рынке ценных бумаг банк является хоть и важным, но все же равноправным участником по отношению ко всем остальным участникам этого рынка, то на валютном рынке банк — бесспорный «лидер», то есть

самый значимый его участник — организатор всего валютного рынка [1, с. 213].

Действия всех коммерческих банков на валютном рынке направлены на получение прибыли за счет комиссионных от клиентов и самостоятельного проведения спекулятивных операций. Основным законом Российской Федерации, который регулирует деятельность на валютном рынке, является Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Нормативная правовая база в области регулирования рынка ценных бумаг образуется Федеральными законами «О рынке ценных бумаг», «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», «Об ипотечных ценных бумагах». Они определяют общие правила, действующие на рынке ценных бумаг. Специальные нормы устанавливаются подзаконными нормативными актами. В Федеральном законе РФ «О рынке ценных бумаг» и других актах гражданского законодательства не определен термин «рынок ценных бумаг». В современной экономической литературе нередко используется термин «фондовый рынок». Причем одни авторы рассматривают его как синоним понятия «рынок ценных бумаг», другие — как рынок классических ценных бумаг: акций и облигаций.

В последней трактовке «рынок ценных бумаг» представляет более широкое понятие, чем «фондовый рынок». Рынок ценных бумаг — это сфера размещения и обращения ценных бумаг в форме купли-продажи. Он обслуживает денежный рынок, рынок денежного капитала, товарные рынки с использованием специального инструментария и механизмов, составляющих основу его сегментирования на сегмент ценных бумаг денежного рынка, сегмент ценных бумаг рынка капиталов и сегмент ценных бумаг товарного рынка характеризуется рынками складских свидетельств, жилищных сертификатов, залоговых и др. [4, с. 11–12]

Валютный рынок — это рынок отношений, связанных с обменом и займом валют [1, с. 212]. Рынок ценных бумаг служит дополнительным источником финансирования экономики. К субъектам рынка относятся частные предприятия, государство и индивидуальные лица, деятельность которых формирует курс ценных бумаг и его колебание в зависимости от рыночной конъюнктуры, другими словами, усиление спроса повышает курс и снижает предложение, и наоборот, превышение предложением спроса понижает курс [2, с. 12–13].

Коммерческие банки также могут являться участниками рынка ценных бумаг. Как правило они выступают в роли эмитентов, инвесторов, посредников. В настоящее время банки имеют огромные привлеченные свободные денежные средства, в связи с этим, рынок ценных бумаг является наиболее конкурентной альтернативой кредитному рынку для размещения средств. Все банки, как участников рынка ценных бумаг можно разделить на две группы. Первую составляют банки, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Во вторую группу входят банки, которые

не имеют лицензии на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, и при осуществлении сделок на рынке ценных бумаг они обязаны прибегать к услугам профессиональных участников рынка ценных бумаг (РЦБ).

Участники рынка ценных бумаг, относящиеся к первой группе, представлены кредитными организациями, которые оказывают посреднические услуги на фондовом рынке, а также выступают в роли активных игроков на рынке. Данные организации формируют инфраструктуру, или каркас, РЦБ. Банк может стать профессиональным участником РЦБ, только при условии, что получит лицензию на осуществление как минимум одного из следующих видов деятельности: брокерская, дилерская, депозитарная деятельность и деятельность по управлению ценными бумагами.

В условиях применения санкций и финансового кризиса внешнеэкономическая ситуация характеризуется существенной степенью неопределенности и формирует потенциальные риски для российской экономики и финансовой системы. В ближайшие годы банковской системе предстоит развиваться в достаточно сложных условиях. Изменения, происходящие в банковском секторе, в конечном счете, сделают его более устойчивым к возможным негативным воздействиям макроэкономического или политического характера.

#### **Использованные источники:**

1. Галанов В. А. Основы банковского дела. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. 288 с.
2. Жуков Е. Ф. Рынок ценных бумаг: учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 567 с.
3. Марич И. Л. Биржевые проекты интеграции валютных рынков евразийского пространства и развития операций в национальных валютах [Электронный ресурс] // Деньги и кредит. 2014. № 11. С. 29–34. URL: [http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/maric\\_11\\_14.pdf](http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/maric_11_14.pdf) (дата обращения: 28.01.2015).
4. Никифорова В. Д. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 160 с.
5. Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор за первое полугодие 2014 года [Электронный ресурс] // Научная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР). 2014. URL: [http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014\\_1.pdf](http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014_1.pdf) (дата обращения: 28.01.2015).
6. Якунин С. В. Механизмы деятельности банка на рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] // Журнал «Вектор науки Тольяттинского государственного университета». 2010. № 3 / 2010. С. 177–179. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-deyatelnosti-banka-na-rynke-tsennyh-bumag> (дата обращения: 26.01.2015).
7. Черво И. А. Коммерческий банк как участник рынка ценных бумаг и



*Исраилов М.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономика и управление производством»*

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»*

*Россия, г. Грозный*

## **ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ОТРАСЛЕЙ**

Сельское хозяйство представляет собой сложную систему, что предполагает всестороннее рассмотрение ее структуры как соотношения ее внутренних элементов в виде показателей долей целого, удельного веса элементов в процентах к итогу, а также коэффициентов координации. При этом важно рассматривать в первую очередь наиболее существенные соотношения – по категориям хозяйств и внутри них (институциональная структура), по регионам, зонам, районам (территориальная структура), отраслям, видам ресурсов производства и продуктам (производственная структура), доходам и т.п. Наряду с этим для характеристики структуры сельского хозяйства как системы необходимо изучать также соотношения разнородных элементов системы в виде коэффициентов соотношения и интенсивности – соотношения ресурсов производства (земли, животных, основных и оборотных средств, рабочей силы) между собой, а также ресурсов с результатами производства (продукцией, доходами, накоплениями и др.). Такой подход позволит оценить эффективность структурных сдвигов и всей системы в целом.

Сельское хозяйство одновременно является подсистемой всей экономики, поэтому важно также оценивать его место по ряду показателей в более общей системе – экономике страны как совокупности всех видов деятельности.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. (далее Государственная программа), в которой получили дальнейшее развитие направления Приоритетного национального проекта «Развитие АПК», оставалась главным инструментом реализации государственной аграрной политики на 2008-2012 годы, целями которой являлись [3]:

– устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения;

– повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства;

– сохранение и воспроизводство используемых в

сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

В ходе реализации Государственной программы Министерство сельского хозяйства России ежегодно разрабатывал сетевой график, в соответствии с которым была сформирована необходимая нормативно-правовая база. Со всеми субъектами Российской Федерации заключались соглашения, устанавливающие объемы поддержки сельского хозяйства из федерального бюджета и обязательства субъектов Российской Федерации по выполнению мероприятий по достижению результативных показателей Государственной программы. Соглашения по взаимодействию и реализации целей и задач Государственной программы принимались по созданию отраслевых объединений в рамках Таможенного союза с 53 союзами (ассоциациями) товаропроизводителей АПК, ОАО «Россельхозбанк», Сбербанком России, Внешэкономбанком, ВТБ, Газпромбанком, ОАО «Росагролизинг» и Россельхозакадемией.

Финансирование мероприятий Государственной программы в 2008-2012 году по всем направлениям выполнено на 118,5% (табл. 1).

Таблица 1

**Выполнение объемов финансирования из федерального бюджета, предусмотренных Государственной программой, по направлениям**

(млрд. руб.)

Годы	Направления					Итого
	Устойчивое развитие сельских территорий	Создание общих условий функционирования сельского хозяйства	Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства	Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и	
2008						
прогноз	7,335	9,863	13,733	44,004	1,360	76,295
факт	8,137	17,720	13,144	78,642	0,639	118,282
2009						
прогноз	19,027	12,917	15,412	51,284	1,360	100,000
факт	8,963	17,737	16,417	112,270	9,636	165,023
2010						
прогноз	25,124	13,781	14,110	65,622	1,363	120,000
факт	7,720	10,106	10,585	72,991	5,878	107,280
2011						
прогноз	29,601	14,660	19,373	59,936	1,430	125,000
факт	7,720	11,499	23,129	74,701	7,934	124,983
2012						
прогноз	31,280	15,325	15,039	66,854	1,501	129,999
прогноз	11,000	11,800	26,800	81,000	7,000	137,600
2008 -2012						
прогноз	112,367	66,546	77,670	287,700	7,014	551,294
факт	43,540	68,862	90,075	419,604	31,087	653,168

% выполнения	38,7	103,5	116,0	145,8	в 4,4 раза	118,47
--------------	------	-------	-------	-------	------------	--------

Таблица составлена на основании данных: Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».

Меньше предусмотренного (38,7% к плану) объем федеральной поддержки устойчивого развития сельских территорий.

В 2012 году развитие сельского хозяйства России происходило в противоречивой социально-экономической ситуации.

С одной стороны, в стране получили дальнейшее развитие крупные агропромышленные формирования, что позволило увеличить объемы производства продукции птицеводства и свиноводства. В производство внедрялись новые технологии и техника, увеличилось количество адаптируемых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, пород и кроссов животных и птицы. Совершенствовалась и расширялась государственная поддержка, что сохраняло доходность сельскохозяйственного производства.

С другой стороны, отрицательное воздействие на сельское хозяйство оказала засуха 2009, 2010 и 2012 годов. В формировании инновационной системы и инфраструктуры агропродовольственного рынка не произошло существенных изменений. Инвестиционные возможности отрасли слабо росли, спрос на пищевые продукты и доходы населения медленно повышался. Сохранялась высокая изменчивость цен на сельскохозяйственную продукцию при неуклонном росте розничных цен на продовольственные товары. Следовательно, доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в цене конечной продукции оставалась низкой, что существенно усложняло выполнение целевых показателей Государственной программы, где был выявлен опережающий рост цен на промышленную продукцию по сравнению с сельскохозяйственной продукцией.

В ходе анализа динамики индекса производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, выявлено, что в 2012 г. в рамках реализации Государственной программы наблюдался спад производства сельскохозяйственной продукции по всем категориям хозяйств.

В 2012 г. производство продукции животноводства было более стабильно по сравнению с продукцией растениеводства. Группировка субъектов Российской Федерации по приросту и спаду производства продукции сельского хозяйства показала, что в 2012 г. по сравнению с 2011 г. доля субъектов, обеспечивающих рост производства сельскохозяйственной продукции, уменьшилась вдвое.

Так, в 2012 г. из 80 субъектов Российской Федерации 38 субъектов не допустили спада производства сельскохозяйственной продукции. При этом только в 2 из них рост ее производства превысил 10%. Однако, если доля субъектов, обеспечивающих рост продукции растениеводства, составила

лишь 27,8% (в 2011 г. – 95,1%), то удельный вес регионов, в которых производство продукции животноводства увеличилось, практически не изменился, составив 78,9% (в 2011 г. – 80,0%).

В ходе реализации Государственной программы в целом за 5 лет фактический индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) был ниже предусмотренного на 4,9%, в том числе по продукции животноводства – на 12,8%, по продукции растениеводства – на 1,3%.

Выполнение целевых показателей Государственной программы существенно усложнил опережающий рост цен на промышленную продукцию по сравнению с сельскохозяйственной продукцией. За пять лет реализации Государственной программы только в 2008 и 2012 годах сельскохозяйственными организациями достигнут положительный уровень рентабельности без субсидий, в среднем не превышающий 5% (табл. 2).

В рамках исследования выявлено, что по данным бухгалтерской отчетности Минсельхоза России в 2012 г., совокупный уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, составил 14,6% (без субсидий – 4,8%), против 11,8% (без субсидий – минус 0,4) в 2011 г. При этом удельный вес прибыльных сельскохозяйственных организаций по итогам 2012 г. остается высоким – 79,7%, что на 1,6 процентных пункта выше показателей 2008 г.

Главная проблема, усиливающая многие существенные негативные тенденции в сельском хозяйстве, связана с низкой его доходностью, вследствие чего основная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей не способна постоянно использовать достижения научно-технического прогресса для повышения эффективности и конкурентоспособности производимой ими продукции, осуществления технико-технологической модернизации производства.

Таблица 2

**Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций за период реализации Государственной программы**

Показатели	Годы					Изменения 2012 г.- 2008 г. (+,-)
	2008	2009	2010	2011	2012	
Удельный вес:						
-прибыльных организаций, %	78,1	72,1	71,0	78,2	79,7	+1,6
-убыточных организаций, %	21,7	27,9	29,0	21,8	20,3	-1,4
Прибыль в расчете на прибыльную организацию, тыс.руб.	7942	7598	8832	10289	11995	+4053,0
Убыток в расчете на убыточную организацию, тыс.руб.	5078	6314	8693	8061	6522	+1444,0

Выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг, млрд. руб.	887,8	970,0	1090,3	1258,5	1381,7	+493,9
Себестоимость от продажи товаров, продукции, работ и услуг, млрд. руб.	768,0	860,4		1094,0	1184,2	+416,2
Бюджетные субсидии бюджетов всех уровней, млрд. руб.	99,7	112,0	135,3	138,0	115,7	+16,0
Прибыль (убыток) до налогообложения с учетом субсидий, млрд. руб.	117,4	83,6	82,2	134,0	172,6	+55,2
Прибыль (убыток) до налогообложения без субсидий, млрд. руб.	17,7	-28,4	-53,1	-4,0	56,9	39,2
Уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, %	14,8	9,4	8,3	11,8	14,6	-0,2
Уровень рентабельности (убыточности) по всей деятельности без субсидий, %	2,2	-3,2	-5,4	-0,4	4,8	+2,6
Уровень рентабельности от реализации сельскохозяйственной продукции, %:						
-без субсидий	15,0	11,8	13,6	14,2	17,4	+2,4
-с субсидиями	н.д.	17,1	18,7	19,6	22,3	

Таблица составлена на основании данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

Усугубляет сложившуюся ситуацию высокая закредитованность сельскохозяйственных товаропроизводителей и быстрый рост расходов на ее обслуживание в ущерб развитию производства. Общая кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций достигла 1,8 трлн. руб., превысив 18,2%. В 2009-2011 гг. без субсидий сельское хозяйство было убыточно, уровень убыточности колебался от 0,4 до 5,4%. С учетом субсидий рентабельность составляла от 8,3 до 11,8% против 25-35%, необходимых для расширенного воспроизводства. В результате снижается инвестиционная привлекательность отрасли и не обеспечивается ее расширенное воспроизводство.

Из пяти лет реализации Государственной программы только в 2012 г. был перевыполнен целевой показатель по индексу физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, который составил 100,4%. В целом за 2008-2012 гг. индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства был выполнен на 82,5%, что негативно отразилось на технической и технологической модернизации [3].

Рассматривая некоторые вопросы уровня и динамики структуры сельского хозяйства России за период с 2006 г. (начало реализации программ) по 2012 г. выявлено, что удельный вес валовой добавленной



стоимости (ВДС) сельского хозяйства составил в 2012 г. в валовом внутреннем продукте (ВВП) России 3,5% по сравнению с 4,0% в 2006 г. (в 1990 г. было 16,4%) [4].

При этом общая сумма затрат труда в отрасли, включая затраты труда в домашних хозяйствах при производстве продукции для личного потребления, составляла в 2012 г. около 13% общей массы затрат труда по стране [7].

Доля российского производства в формировании ресурсов по мясу и мясопродуктам, хотя и выросла, но оставалась низкой и составляла в 2012 г. всего 69,5% (по Госпрограмме задание было 69,6%), а по молоку снизилась и была в среднем за пятилетие реализации Госпрограммы 76,8% при задании 79,8% [3].

Такая структура производства не соответствует требованиям обеспечения продовольственной безопасности страны. По сравнению с промышленностью и другими рыночными видами деятельности сельское хозяйство имеет самую низкую товарность – в среднем около 60%, в том числе в сельскохозяйственных организациях – свыше 80%, а в хозяйствах населения – около 30%, что сдерживает формирование рыночной экономики страны в целом.

В рыночных условиях структуру производства по категориям хозяйств и ее динамику оценивают обычно по данным о стоимости валовой продукции сельского хозяйства в текущих рыночных ценах [1].

В рамках исследования выявлено, что в результате реализации государственных программ стоимостная структура производства в текущих рыночных ценах по категориям хозяйств качественно не изменилась (табл. 3). В сельскохозяйственных организациях, получивших наибольшую государственную поддержку в 2006-2012 гг., физический объем продукции увеличился на 34,4%, но доля в производстве возросла слабо и составляет менее половины.

Таблица 3

### Структура и динамика валовой продукции сельского хозяйства

Показатели	Категории хозяйств			Все категории
	Сельскохозяйственные организации	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения	
Структура валовой продукции в текущих ценах, в % к итогу 2006 г.	44,9	7,1	48,0	100,0
2012 г.	47,9	8,9	43,2	100,0
Индексы производства продукции за 2006-2012 гг., %: в текущих ценах (стоимостного объема)	227,2	266,8	191,0	212,7
в постоянных ценах (физического объема)	134,4	147,2	103,9	120,5

Таблица составлена на основании данных: Валовая продукция сельского хозяйства России в 2012 году. - М.: Росстат, 2013.

Хозяйства населения имели и имеют большой удельный вес, хотя объем их продукции увеличился всего на 3,9%. Доля сектора крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, возросла на 1,0% благодаря росту физического объема его продукции на 47,2%. Оценка в текущих ценах искажает структуру производства физического объема продукции в связи с разным уровнем и динамикой цен по категориям хозяйств.

Продукция сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х оценивается органами статистики по субъектам РФ по фактическим ценам ее реализации, в сельскохозяйственных организациях с добавлением государственных субсидий на продукцию; нетоварные продукты (кормовые культуры и т.п.) оцениваются по себестоимости в сельскохозяйственных организациях [5].

Продукция хозяйств населения оценивается по каждому региону по фактическим ценам реализации товарной ее части в этом секторе. При этом уровень цен основных продуктов (картофель, овощи, фрукты и ягоды, подсолнечник, скот и птица, молоко, шерсть, яйцо) определяется по данным выборочных обследований личных подсобных хозяйств; нетоварные продукты оцениваются по их себестоимости в сельскохозяйственных организациях региона. Цены на продукцию в хозяйствах населения, как показывают статистические данные, растут быстрее, чем в сельскохозяйственных организациях, работающих в монопольной среде.

За 2006-2012 гг. цены в хозяйствах населения выросли на 83,9%, а в сельскохозяйственных организациях – на 69,0%. Если оценить продукцию каждой категории хозяйств в ценах 2006 г., умножив фактическую стоимость продукции этого года на индекс физического объема ее производства, то удельный вес хозяйств населения в 2012 г. снизится до 40,4% вместо 43,2% по текущим ценам. Если ввести поправку на уровень цен в 2006 году, уменьшив сумму их выпуска в 1,3 раза, то доля хозяйств населения в производстве физической массы продукции в 2012 г. еще уменьшится и, составив всего 35,2%, доля сельскохозяйственных организаций повысится до 55,3%, а К(Ф)Х – до 9,6% [2].

Эти показатели более точно отражают реальные пропорции в производстве физических объемов продукции и итоги развития разных категорий хозяйств в период реализации госпрограмм за период с 2006 по 2012 годы.

В этой связи важно учитывать особенности институциональной структуры и различия в ценах при анализе состава продукции и доходов по регионам, цены по которым несопоставимы между собой и изменяются разными темпами, а удельный вес продукции хозяйств населения колебался в 2012 г. от 13% до 86%. Эти различия, как и размеры государственной поддержки, приводят к существенным территориальным структурным

сдвигам (табл. 4).

Таблица 4

**Структура и динамика продукции сельского хозяйства и субсидий по федеральным округам РФ в 2012 году**

Федеральные округа	Уд. вес продукции хозяйств населения, %	Прирост продукции к 2006 г. в постоянных ценах, %	Уд. вес продукции в текущих ценах, в % к итогу	Прирост уд. веса к 2006г. в текущих ценах, %	Уд. вес субсидий на кредиты, в % к итогу
Центральный	32,8	50,6	25,1	3,6	36,9
Северо-Западный	32,1	22,8	4,9	-0,7	7,7
Южный	35,2	17,0	15,9	1,6	8,4
Северо-Кавказский	51,0	21,8	7,7	0,5	3,8
Приволжский	50,2	7,6	24,0	-1,5	30,9
Уральский	49,1	1,0	6,2	-1,5	3,9
Сибирский	51,7	7,1	12,8	-1,8	7,1
Дальневосточный	54,9	18,7	3,4	-0,2	1,3
Итого по РФ	43,2	20,5	100,0	0,0	100,0

Таблица составлена на основании данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

В ходе анализа данных таблицы 4 выявлено, что наиболее высокую долю в производстве продукции и ее приросте за 6 лет имели федеральные округа с высоким удельным весом товарного производства в сельскохозяйственных организациях и К(Ф)Х, а также получившие государственную поддержку в процессе реализации госпрограмм. Структура по федеральным округам РФ в отдельные годы зависела от неблагоприятных метеорологических условий.

Таким образом, важным направлением совершенствования структуры сельского хозяйства России является улучшение состава и соотношения между собой ресурсов всех категорий хозяйств и групп сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В ходе исследования выявлено, что итоги реализации Государственной программы 2008-2012 гг. оцениваются неоднозначно. Определенное движение налицо, но значительная часть индикаторов не достигла намеченных значений: из общего количества 61 выполнено лишь 37, из 12 основных – только 2 (табл. 5).

В этой связи Государственная программа 2013-2020 унаследовала целый ряд недостатков и просчетов предыдущей Государственной программы. Следовательно, намеченные темпы роста инвестиций не обеспечили реальной модернизации производства в сельскохозяйственных организациях.

Федеральная целевая программа по развитию мелиорации, по оценке экспертов, практически не оказала влияние на устойчивость растениеводства. Отношение заработной платы в сельскохозяйственных

организациях к среднему ее уровню по экономике страны должно прирасти лишь на 3 процентных пункта – с 52% до 55%. Доля обеспечения питьевой водой сельских жителей повысится с 58% лишь до 61-62%, при том, что наша страна занимает первое место в мире по ее ресурсам. В прошедшем пятилетии сельское население сократилось более чем на 600 тыс. человек. Если этот процесс продолжится, то село потеряет около 2 млн. человек, большая часть которых являются трудовыми ресурсами [6].

Таблица 5

**Результаты достижения количественных параметров основных целевых индикаторов Государственной программы на 2008-2012 гг.**

Показатели	2012 г.			2008-2012 гг.		
	план	факт	выполнение	план	факт	выполнение
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году (периоду)	104,1	95,3	-8,8 п.п.	121,7	116,8	-4,9 п.п.
Индекс производства продукции животноводства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году (периоду)	105,1	103,3	-1,8 п.п.	127,7	114,9	-12,8 п.п.
Индекс производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году (периоду)	103,1	88,0	-15,1 п.п.	115,9	114,6	-1,3 п.п.
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, % к предыдущему году	107,1	100,4	-6,7 п.п.	162,9	82,5	-80,4 п.п.
Индекс производительности труда в хозяйствах всех категорий, % к предыдущему году (периоду)	105,2	97,0	-8,2 п.п.	128,0	120,4	-7,6 п.п.

В данном контексте важно отметить, если не будут внесены изменения в размеры государственной поддержки, то ее среднегодовой объем в сопоставимых ценах по сравнению с 2012 г. в среднем за 8 лет реализации государственной программы 2013-2020 сократится на 4%. В этой связи усиливаются риски в устойчивом развитии АПК России, поскольку будет означать:

- во-первых, дальнейшее технико-технологическое отставание от мировых показателей;
- во-вторых, снижение относительного уровня социального развития сельских территорий и жизни сельского населения;
- в-третьих, падение конкурентоспособности отечественной и сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внутреннем и внешнем рынках;

– в-четвертых, негативное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране вместо предположений о том, что экономика России при снижении экспорта минеральных ресурсов будет прирастать за счет возобновляемых ресурсов сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, все более очевидной становится необходимость выработать предложения по совершенствованию хозяйственного механизма функционирования АПК:

1. Использовать внутренние возможности повышения эффективности производства. В Государственной программе 2013-2020 уже заложено ресурсосбережение в отрасли на среднем уровне по экономике страны и повышение производительности труда в сельскохозяйственных организациях к 2020 г. в 1,7 раза.

2. Увеличить государственную поддержку для снижения издержек производства или повышение цены реализации продукции. При этом возможно воздействие на этот процесс косвенными методами: путем улучшения инфраструктуры рынка, подготовки кадров в соответствии с требованиями ВТО. Для этого необходимы дополнительные ресурсы. Важно отметить, что, если на реализацию Государственной программы 2013-2020 выделено на восемь лет примерно 1,5 трлн. руб., то в процессе ее разработки были еще два варианта, предполагающие значительно большие объемы поддержки – соответственно 2,5 трлн. руб. и 3,4 трлн. руб. Это тот диапазон, в границах которого можно было бы решить проблему достаточной доходности АПК.

3. Повысить долю сельскохозяйственных товаропроизводителей в конечной цене продовольственных и иных товаров, производимых из сельскохозяйственного сырья. Пока она по многим видам продукции неоправданно низка. Улучшить это соотношение можно несколькими путями, но наиболее реальный – развитие сбытовой кооперации. По такому пути пошли многие развитые страны. Главное для сельскохозяйственных товаропроизводителей – получить возможность через кооперацию выйти на рынок.

#### **Использованные источники:**

1. Валовая продукция сельского хозяйства России в 2012 году. – М.: Росстат, 2013.
2. Зинченко А.П., Ермакова А.В. Совершенствование структуры сельского хозяйства РФ в процессе реализации государственных программ // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №12. – С. 5-8.
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы». – М.: МСХ РФ, 2013.
4. Национальные счета России в 2004-2012 гг. – М.: Росстат, 2013.



5. Приказ Росстата № 385 от 06.09.2011 г. «Об утверждении Методических указаний по расчету объема и индекса производства продукции сельского хозяйства».
6. Серков А.Ф., Чекалин В.С. Совершенствование экономического механизма реализации государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №6. – С.7-11.
7. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований) в 2012 году.- М.: Росстат, 2013.

*Исраилов М.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономика и управление производством»*

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»*

*Россия, г. Грозный*

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА**

Стабильное и сбалансированное функционирование аграрного производства является эффективным рычагом роста экономики и степени удовлетворения потребностей населения. При этом решается одна из важнейших проблем – обеспечение продовольственной безопасности России, которое в настоящее время возможно при повышении уровня производства продовольственной продукции.

Продовольственная безопасность страны, на сегодняшний день становится исключительно актуальной проблемой. Ключевым способом ее решения является развитие продовольственного обеспечения населения на основе повышения эффективности производства продуктов питания с учетом потребностей потребителей. Вместе с тем, необходимо отметить, что аграрный сектор экономики является очень специфичной отраслью, зависимый от погодных, климатических, сезонных и других факторов, не контролируемых производителями, и условия самокупаемости и самофинансирования действуют не в полной мере, что не позволяет на тех же условиях учувствовать в жесткой межотраслевой конкурентной борьбе.

Цикличность воспроизводства в сельском хозяйстве, подчиненных природным факторам характеризует сложность технологического процесса, по сравнению с промышленностью является статичной и низкодоходной, вложение капиталов в нее приносит меньшую отдачу. В связи с этим, возникает необходимость в государственном участии управлении и регулировании сельского хозяйства, что требует разработки научно-обоснованных методов государственной поддержки, способствующих эффективному и устойчивому функционированию сельского хозяйства.

Практика развитых экономик мира показала, что приоритетной является политика аграрного протекционизма и государственной поддержки производителей аграрной продукции. Если проследить динамику развития

сельского хозяйства в странах с развитой экономикой, можно увидеть, что стабильный рост производства аграрного сектора происходит при государственной поддержке, что способствует обеспечению собственным продовольствием.

В рыночных условиях хозяйствования государственная поддержка становится серьезным инструментом развития сельского хозяйства, так как специфические особенности функционирования отрасли не дают возможности за счет своего дохода, одновременно покрывать издержки производства, восстановление и сохранение самого важного в сельскохозяйственном производстве фактора земли. Развитие сельского хозяйства предполагает развитие сельской инфраструктуры, ее социальное развитие, в этой цепочке – государственная поддержка ключевое звено роста аграрного сектора и агропродовольственного рынка, самостоятельное существование в течение 20 лет села и сельскохозяйственного производства доказывает необходимость действенной государственной поддержки.

Существуют различные механизмы государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли [2], которые главным образом предполагают финансовые затраты государственных бюджетных средств.

В Чеченской Республике в рамках республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, в 2013 году реализовывалось 16 республиканских и ведомственных целевых программ, из которых 11 экономически значимые.

Всего на реализацию по федеральным и республиканским программам в 2013 году было предусмотрено – 4603,661 млн. руб.

Выделенные в рамках действующих программ средства были направлены на приобретение сельскохозяйственной техники, субсидирование сельскохозяйственных организаций, реализацию мероприятий приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Чеченской Республике, развитие мелиорации сельскохозяйственных земель, расширение перерабатывающих мощностей АПК.

Так, в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Чеченской Республике за 2013 год были предусмотрены денежные средства в объеме – 333,723 млн. руб., в том числе из федерального бюджета – 287,595 млн. руб.; из республиканского бюджета – 46,127 млн. руб. [1].

За счет средств выделенных и освоенных в рамках федеральных и республиканских целевых программ удалось увеличить производство зерновых и овощных культур, производство мясной продукции, расширить ассортимент пищевой продукции.

Вместе с тем, следует отметить, что эффективность использования бюджетных средств в отрасли не достаточно высока, поскольку не достигнуты основные индикаторы по отдельным целевым программам. Для дальнейшего развития позитивных тенденций, наметившихся в агропромышленном комплексе республики Министерству сельского

хозяйства Чеченской Республики необходимо предпринять действенные и эффективные меры по усилению контроля за расходованием бюджетных средств, выделяемых в рамках программ, отказаться от практики безвозмездных бюджетных вливаний в убыточные или нерентабельные предприятия. Решение проблемы улучшения ситуации в отрасли видится в приватизации отдельных сельхозпредприятий агропромышленного комплекса Чеченской Республики.

Отметим, что наиболее эффективными мерами государственной поддержки являются материально-техническая поддержка, инфраструктурное, правовое, научное и кадровое обеспечение сельского хозяйства, поддержка во внешнеэкономической деятельности и финансовая помощь. Финансовая поддержка в настоящее время играет огромную роль в развитии данного сектора, однако немаловажное значение имеет выявление и обоснование приоритетных направлений государственной поддержки, определяемые значимостью агропродовольственного комплекса, функциями и принципами его государственного регулирования.

Приведем, как нам представляется, приоритетные направления государственной поддержки развития сельского хозяйства региона.

Первое – в процессе выявления приоритетных направлений государственной поддержки, необходимо отметить, что одним из ключевых моментов является разработка стратегии инновационного обновления процесса воспроизводства в сельском хозяйстве и его эффективная реализация, обеспечивающая повышение конкурентоспособности агропродовольственной продукции и развитие инфраструктуры аграрного сектора экономики. Реализация данного направления предполагает всю серьезность государственного подхода к возрождению аграрного сектора, а также необходимость эффективного использования методов стратегического, в частности индикативного планирования, опираясь на накопленный положительный зарубежный опыт.

Второе – разработка и реализация аграрного производства на основе максимального использования потенциала устойчивости территориальных биосистем (сложившихся естественным путем совокупностей растений и животных) и природно-климатических условий, т.е. стимулирование системы интенсификации сельхозпроизводства в целом по стране и в регионах.

Третье – адресная поддержка предпринимательских структур сельского хозяйства, для их переориентации на конкурентоспособное производство агропродовольственных товаров с целью устойчивого завоевания своих позиций на национальном и международном продовольственных рынках.

Четвертое – создание условий для устойчивого материально-технического обеспечения сельскохозяйственных структур, ориентированных на приспособление к природно-климатическому

потенциалу и рыночным отношениям посредством инновационного обновления его технической базы. Необходимо с помощью государственной поддержки развить систему федерального и регионального кредитования, налогообложения, лизинга для эффективного использования средств производства.

Государству необходимо сыграть роль регулятора рынка материально-технических ресурсов в условиях дефицита у сельскохозяйственных товаропроизводителей финансовых ресурсов. В этих условиях также можно предложить на основе нормативных актов, определяющих порядок и размеры компенсации затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на приобретение подержанных машин и оборудования. В условиях недостатка технических средств в сельскохозяйственных организациях различных организационно-правовых форм государство может экономически стимулировать их совместное использование на основе кооперирования. Необходимо стимулирование кооперации сельскохозяйственных товаропроизводителей в использовании дефицитных средств механизации. Государственная поддержка в данном случае должна заключаться в предоставлении субсидий для технического переоснащения потребительских кооперативов, субсидировании. Совокупность систематизированных мер по развитию сельского, учитывающих специфику регионов страны, могут стать действенным механизмом и отправной точкой в реальном развитии сельского хозяйства страны.

#### **Использованные источники:**

1. Аналитическая справка о состоянии и перспективах развития отдельных отраслей реального сектора экономики Чеченской Республики за 2013 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-chr.ru/wp-content/uploads/2013/12.rar>.
2. Шихсаидов Д.Х. Государственная поддержка аграрного сектора как фактор повышения эффективности отрасли – опыт, проблемы // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №4. – С. 84-91.

*Исраилов М.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономика и управление производством»  
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»  
Россия, г. Грозный*

### **ОСОБЕННОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)**

Обобщение существующей десятилетней практики восстановления народного хозяйства и построения нового общества и экономики позволяет выделить ряд особенностей данного периода и самого проекта восстановления. Прежде всего, следует выделить две модели восстановления народного хозяйства. Одна, связана с внешними силами и внешней

поддержкой. Речь идет не только о различных формах поддержки со стороны федерального центра, но также и со стороны международных институтов и спонсоров. Другая опирается на собственные силы и внутренние ресурсы и связана с использованием внутренних ресурсов, без активной апелляции на внешние ресурсы и силы.

В первом случае речь идет об использовании механизмов и инструментов, которые реализуются в так называемой господдержке регионального развития. Она включает прямое или косвенное содействие восстановлению. При прямом содействии речь идет о создании государственной программы, по которой федеральным бюджетом выделяются определенные средства на восстановление и развитие территориального комплекса. При данной форме поддержки и проектирования восстановления все мероприятия регулируются центром (инвестором). Региональные структуры выступают лишь исполнителем указаний центра. Иногда данная форма дополняется (точнее сказать разбавляется) некоторыми инструментами, связанными с внешними инвестициями. Речь идет как о прямой спонсорской помощи со стороны международных и региональных организаций, так и о спонсорской помощи диаспор как внутри, так и вне страны. Но в целом все пожертвования следуют как дополнения к уже имеющимся и не имеют самостоятельного значения.

Во втором случае речь идет о доминировании так называемой внешней помощи и поддержки, которая носит спонсорский характер. Например, такая форма восстановления ныне действует в Косово, а также в отдельных республиках бывшей Югославии. Можно говорить об ее генеалогических корнях, которые лежат в известном «плане Маршала», и с помощью которого шло послевоенное восстановление Европы.

Вторая модель – модель опоры на собственные силы – часто использовалась в прошлом веке и имела успех в странах Восточной Азии (Китай, КНДР, Вьетнам), а также на Кубе и ныне в Венесуэле и отчасти в странах арабского востока. Особенность данной модели состоит в том, что субъект имеет международное признание и имеет в собственности природные ресурсы, которые использует в обмен на технологии, технику и проекты. В условиях отсутствия права на собственные природные ресурсы на территории реализовать данную модель практически невозможно. Тем более в условиях отсутствия международного признания.

В Чеченской Республике используется первая модель – модель внешней поддержки. Основным спонсором восстановления выступает федеральный центр в лице Правительства России. Деятельность по восстановлению Чеченской Республики осуществляется на основе специальной федеральной комплексной целевой программы. Данный программный продукт призван обеспечить восстановление экономики Чеченской Республики и обеспечить ей определенную траекторию развития. Данным инструментом предусмотрено активное вовлечение в процесс



восстановления и проектирования новой экономики региональных факторов и ресурсов.

Анализ самой программы по восстановлению Чеченской Республики, а также нескольких лет ее реализации позволяет указать на ряд особенностей. Первая – программа предполагает поэтапное введение различных сегментов экономики. Определенный акцент сделан на восстановлении инфраструктуры: производственной, хозяйственной, транспортной и институциональной. Второе – постепенное вовлечение отраслей, секторов и производств в процесс восстановления и проектирования новой экономики. Различные отрасли по мере своей готовности как бы отпадают от системы господдержки из федерального центра и становятся самостоятельными источниками восстановления народного хозяйства. Они осуществляют инвестирование вырабатываемых средств в другие отрасли, создавая, таким образом, мультипликативный и синергетический эффект. Особое место в этих мероприятиях отводится сельскому хозяйству Чеченской Республики.

Причин такого статуса у сельского хозяйства много. Во-первых, как не парадоксально, оно оказывается наиболее подготовленной отраслью. Речь идет не о том, что сельское хозяйство не пострадало или же пострадало в меньшей степени от военных событий, – как раз таки убытки сельского хозяйства оказываются самыми высокими, – а в том, что население всегда занималось сельским хозяйством, т.к. с ним связано само существование человека. Но при этом в результате боевых действий, разрушенной оказалась производственно-хозяйственная инфраструктура индустриального сельского хозяйства. Поэтому современное сельское хозяйство Чечни – сельское хозяйство крестьянского подворья. Во-вторых, сельское хозяйство в силу технологической и организационной взаимосвязи с другими отраслями (переработкой, промышленным сервисом, нефтеперерабатывающей, а также торговлей и всей сферой обслуживания) как ни одна другая отрасль осуществляет взаимосвязь с другими отраслями народного хозяйства, переводя в них избыточные ресурсы и получая от них аналогичные средства. В-третьих, традиционное сельское хозяйство наиболее примитивный вид деятельности и человек к нему в наибольшей мере подготовлен. Поэтому для его восстановления не нужно больших капиталовложений; оно как бы само себя способно восстановить.

Исходя из этих и других причин, мы делаем вывод об особой роли сельского хозяйства в процессе восстановления народного хозяйства.

Современное развитие сельского хозяйства России направлено на повышение его эффективности и конкурентоспособности. На основе государственных, региональных и отраслевых целевых программ в решающей мере достигаются: обеспечение продовольственной безопасности, решение социальных проблем села и сельских территорий. В 2006-2007 гг. был реализован Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», затем выполнялась Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной

продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., которая плавно перешла в аналогичную Госпрограмму на 2013-2020 годы, разработанную в соответствии со статьей 8 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» [2].

В процессе реализации государственных, региональных и отраслевых целевых программ изменяется не только уровень развития сельского хозяйства, но и его структура, что существенно сказывается на эффективности отрасли. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (далее Государственная программа 2013-2020) особых изменений в хозяйственном механизме функционирования агропромышленного производства не наблюдаются, однако цели и задачи в ней поставлены достаточно серьезные [1].

В Государственной программе 2013-2020 декларируются технико-техническое обновление основных фондов отрасли, создание комфортных условий для сельских жителей. Вместе с тем экономические условия функционирования АПК существенно меняются, и не в сторону их улучшения для агропромышленного комплекса. Если оценить ситуацию по уровням формирования этих условий, то внешняя среда будет все в большей мере определяться вступлением России в ВТО и участием России в Едином экономическом пространстве с предстоящим преобразованием его в Евразийский экономический союз [3].

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»
2. Федеральный закон РФ от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».
3. Серков А.Ф., Чекалин В.С. Совершенствование экономического механизма реализации государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2013. – №6. – С.7-11.

*Ищенко Е.В.  
студент 2 курса*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
Россия, г. Ставрополь*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

*В статье проводится анализ урожайности сельскохозяйственных культур Ставропольского края, а именно зерновых и зернобобовых. Выполненное исследование позволяет охарактеризовать состояние зернового рынка Ставропольского края.*

*The article analyzes the crop yields of the Stavropol Kray, namely, cereals and legumes. Our study makes it possible to characterize the state of the grain market of the Stavropol Kray.*

Урожайность является важнейшим показателем, отражающим уровень интенсификации сельскохозяйственного производства. Правильное планирование и прогнозирование уровня урожайности сельскохозяйственных культур способствует качественному плановому экономическому уровню себестоимости, производительности труда, рентабельности и других экономических показателей.

Так как урожайность зерновых культур играет важную роль в планировании производства, следовательно, производителю сельскохозяйственной продукции необходимо стремиться к эффективному увеличению урожайности данного вида культур. В первую очередь, это – хлеб, продукты питания и корм для скота. К сожалению, хотелось бы отметить, что данные культуры не приносят желаемого урожая. Поэтому для повышения урожайности зерновых и зернобобовых культур, необходимо выявить факторы, которые влияют на нее. [1]

Ввиду того, что в Ставропольском крае в качестве основной отрасли экономики выступает сельское хозяйство, то по праву этот край можно назвать одним из ведущих агропромышленных регионов России. Так как около 73% посевных площадей занято зерновыми и зернобобовыми культурами, то анализ урожайности данного вида сельскохозяйственных культур является важным элементом в аграрном секторе экономики края [2].

Проанализируем урожайность сельскохозяйственных культур (в расчете на убранную площадь) в Ставропольском крае. На официальном сайте Федеральной службы государственной статистики имеются следующие данные об урожайности зерновых и зернобобовых культур (рисунок 1).

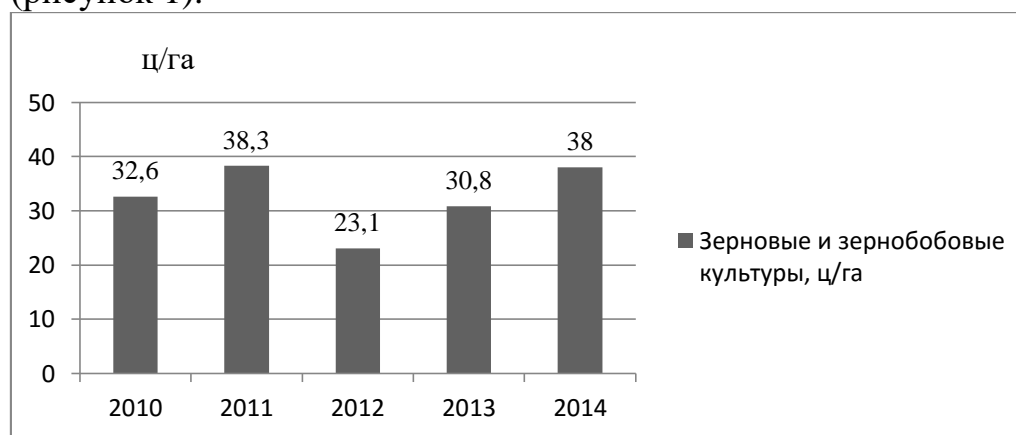


Рисунок 1 – Урожайность зерновых и зернобобовых культур, ц/га [4].

Необходимо отметить, что в анализируемом периоде с 2010 по 2014 г.г. было выявлено следующее: максимальная урожайность зерновых культур была зафиксирована в 2011 году и составила 38,3 ц/га, а минимальная – в 2012 году, что составило 23,5 ц/га.

Особое и важное место в структуре аграрного производства региона

принадлежит зерновой отрасли и зернопродуктам, признанных одним из основных факторов устойчивости ее экономики и национальным достоянием. Вместе с этим, в силу естественно-биологических, организационно-экономических особенностей и в условиях несовершенства рынка, постоянно возникающих расхождений во взаимоотношениях между его субъектами возникает необходимость комплексного анализа сбора зерновых культур, который представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика урожайности зерновых культур Ставропольского края в период с 2010 по 2014 гг.

Год	Валовый сбор зерновых культур, ц/га	Абсолютный прирост, руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной
2010	32,6	–	–	–	–	–	–
2011	38,3	5,7	5,7	117,48	117,48	17,48	17,48
2012	23,5	-9,1	-14,8	72,08	61,36	-27,92	-38,64
2013	30,8	-1,8	7,3	94,48	131,06	-5,52	31,06
2014	38	5,4	7,2	116,56	123,38	16,56	23,38

В целом урожайность зерновых за 2010-2014 гг. выросла на 16,56% к и составила 38 ц/га в 2014 году, что на 23,38% превышает показатель на ту же дату годом ранее. Стоит отметить, что рост урожая обусловлен не только увеличением показателя урожайности этих культур, но посевные площади под пшеницу были расширены на 4,1%. Особого внимания заслуживает 2012 год – наблюдается резкий спад урожайности, относительно предыдущего года на 38,64%, а в сравнении с 2010 годом на 27,92%. Это обусловлено в первую очередь засухой в летний период времени и длительными дождями в зимний период. Несмотря на сокращение урожайности в 2012 году на сегодняшний день поставлены новые рекорды в валовом сборе зерновых культур.

Существенные колебания в урожайности произошли в связи с влиянием метеорологических условий, а именно перепадов температуры (очень жаркое лето и суровая зима) и весенних заморозков, которые погубили весенние всходы. Наблюдаются нестабильные как базисные, так и цепные показатели. Можно предположить, что причина таких различий кроется в несовпадении погодных условий, предусмотренных прогнозом и имевших место на самом деле. Несмотря на наличие негативных тенденций, оказывающих влияние на валовый сбор зерновых в крае, урожайность зерновых культур в Ставропольском крае, в сравнении со средними по стране выше. Одним из факторов сдерживающим развитие агропромышленного комплекса Ставропольского края (помимо неблагоприятной климатической обстановки) остается нехватка денежных средств, что является следствием нехватки оборудования, удобрений и т.п. Отсутствие необходимого оборудования и материалов также пагубно

сказывается на урожайности, потому что не обеспечивается должный уход за урожаем. [3]

Стоит предположить, что привлечение большего количества инвестиционных вложений сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также комплекс мер поддержки в рамках Государственной программы из краевого бюджета может благотворно повлиять на агропромышленный комплекс Ставропольского края.

#### **Использованные источники:**

1. Шишкин А.Ф., Шишкина Н.В. Экономическая теория: учебник для вузов. В 2 т. Т. 1. – М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2010. – 816 с.
2. Интернет-портал об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://portal.stavinvest.ru/>
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Ставропольского края. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mshsk.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Каёва А.А.  
студент 4 курса  
факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

#### **ВЛИЯНИЕ РАДИАЦИИ НА СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

*В статье рассмотрены вопросы влияния радиации на сельское хозяйство – на урожайность, всхожесть посевов, производство молока. Проблема радиации возникла после взрыва на Чернобыльской атомной станции, после которой началась новая эпоха отсчета влияния радиации на все живое.*

*Ключевые слова: сельское хозяйство, радиация, планирование, финансы, программы, урожайность.*

*The article discusses the impact of radiation on agriculture - on the yield, germination of crops, milk production. The problem of radiation there was an explosion at the nuclear power plant Chernobolkoу, after which a new era began counting the effect of radiation on all living things.*

*Keywords: agriculture, radiation, planning, finance, program productivity.*

Открыв страницы интернета, можно понять, что все хорошо в Челябинской области в отрасли сельского хозяйства, его планирования и прогнозирования. Заголовки статей гласят: «Сельское хозяйство Челябинской области становится конкурентоспособным», «Животноводы и птицеводы Южного Урала получают дополнительные госсубсидии», «Новые направления субсидирования поддержат сельскохозяйственное производство» и в самом деле все хорошо. Для справки, открыв целевую программу Челябинской области «Развитие сельского хозяйства в Челябинской области на 2014-2020 годы» можно действительно наблюдать



динамику роста, прироста, развития и просто поддержки различных отраслей сельского хозяйства, к примеру, объем финансирования программы из областного бюджета на 2013-2020 годы 6739, 25 млн. рублей (в текущих ценах) (в ред. Постановления Правительства Челябинской области от 28.05.2013 № 1-П). Ожидаемые конечные результаты реализации программы и показатели социально-экономической эффективности к 2020 году составляют: увеличение производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по отношению к 2012 году на 56,4%, в том числе продукции животноводства на 47,5%, продукции растениеводства на 69,2%; повышение уровня занятости сельского населения к 2020 году до 72,5%, рост удельного веса прибыльных крупных и средних сельскохозяйственных организаций в общем их числе к 2020 году до 80,0% (в ред. Постановления Правительства Челябинской области от 20.02.2013 № 35-П).

К вопросу о промышленных предприятиях Челябинской области, их насчитывается около 16 крупнейших металлургических предприятий, 9 машиностроительных предприятий и 5 химических предприятий. А также планируется строительство цинкового комбината в посёлке Магнитка Челябинской области и медеплавильный завод в самом Челябинске. Это говорит о том, что радиация в Челябинской области достаточно высока.

Вопрос, как может развиваться сельское хозяйство в промышленном районе?

На этот вопрос можно посмотреть с двух сторон как с позитивной стороны, так и с негативной стороны. Позитив данной ситуации заключается в том, что радиационные волны, применяемые в сельском хозяйстве, позволяют не только максимально увеличить урожайность сельскохозяйственных культур, но и помогают сохранить выращенный урожай. Позитив также отмечается в стимулировании процесса роста семян, в наделении старых семян способностью к росту, которую они к моменту облучения уже потеряли, увеличение урожая на 20-30%, успешная борьба с вредоносными насекомыми, предотвращение скорой порчи сельскохозяйственных продуктов при хранении и т. д.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства Челябинской области от 20 февраля 2013 года № 35-П «О внесении изменений в постановление Правительства Челябинской области от 26.09.2012 г. № 518-1-П».
2. Постановление Правительства Челябинской области от 28 мая 2013 г. № 1-П «О внесении изменений в постановление Правительства Челябинской области» от 26.09.2012 г. № 518-1-П»
3. Жирнов, А.В. Анализ реализации проекта "Развитие АПК" в Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 269-272
4. Жирнов, А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских

- территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643
5. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10
6. Жирнов, А.В. Роль охраны труда в обеспечении мотивации работника / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 647-650.
7. Жирнов, А.В. Сельскохозяйственная специализация районных агропромышленных объединений Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Аграрная наука и образование в реализации национального проекта "Развитие АПК"» Ульяновск. – 2006. – с. 21-23.
8. 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 ПТУ, 2011. -№ 1. -С. 58 -62.
9. 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.
10. Лапшин, Ю.А. Организационно-психологические факторы безопасности труда / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-2 (12). С. 374-377.
11. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент корпоративной социальной ответственности агробизнеса / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014. - № 3. С. 57-60.
12. 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 их решения» Ульяновск, 2015. – С.150-152.
13. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149 .
14. Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849.
15. Областная целевая программа «Развитие сельского хозяйства в Челябинской области на 2013 - 2020 годы».
16. Тришкина, Л.В. (в составе авторского коллектива) О восстановлении основного капитала предприятий // Экономика сельскохозяйственных и

перерабатывающих предприятий. -№ 12. -2001. -С. 6-9.

17. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. -Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

18. Шленкин, К.В. Программы охраны труда и социальная ответственность менеджмента / К.В. Шленкин, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). – С. 596-599.

19. Шленкин, К.В. Психофизиологические аспекты охраны труда / К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). С. 593-596.

20. Электронный ресурс: <http://www.chelagro.ru/programs/ocp-razvitie-sh-chel-obl.php>-Министерство сельского хозяйства Челябинской области

*Казакова Е.П.*  
*студент 4 курса*  
*Кредитно-экономический факультет*  
*Шепелин Г.И., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*кафедра «Страховое дело»*  
*ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве*  
*Российской Федерации»*  
*Россия, г. Москва*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ РИСКОВ**

*К 25-летию кафедры «Страховое дело»*

*Статья посвящена страхованию технических рисков. Данная тема актуальна, поскольку развитие общества не стоит на месте, и возникновение страхования технических рисков было объективной необходимостью. В статье рассматриваются история появления, классификация и перспективы развития данного вида страхования.*

*Ключевые слова: страхование, технические риски, страхование рисков, страхование ответственности.*

## **IMPROVEMENT OF INSURANCE TECHNICAL RISK**

*The article is devoted to the insurance technical risks. This topic is relevant, since the development of the society does not stand still and the occurrence of insurance technical risk was an objective necessity. This article discusses the history of the appearance, classification and prospects of development of this type of insurance.*

*Keywords: insurance, technical risks, risks insurance, liability insurance.*

Еще в древности у людей появилась потребность в средствах труда, тогда человечество стало создавать нечто новое, еще никому неизвестное. С развитием общества стали развиваться и различные технические

приспособления. Так научный прогресс в корне изменял представления людей о мире, и открывал для них новые горизонты. Научный прогресс и новые полученные знания стали основой для этапа быстрого технического развития. Техника затронула все области жизни людей, дала толчок повышению уровня развития общества, в то же время конструктивно изменив человеческий образ жизни.

На сегодняшний день, с наступлением информационной эры, наиболее актуальным стал вопрос поиска оптимального соотношения возможностей и рисков, которые возникли с научно-техническим прогрессом.

С дальнейшим развитием техники мир становится перед нелегким выбором. Итак, с одной стороны, если учитывать ограниченность природных ресурсов и возможный непоправимый ущерб, наносимый окружающей среде, то технические средства и их применение уже не воспринимаются как само собой разумеющееся и чаще подвергаются критике.

Но, с другой стороны, мы уже не можем представить свою жизнь без использования технических достижений и вряд ли сможем удовлетворить потребности населения планеты. Различные кризисы, катастрофы, которые вызваны сбоями в технических системах, свидетельствуют чаще всего как недостаток технических знаний или говорят об отсутствии ответственности, а иногда даже об усталости людей от техники.

Многие дорогостоящие аварии, которые связаны непосредственно с применением машин и оборудования, требуют индивидуального подхода к решению такой проблемы как возникающие финансовые убытки. Это стало поводом для специалистов разрабатывать новые положения и условия страхования с определенной технической направленностью — страхования технических рисков.

Сегодня договоры страхования технических рисков считаются самыми крупными по размерам страхового покрытия. Важным атрибутом в таком договоре выступает страхование риска гражданской ответственности перед третьими лицами в результате различных аварий, падения строительных кранов, взрывов и др.

Основные виды страхования технических рисков можно классифицировать на:

- страхование строительно-монтажных рисков;
- страхование машин от поломок;
- страхование передвижных установок;
- страхование электронного оборудования и пр.

К рискам, включенным в перечисленные страховые покрытия, можно добавить риски, которые связаны с перерывами в производстве и соответственно потерей прибыли, и также такие риски, которые связаны с появлением у страхователя обязанности возместить ущерб, который был нанесен третьим лицам в результате проведения работ или эксплуатации оборудования (третьи лица – это лица, которые не состоят в договорных отношениях со страхователем).

Особенностью страхования технических рисков в нашей стране является наличие лицензии у страховых компаний исключительно на страхование строительно-монтажных работ. На самом деле иные виды страхования технических рисков представляют собой дополнительные условия к общим правилам страхования имущества юридических лиц от огня и других опасностей.

Мы не можем считать данную тенденцию отрицательной, но и в тоже время наличие отдельной лицензии на проведение, например, страхования электронного оборудования или страхования машин и механизмов от поломок, точно позволяет страховщику выделить те риски, которые включаются в покрытие. Стоит отметить, что наличие у страховщика отдельной лицензии оказывает благотворное влияние и на страхователя, который требует максимального страхового покрытия по рискам, в результате которых может наступить страховой случай.

В развитых странах (Англия, Германия, США, Япония и др.) постоянно увеличивается число компаний, которые занимаются страхованием технических рисков.

Международное сотрудничество в сфере строительства объектов подтолкнуло страховые компании стран к взаимодействию друг с другом. Они же представляют интересы заказчиков, проектировщиков, строителей и архитекторов, транспортников, производителей оборудования и пр. В результате чего страхование технических рисков стало интернациональной и самостоятельной отраслью страхования. Для координации деятельности была образована Международная ассоциация страховщиков технических рисков (ИМА).

Независимо от того, что страхование технических рисков получило широкое распространение на Западе и является неотъемлемым элементом обеспечения комплексной страховой защиты предприятия, в России данный вид страхования в настоящее время недостаточно развит. Наша страна нуждается в расширении числа операций по данному виду страхования и, прежде всего, это связано с техногенным развитием экономики. Каким бы не был надежным объект, он подвергается риску непредвиденных убытков, что обусловлено производственными причинами, природными явлениями, человеческими ошибками или даже это сделано преднамеренно. Снизить величину риска можно разными способами, и страхование технических рисков является одним из них и выступает инструментом долгосрочного планирования финансовой устойчивости предприятия. В случае чего полис является гарантией быстрого получения средств при страховом случае для проведения восстановительных работ, источником финансирования текущих расходов на время перерыва в производстве и защитой баланса промышленного предприятия.

Таким образом, можно сказать, что страхование технических рисков достаточно хорошо сформированная отрасль страхования со своими терминами, особенностями, и методами проведения. Возникновение такого



вида страхования обязано тому, что различные аварии, которые связаны с оборудованием и машинами, потребовали решение проблемы убытков, что стало основой для создания новых положений страхования с технической направленностью. Реализация сложных и крупных технических проектов вызывает не только увеличение спроса в страховых услугах со стороны потребителя, но и требует более углубленных профессиональных знаний со стороны страховщиков. Страхователи получили новый вид страхования, которое до сих пор совершенствуется не только в России, но и во всем мире. Основная и самой важная особенность страхования технических рисков заключается в том, что оно развивается параллельно с научно-техническим прогрессом и является его неизменным спутником.

**Использованные источники:**

1. Закон РФ N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.1992 (ред. от 28.11.2015)
2. Страхование дело. / Под ред. Рейтмана Л.И., М.: Экос, 2007.

*Казарян М.Т.  
старший преподаватель*

*Крамских А.С.  
студент 4го курса*

*Симонян С.Р.  
студент 4го курса*

*Кузбасский государственный технический  
университет имени Т.Ф. Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

**ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ МОШЕННИЧЕСТВА В  
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

В данной статье рассматриваются индикаторы, с помощью которых можно обнаружить следы мошенничества в финансовой отчетности.

Ключевые слова: индикаторы мошенничества, отчетность, манипулирование, искажение.

Манипулирование финансовой отчетностью стало в последние годы серьезной проблемой для бизнеса всего мира и наша страна не исключение.

Развитие предпринимательства в России в период перестройки экономического устройства и хозяйственных отношений происходило в обстановке правовой неурегулированности, что повлекло за собой колоссальный рост различных экономических преступлений, в том числе и ранее неизвестных видов мошенничества.

Современная тенденция перехода на международные стандарты, а также неверная оценка предприятиями нововведений в бухгалтерском учете активно способствует сокрытию результатов мошенничества. В России, как и во многих странах, стали появляться новые государственные и общественные институты регулирования, обновилась нормативная база финансовой отчетности, изменились стандарты аудиторской деятельности и

законодательство по борьбе с мошенничеством.

Тем не менее, участвовавшие скандальные разоблачения показывают, что при всем многообразии превентивных мер, проблема решается лишь частично. Ведь чем лучше становится защита, тем изощреннее методы и тактика атаки. Однако главная суть мошенничества остается прежней – это обман и злоупотребления доверием.

Приведём некоторые данные, полученные в ходе проводимого всероссийского исследования «Практика противодействия корпоративному мошенничеству». Согласно этим данным 46% респондентов указывают в качестве негативных последствий финансовых преступлений утрату активов, 61% – неполученную прибыль, 38% говорят о негативных последствиях для репутации фирмы и половина участников признаёт ухудшение морального климата в трудовом коллективе (респондентам давалась возможность выбрать одновременно несколько вариантов ответов)[1].

Таким образом, любой факт корпоративного мошенничества наносит компании вред, который сказывается на всех основных сферах деятельности организации и имеет отложенные во времени негативные последствия.

В России все еще нет точной статистики о мошенничествах в финансовой отчетности и способах их обнаружения, однако некоторые данные все-таки можно привести. Так, финансовые потери в 2011 году у 7% российских компаний от экономических преступлений в денежном выражении превысили 100 млн. долларов США. Этот результат в 10 раз превышает мировые показатели. В абсолютном выражении 22% российских компаний, столкнувшихся с мошенничеством, потеряли свыше 5 млн. долларов США. При этом не стоит забывать и про нефинансовые потери от экономических преступлений: ущерб, наносимый бренду компании; потеря или снижение доверия потребителей; падение котировок акций и потеря доверия заинтересованных сторон и прочие[1].

В связи с этим возникает разумный вопрос о том, можно ли вообще обнаружить и предотвратить мошенничество с отчетностью, и если да, то каким образом.

В ходе анализа литературы, мы пришли к мнению, что обнаружить следы мошенничества в финансовой отчетности вполне реально. Если в отчетности обнаружены «симптомы» возможного искажения информации, следует рассчитать индикаторы мошенничества. В международной практике такая система показателей получила название «Карта нормативных отклонений финансовых индикаторов». Рассмотрим данные индикаторы[2]:

1. *Темп роста выручки.* Искажением в финансовой отчетности не будет считаться сам рост объема выручки, но при этом компании с высокой выручкой находятся в группе риска, ведь увеличение объемов продаж, несомненно, требует привлечения дополнительных источников финансирования. В связи с этим, руководство компании испытывает давление из-за необходимости достижения плановых показателей роста продаж. Поэтому, если организация на протяжении нескольких отчетных

периодов демонстрировала высокие темпы роста выручки от продаж, то тем самым она будет заинтересована сохранить, а также увеличить заданные темпы роста. Можно сделать вывод о том, что у компаний с темпом роста выручки выше средней могут присутствовать искаженные данные в финансовой отчетности.

2. *Темп снижения доли маржинального дохода в выручке.* Данный темп снижения свидетельствует о падении качества выручки и говорит об ухудшении перспектив организации на рынке. Необходимо анализировать показатель маржинального дохода с показателем выручки от продаж. Таким образом, если на предприятии будет расти выручка, а сама доля маржинального дохода в выручке будет снижаться, значит, присутствуют искажения и признаки мошенничества в отчетности.

3. *Темп роста качества активов.* Рассматривая данный показатель, можно сказать о том, что доля внеоборотных активов в общем объеме активов предприятия увеличивается, если рассматриваемый показатель больше единицы, и доля уменьшается, если меньше единицы соответственно. Если же рост внеоборотных активов не связан с увеличением количества основных средств, то это говорит о необоснованной капитализации расходов.

4. *Темп роста оборачиваемости дебиторской задолженности.* Что касается этого показателя, если оборачиваемость резко возрастает, то это может быть связано с манипуляциями с выручкой от продаж, если же оборачиваемость снижается, то вполне вероятно, что присутствует искусственное завышение дебиторской задолженности.

5. *Темп роста доли расходов в выручке от продаж.* Темп роста доли расходов в выручке предприятия не должен существенно отличаться от темпов роста продаж. Если же темп роста доли расходов, приходящихся на выручку от продаж, существенно отличается от единицы, то, скорее всего, искажается либо себестоимость реализованной продукции, либо выручка.

6. *Темп роста доли амортизационных отчислений.* Доля амортизационных начислений в совокупной первоначальной стоимости основных средств является неизменной величиной, поэтому в нормальных условиях темп роста этого показателя близок к единице. Однако если руководство компании занижает величину амортизационных начислений с целью завышения прибыли, значение данного показателя будет отклоняться от единицы. Следовательно, резкое изменение показателя доли амортизационных начислений сигнализирует о вероятном вуалировании финансовой отчетности.

7. *Темп роста финансового рычага.* Поскольку от данного показателя зависит рыночная стоимость акций компании, то руководство организации может искусственно понизить уровень финансового рычага, тем самым повысив рыночную стоимость акций. Поэтому, если присутствуют резкие колебания темпов изменения финансового рычага, то это свидетельствует о присутствии искажений в бухгалтерской отчетности.

В нашей стране ситуацию мошенничества с финансовой отчетностью можно рассмотреть на примере банковского сектора. Так, по данным, опубликованным на сайте Центрального Банка РФ, за период с 2006 по 2014 гг. у 370 кредитных организаций были отозваны лицензии на осуществление банковских операций[3]. Из этих 370 организаций, согласно данным ЦБ, у 81 кредитной организации причиной отзыва лицензий послужил факт установления недостоверности отчетных данных. Таким образом, почти каждая пятая компания вводила в заблуждение пользователей отчетности, предоставляя им ложную информацию.

Искажение информации за 2014 год было оценено Банком России почти в 280 млрд. руб. К слову, это составляет более 60% активов банков, лишившихся лицензий. Случаи мошенничества с финансовой отчетностью были выявлены и в 2015 году, что явилось причиной отзыва лицензий на осуществление банковских операций у таких банков, как Судостроительный банк, Транснациональный банк, Академический русский банк, Дагэнергобанк.

В связи со сложившейся ситуацией, Центральный Банк РФ внес ряд изменений в проведение банковского аудита и уже ужесточил ответственность за фальсификацию отчетности. Среди таких изменений и новые требования к аудиту – банковские аудиторы в штате компании, опыт работы с банковским сектором не менее двух лет.

Данная статистика говорит о необходимости принятия мер по борьбе с мошенничеством в финансовой отчетности не только в банковской сфере, но и в ряде других отраслей деятельности российских фирм.

Хотелось бы отметить, что на сегодняшний день, российские компании воспринимают проблему мошенничества в финансовой отчетности все более серьезно: создаются эффективные системы противодействия, выстраиваются отношения с правоохранительными органами, накапливаются «библиотеки знаний» в отношении применяемых схем злоупотреблений. И хотя, как считают многие, полностью искоренить корпоративное мошенничество невозможно, создать эффективную систему противодействия ему вполне реально.

#### **Использованные источники:**

1. Бигдай О.Б., Суйц В.П., Волошин Д.А. Основные тенденции в области мошенничества в консолидированной финансовой отчетности // Вестник СевКавГТИ. – 2014. – №. 16.
2. Брюханов М. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество // Финансовый директор. – 2006. – № 6.
3. Информация по кредитным организациям, сайт Банка России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [www.cbr.ru/credit](http://www.cbr.ru/credit) (дата обращения 08.11.2015).

*Казыханов Ф. А.  
студент 3 курса  
Гирфанова И.Н., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВО «БашГАУ»  
Россия, г. Уфа*

## **АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИЯХ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Негосударственный финансовый контроль почти не отличается от государственного, но различия имеются. Данный вид контроля, имеет похожие цели, методы и задачи.

**Негосударственный финансовый контроль** представляет собой деятельность по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления и движения финансовых и материальных средств, правильности и эффективности их использования, которая регламентирована нормами права, без участия государственных органов.

В течение последних лет, негосударственный финансовый контроль подвергался оптимизации, становился более конкретным, как в законодательной сфере, так фактически, что повлияло на изменение всего финансового контроля в Российской Федерации.

Негосударственный финансовый контроль можно разделить на следующие виды:

- 1) независимый аудиторский контроль.
- 2) внутрифирменный контроль (корпоративный контроль);
- 3) контроль со стороны коммерческих банков за организациями-клиентами;

В данной статье речь пойдет об аудиторском контроле.

Аудиторский контроль (аудит) - это независимый вневедомственный финансовый контроль, который проводит аудиторская фирма, имеющая лицензию на осуществление данной аудиторской деятельности.

Аудиторской деятельностью называется деятельность по проведению аудита, независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и оказание других сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями или индивидуальными аудиторами (ст. 1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности») [1].

Целью аудиторского контроля является сбор сведений и дальнейший анализ достоверности бухгалтерской отчетности аудируемых лиц и соответствии их правилам ведения бухгалтерского учета в рамках законодательства Российской Федерации.

Объектом контроля выступает бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность организаций и ИП.



Субъекты аудиторского контроля:

- лица, заключившие договор оказания аудиторских услуг;
- федеральный орган государственного регулирования аудиторской деятельности;
- профессиональные аудиторские объединения, прошедшие аккредитацию;
- совет по аудиторской деятельности;
- аудиторские организации.

Только субъект, зарегистрированный в качестве аудиторской организации может осуществлять аудиторский контроль, либо же данным субъектом должен быть индивидуальный аудитор. Аудитором признается физическое лицо, имеющее квалификационный аттестат аудитора и отвечающее квалификационным требованиям, установленным уполномоченным федеральным органом. Аудиторская организация – организация, которая осуществляет аудиторские проверки и оказывает сопутствующие аудиту услуги. Аудиторская организация действует на основании лицензии.

Заключение по результатам аудиторской проверки является официальным документом, предназначенным для пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц.

По итогам проведения аудита бухгалтерской отчетности организаций за 2013 г., согласно данным Министерства финансов Российской Федерации, выдано более 99% положительных заключений, что говорит, либо об отсутствии несоответствий в отчетности, либо о низком качестве аудита. В пользу последнего так же говорит то, что только за 2013 г., в результате проведенных 1373 проверок аудиторских организаций, было выявлено множество нарушений и принято более 300 решений, предполагающих меры воздействия, включая исключение из членов саморегулируемой организации аудиторов (СРОА) [2].

В Российской Федерации, для проведения аудита, аудиторская фирма должна, в большинстве случаев, выиграть тендер или конкурс. В ходе проведения тендера, важнейшим фактором для руководителя организации является цена аудита. Каждый руководитель ищет фирму, способную провести аудит за меньшую сумму, что ведет к демпинговой политике, то есть цены на аудит «искусственно» занижаются. Такая политика уменьшает стимул аудиторской фирмы проводить более качественный аудит, за счет того, что фирма не покрывает все свои затраты [3].

Данная ситуация порождает недоверие к аудиторским фирмам, что снижает их спрос и ведет к усугублению демпинговой политики.

Второй проблемой является отношение руководителя организации к аудиторской фирме, после проведения аудита. В случаях, когда организация не удовлетворена работой аудиторов, она может отказаться заплатить или же в дальнейшем избегать контактов с данной фирмой. С другой стороны, руководитель может наоборот заключить договор с аудиторской фирмой,

которая не выявляет все недостатки организации, что бы избежать ответственности за них [4].

Решение обеих проблем зависит от законодательства.

Для решения первой проблемы необходим ввод ряда критериев, для организации и по данным критериям должен проводиться независимый анализ, в результате которого должна вычисляться конкретная цена аудита.

Для решения второй проблемы требуется, на законодательном уровне, установить временной диапазон срока, в течение которого организация не может сменить аудиторскую фирму. В данном случае максимальный срок обеспечивает независимость проверки, за счет большего числа различных аудиторов. Минимальный срок, позволяет убедиться, что организации будут более тщательно подходить к вопросу выбора аудитора.

Данные меры, могут решить проблему низкого качества аудиторского контроля в Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. №1. С. 15.
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Таблица основных показателей ВККР, Режим доступа [http://minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/20140416\\_Tab\\_Osnovnye\\_rokazateli\\_VKKR.doc](http://minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/20140416_Tab_Osnovnye_rokazateli_VKKR.doc) (дата обращения 23.12.2015).
3. Санникова И.Н. Профессиональные саморегулируемые организации в России: ожидания и реальность [Текст] // Международный бухгалтерский учет. 2011. №17.
4. Турбанов А. В., Лисовская И. А. Рынок аудиторских услуг России: тенденции, проблемы, направления развития [Текст] / Турбанов А. В., Лисовская И. А. // «Деньги и кредит» - 2015 - №2 – С. 14-20.

*Какичев В. И.*

*студент 3го курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Аннотация: в работе рассмотрен анализ состояния трудовых ресурсов в Краснодарском крае, а также выявлена такая проблема, как тенденция к сокращению численности экономически активного населения и сокращение занятого населения.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, экономически активное население, безработица, рынок труда, миграция.

Краснодарский край является субъектом РФ (Южный федеральный округ). Граничит с Ростовской областью, Ставропольским краем, Карачаево-

Черкесией, Адыгеей и Абхазией.

Административный центр региона - г. Краснодар. Местоположение региона: юг России (Юго-Западная часть Северного Кавказа).

Площадь занимаемой территории составляет 75,5 тыс. кв. км.

Численность населения на 1 января 2014 года Краснодарского края составляет 5 404 273 человек.

В 2014 году коэффициент рождаемости составил 13,6 %, смертности – 12,9 %. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,82 года. Коэффициент естественного прироста был равен 0,7%, что соответствует тридцать шестому месту в РФ «сверху» и четвертому месту в Южном Федеральном Округе, уступая только : Республики Адыгеи, Волгоградской и Ростовской областям. Поэтому Краснодарский край продолжает относиться к числу российских регионов с наиболее благоприятной демографической обстановкой.

Миграционный прирост населения края по сравнению с 2013г. снизился на 26708 человек, или на 36,8%, что произошло в результате увеличения числа выбывших на 19320 человек, или на 26,0%, а так же за счет уменьшения числа прибывших в край на 7388 человек, или на 5,0%.

Число мигрантов внутри края за 2014г. увеличилось на 1158 человек, или на 1,7% по сравнению с 2013г. .

Размещение предприятий в Краснодарском крае обеспечивает ее населению доступ к рынку труда г. Краснодаре. Одним из базовых видов трудовой мобильности является маятниковая миграция – регулярные выезды части населения на работу в место, отличное от места постоянного проживания – в другой город или сельскую местность своего района, в другой район края, в другой регион, в другую страну. Ежедневный отток на работу из края в Краснодар составляет около 70674 тыс. человек, из Краснодара в область – около 50 тыс. чел.

Жители края предпочитают искать себе работу в Краснодаре. Работа в административном центре, как правило, более высокооплачиваемая и менее трудоемкая. На работу в крае соглашаются в основном мигранты. Для сравнения, среднемесячная заработная плата в 2013 году одного работника в Краснодаре составляет 24063 руб., что на 40% выше среднемесячной заработной платы в Краснодарском крае, которая равна 9801,8 руб. Наибольший разрыв в величине заработной платы наблюдается в таких видах деятельности, как гостиничном и ресторанном бизнесе (в 1,2 раза, то есть 21333 / 17663 рублей, соответственно), оптовая и розничная торговля (в 1,07 раза, то есть 20436/18994 руб., соответственно), и финансовая деятельность (в 1,05 раза, то есть 43318/41150 рублей, соответственно). Но обратная ситуация наблюдается в строительстве – заработная плата в области превышает столичную в 1,05 раза, то есть ее величина равна 27304 и 25976 рублей, соответственно.

Численность экономически активного населения в регионе в среднем за 2014 год составляла 2613 тыс. человек, в том числе занятого – 2464 тыс.

чел. Доля экономически активного населения за последний год сократилась на 0,1%. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. общая численность безработных уменьшилась на 2 тыс. чел.

Таблица 1- Численность занятых женщин и мужчин Краснодарского края в возрасте 15-72 года , тыс.чел.

Показатели	2012	2013	2014	2014 в % к 2012
Экономически активное население Ставропольского края – всего	1383,4	1362	1372	99,1
Экономически активное население Краснодарского края – всего	2634	2620	2613	99,2
мужчины	1387	1369	1380	99,4
женщины	1247	1251	1233	98,8
в том числе: заняты в экономике – всего	2487	2460	2464	99,2
мужчины	1310	1286	1300	99,2
женщины	1177	1174	1165	98,9
безработные граждане – всего	147	160	149	101
мужчины	77	83	80	103,8
женщины	70	77	68	92,8

Рынок труда области в последние годы продолжил динамичное развитие в рамках положительной тенденции, направленной на сокращение безработицы среди экономически активного населения. Общая численность безработных в 2014 г. по сравнению с 2012 г. уменьшилась на 2 тыс. чел., в том числе женщин на 2 тыс. чел , а показатель безработицы мужчин остался неизменным.

Из этого следует, что численность безработных женщин уменьшается более высокими темпами, чем безработных мужчин.

Ниже представлен график численности по полу за 2010-2014 годы, из которого следует, что занятость мужчин выше, чем женщин.

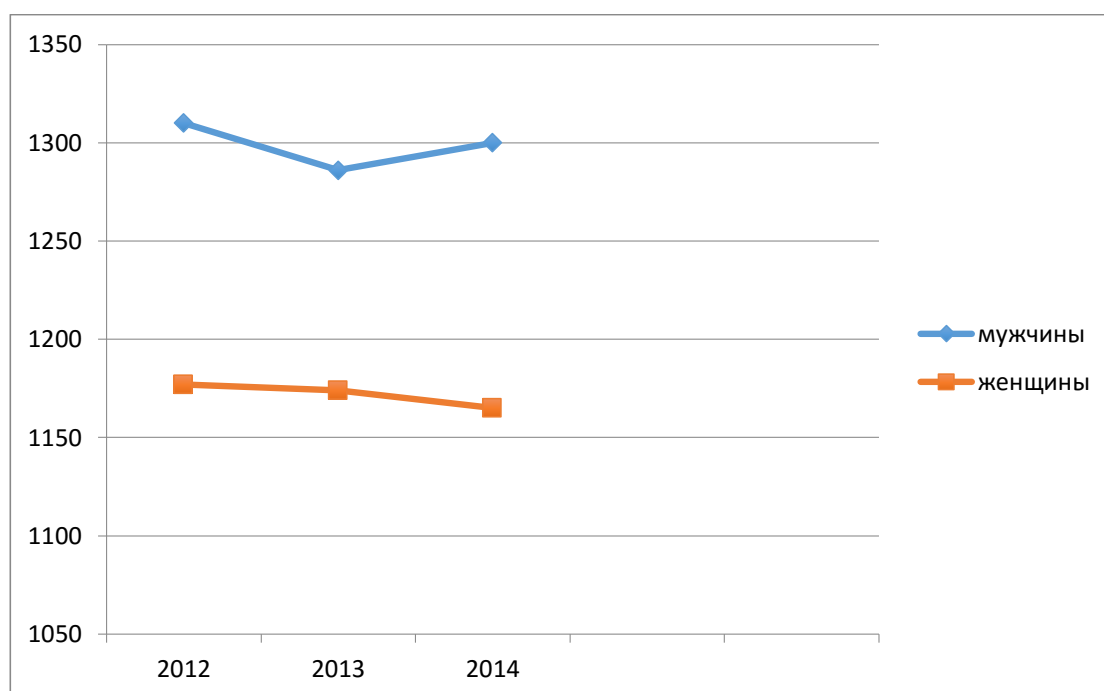


Рисунок 1- Численность занятых женщин и мужчин Краснодарского края , тыс. чел.

Таким образом, основной проблемой Краснодарского края является тенденция к сокращению численности экономически активного населения и сокращение занятого населения.

Администрация Краснодарского края разработала целевую программу «Об улучшении демографической ситуации в Краснодарском крае» на 2011–2015 гг. , объемы финансирования которой составляют 1 452 млн. руб. из средств бюджета края.

Постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 11.10.2013 № 1172 утверждена государственная программа Краснодарского края «Развитие здравоохранения» .

В результате успешного выполнения семи подпрограмм, пятидесяти одного мероприятия данной государственной программы ожидается стабилизация численности населения Краснодарского края за счет снижения уровня смертности и увеличения продолжительности жизни.

Следует мотивировать население к ведению здорового образа жизни, созданию полноценной семьи. С этой целью программой предусмотрено дальнейшее развитие консультативной и психологической поддержки.

#### **Использованные источники:**

1. Кучер М.О., Горецкая Е.О. Экономическая география Краснодарского края. Краснодар, 2006.
2. ОАО «Агентство экономического развития Краснодарского края. [kkeda/](http://kkeda/)
3. <http://krsdstat.gks.ru/>
4. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 07.12.2010 № 1098 (ред. от 14.05.2012) «Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы “Об улучшении демографической ситуации в Краснодарском крае” на 2011–2015 годы» // Кубанские новости. 2010. №



221. 16 дек.

5. Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие здравоохранения» [Электронный ресурс] : постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 11.10.2013 № 1172 (ред. от 25.12.2014). URL: <http://admkrain.krasnodar.ru/upload/iblock/d22/>

*Какичев В.И.*  
*студент 3го курса*  
*Ставропольский государственный аграрный университет*  
*Россия, г. Ставрополь*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫБОЛОВСТВА И РЫБОВОДСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

Аннотация: в работе рассмотрен анализ вылова рыбы в Краснодарском и Ставропольском крае, а также связанные с этим проблемы.

Ключевые слова: рыбные ресурсы, Краснодарской край, Ставропольский край, вылов рыбы, лосось, форель, сельдь.

За первые девять месяцев 2014 года общий объем добычи водных биоресурсов российскими пользователями составил 3 млн. 181,8 тыс. тонн, что на 4,0% ниже аналогичного показателя прошлого года. Так, в январе-сентябре 2013 года освоили 3 млн. 313,4 тыс. тонн рыбы и морепродуктов. В 2014 году к вылову рекомендовано 3 млн. 908,7 тыс. тонн водных биоресурсов, из этого объема 81% освоен по итогам отчетного периода. В сентябре 2014 года по сравнению с сентябрем 2013 года увеличился на 3,1% – до 317,7 тыс. тонн против 308,2 тыс. тонн соответственно.

Объем вылова минтая в январе-сентябре 2014 года снизился на 4,1% до 1 млн. 322,3 тыс. тонн. В отчетном периоде 2013 года российские рыбаки добыли 1 млн. 378,8 тыс. тонн этой рыбы. Минтай занял 42% от общего объема вылова водных биоресурсов по итогам рассматриваемого периода.

С начала текущего года объем освоения трески увеличился на 13% до 431,6 тыс. тонн против 382,7 тыс. тонн, отмеченных в январе-сентябре 2013 года. В долевого распределении общего объема вылова треске принадлежит 14%.

За первые девять месяцев 2014 года добыли 244,2 тыс. тонн лососевых видов рыб, что на 110,3 тыс. тонн или 31% ниже аналогичного показателя 2013 года. В общем объеме освоения лосося заняли 7,7% по результатам отчетного периода.

Одним из целевых индикаторов реализации Государственной программы было определено ежегодное увеличение производства товарной продукции промышленного рыболовства на 4 процента.

В 2010 году в Ставропольском крае было произведено 6,3 тыс. тонн товарной продукции промышленного рыболовства, в 2011 году - 7,3 тыс. тонн, в 2012 году 8,2 тыс. тонн. Рост объемов производства товаров

промышленного рыбоводства по сравнению с 2011 годом составил 112,3 процента. Таким образом, целевой индикатор выполнен.

Однако в 2012 году целевой индикатор не был выполнен органами местного самоуправления Александровского (65 %), Андроповского (96 %), и Буденновского (73 %) районов Ставропольского края.

Увеличение производства в Ставропольском крае рыбы живой привело и к росту выручки от ее реализации, которая в 2010 году составила 43,6 млн. рублей, в 2011 году - 167,8 млн. рублей, в 2012 году - 191,2 млн. рублей (на 14 % выше уровня 2011 года).

Однако, несмотря на рост производства рыбы живой, остается острой проблема ее реализации и переработки. Это относится как к Севастопольскому, так и к Краснодарскому краю.

Не так давно произошло банкротство ОАО "Консервный завод "Ставропольский" (в городе Ставрополь), после чего полностью утрачено производство рыбных консервов в Ставропольском крае.

Как нам кажется, решением данной проблемы может стать создание в Ставропольском крае специализированных логистических центров по реализации живой рыбы местных производителей и ее переработки. Создание данных логистических центров увеличит объем реализации живой рыбы, а также расширит производимый ассортимент товаров из нее.

В Краснодарском крае дела обстоят лучше. Вылов водных биологических ресурсов (рыба свежая или охлажденная) за период январь-июнь 2012 года рыбодобывающими предприятиями края во всех водоёмах составил 7,1 тыс. тонн.

Основной объём добычи (вылова) водных биоресурсов в Азово-Черноморском рыбо-хозяйственном бассейне приходится на мелко-сельдевые виды рыб:

Хамса-3,9 тыс. тонн;

Килька- 1,6 тыс. тонн;

Тюлька – 0,6 тыс. тонн.

Рассмотрим эти данные в виде графика.

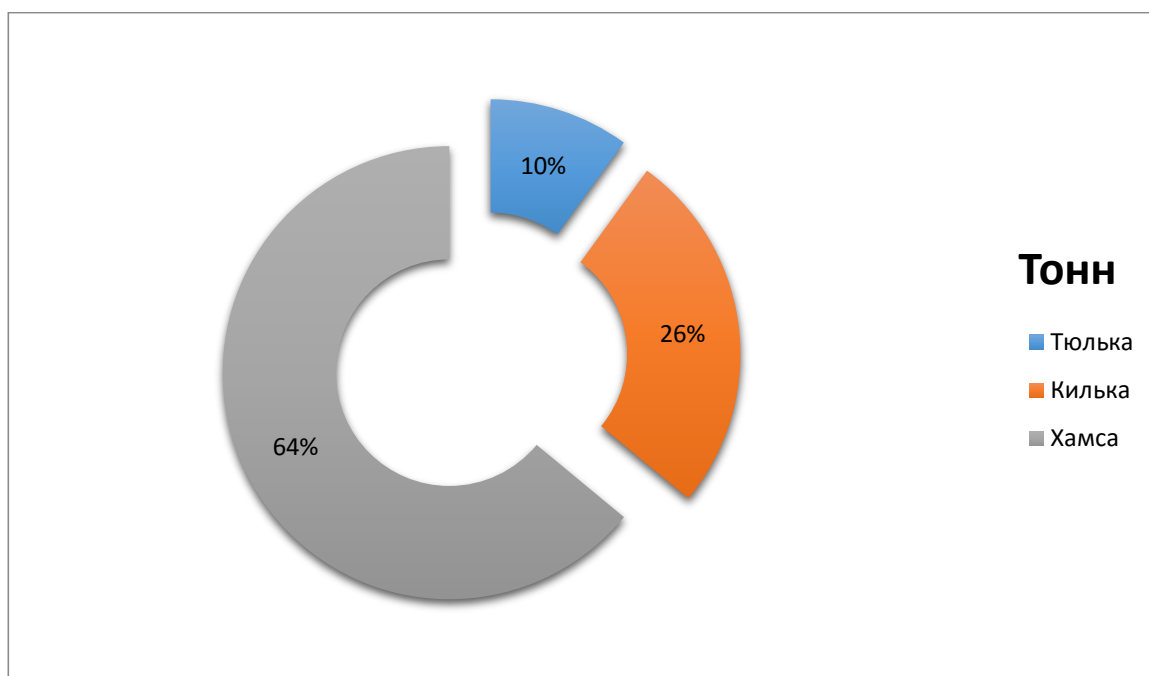


Рисунок 1- Основной объём добычи водных биоресурсов в Азово-Черноморском рыбо-хозяйственном бассейне.

Отмена квот на добычу (вылова) камбалы - калкан в Чёрном море, увеличило объём её добычи на 11,7 тонн по сравнению с прошлым годом.

Вылов пиленгаса прибрежными бригадами составил 203,0 тонн.

Улов бычка увеличился на 81,8 и составил 179 тонн.

Вылов судака в Азовском море и водохранилищах края увеличился в 10 раз и составил 30,2 тонн, что на 27 тоны больше в сравнении с прошлым годом.

Вылов тарани увеличился в 5 раз и составил 86,4 тонн, что на 17,0 тонн больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Увеличению добычи судака и тарани в Азовском море способствовало принятие решения на Российско-Украинской комиссии по рыболовству в Азовском море по отмене квот на данный вид водных биоресурсов.

Выпуск «рыбы и продуктов рыбных переработанных и консервированных» в отчётном периоде составил 8,1 тыс.

За отчётный период производство товарно-пищевой рыбной продукции, по видам продукции составило:

- рыба мороженая – 3,8 тыс. тонн;
- рыба копчёная – 269,79 тонны;
- рыба солёная (без сельди) – 810,8 тонн;
- рыба вяленая – 127 тонн;

Рассмотрим эти данные в виде графика.

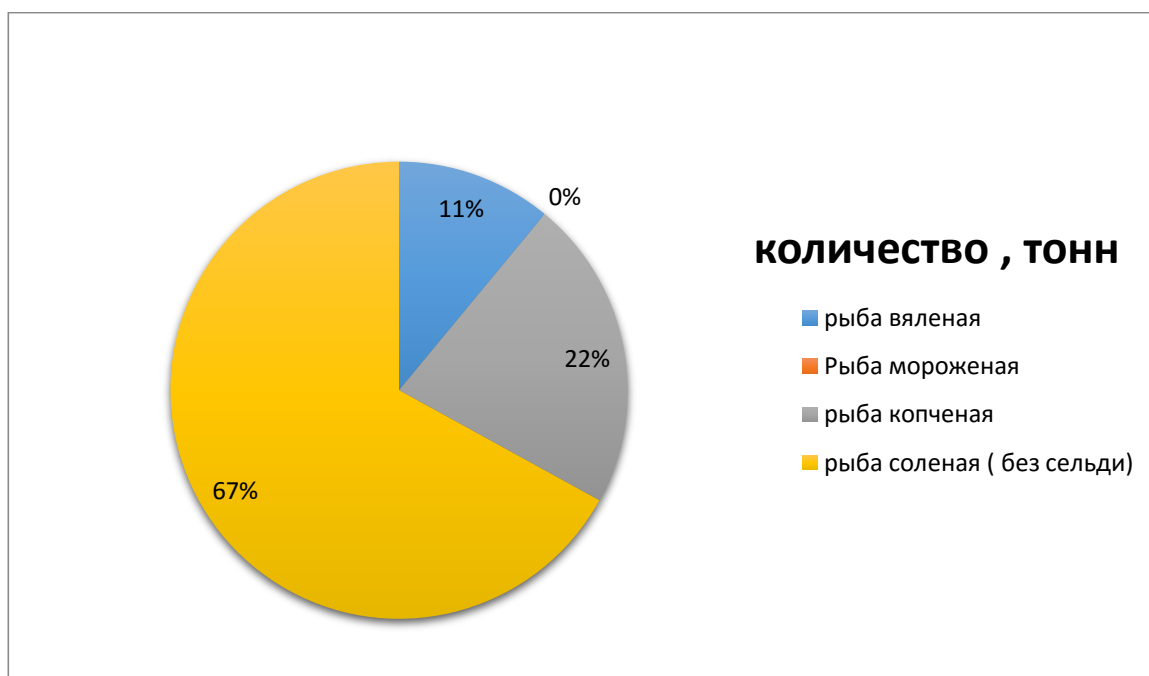


Рисунок 2- Виды рыбной продукции.

Производители рыбы живой ориентированы на ее реализацию в основном на местном рынке. Межрегиональный обмен рыбой живой, осуществляемый Ставропольским краем, наиболее эффективен с Краснодарским краем и г. Москвой.

А в Краснодарском крае форель есть всегда. Основные объемы выращенной товарной рыбы в регионе приходятся на толстолобика, 10 408 тонн (60,4% от общих объемов выращиваемой товарной рыбы), карпа, 3 788 (22%), амура, 1 289 тонн (7,5%). Их объем выращивания увеличен соответственно на 20,6%, на 17,4% и в 2,2 раза. Лососевой товарной рыбы (форели), продукция из которой пользуется повышенным спросом у населения, произведено 766 тонн, что на 2% ниже уровня 2013 года.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.gks.ru/> Госкомстат.
2. <http://www.dsh.krasnodar.ru/> Данные министерства сельского хозяйства Краснодарского Края.
3. <http://www.agroxxi.ru/zhivotnovodstvo/novosti/v-krasnodarskom-krae-uvlechilos-proizvodstvo-lososevyh.html> Статья о выращивании рыбы в Краснодарском крае.

*Калашиникова Е. Ю.  
студент 3го курса  
Институт управления  
Россия, г. Белгород*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Аннотация:** В статье описана существующая государственная система поддержки малого бизнеса и объяснена важность этого вида поддержки для данной формы предпринимательства. Изложен анализ существующей государственной системы поддержки малого бизнеса на региональном уровне (на материалах Белгородской области). Приведены рекомендации по повышению эффективности государственной системы поддержки малого бизнеса.

**Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка.

В настоящее время проблемы малого бизнеса все более привлекают внимание ученых и практиков. Малый бизнес является одним из важных элементов рыночной экономики, без которого не может устойчиво развиваться государство. Эффективное рыночное хозяйство возможно только в том случае, если в экономике будет действовать большое число предпринимательских структур. Формирование благоприятных условий для развития малого бизнеса обеспечивает населению получение доходов от самостоятельной хозяйственной деятельности, а местным бюджетам – налоги. Ориентация на малый бизнес улучшает психологический настрой в обществе и повышает ответственность людей за собственную судьбу. Поэтому всесторонняя поддержка сферы малого бизнеса должна быть включена в число основных направлений в развитии отдельных территорий.

Сегодня малый бизнес поддерживается, прежде всего, на государственном уровне. Несмотря на то, что муниципальное управление наиболее близко и доступно гражданам, этот уровень управления значительно меньше участвует в развитии малого бизнеса. Следовательно, именно муниципалитеты должны решать конкретные задачи, связанные с развитием частной инициативы граждан. Поэтому возникает необходимость сместить акценты государственной поддержки малого бизнеса на муниципальный уровень.

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства.

Систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

- государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;
- государственный аппарат, который представляет собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных



за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;

- государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых иницируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначена для реализации системы государственной поддержки, направленной на развитие малого предпринимательства.

Региональные программы поддержки малого бизнеса, несмотря на наличие серьезных организационных, финансовых и правовых проблем, реализуются в настоящее время почти во всех субъектах Российской Федерации и разрабатываются на достаточно длительную перспективу. Есть основания полагать, что в ближайшее время эти программы сохранят и усилят свои позиции в экономической политике регионов по отношению к малому бизнесу. Однако следует сказать о том, что пока действующие региональные программы поддержки малого бизнеса не обеспечивают ощутимых результатов для его развития и реального позитивного влияния на экономику субъектов Российской Федерации в целом.

Региональная целевая программа поддержки малого бизнеса должна представлять собой разносторонне мотивированный и четко целеориентированный комплекс социально-экономических, производственных, организационно-хозяйственных, информационных и других мероприятий, взаимосвязанных по ресурсному обеспечению, по исполнителям и срокам, обеспечивающим эффективное использование потенциала малого предпринимательства в решении проблем социально-экономического развития субъекта Российской Федерации<sup>1</sup>.

Быстро развивающийся малый бизнес является важнейшей «точкой роста» экономики Белгородской области. Область держит курс на повышение роли малого бизнеса в экономике, реализуя региональные целевые программы поддержки предпринимательства, которые дают бизнесу прочную организационную и юридическую основу, обеспечивают мотивацию граждан к созданию собственного дела, устраняют административные барьеры и давление на бизнес. Поэтому на протяжении нескольких лет такой показатель как количество субъектов малого предпринимательства увеличивается с каждым годом<sup>2</sup>.

В Белгородской области активно проводится работа по государственной поддержке малого бизнеса. За 2010-2012 годы в этот сектор по всем источникам финансирования привлечено 5,0 млрд. рублей, а также

<sup>1</sup> Львов Ю. А. «Основы экономики и организации бизнеса». Спб, 2006.

<sup>2</sup> Тарасова О. О. Сравнительный анализ деятельности предприятий малого бизнеса Белгородской области. Белгород, 2015.

средств областного и федерального бюджетов – 1,6 млрд. рублей, кредитных ресурсов коммерческих банков и прочих внебюджетных источников – 3,4 млрд. рублей.

С 2005 года в области решаются вопросы о ежегодном софинансировании мероприятий по государственной поддержке предпринимательства из федерального бюджета в рамках совместных программ Правительства области и Министерства экономического развития Российской Федерации.

Государственная поддержка субъектам малого бизнеса оказывается в форме предоставления целевых займов и грантов, поручительств по частично обеспеченным банковским кредитам, поддержки лизинговой и внешнеэкономической деятельности, развития процессов бизнес-инкубирования стартующих инновационных предприятий, частичной компенсации инновационных затрат действующим малым и средним инновационным компаниям, создания объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, предоставления информационно-образовательных услуг<sup>1</sup>.

Систему государственной поддержки малого бизнеса на территории Белгородской области в настоящее время составляют:

- Областной совет по поддержке и развитию малого предпринимательства;
- Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства;
- Различные постановления администрации Белгородской области о поддержке малого бизнеса;
- Программы, нацеленные на оказание поддержки малому бизнесу.

Несмотря на то, что на территории Белгородской области реализуется множество проектов и программ в области государственной поддержки малого бизнеса, эта работа не является достаточно эффективной.

Для того, чтобы малый бизнес развивался наиболее активно, необходимо провести некоторые преобразования в системе государственной поддержки малого бизнеса. Это может быть:

- 1) Формирование инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на муниципальном уровне.
- 2) Устранение административных барьеров.
- 3) Обеспечение участия представителей малого бизнеса в формировании и реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства.
- 4) Подготовка кадров для предпринимательской деятельности.
- 5) Наполнение регионального рынка товарами и услугами малых предприятий, в том числе инновационного характера.

---

<sup>1</sup> Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы»: Постановление правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 г. №522-пп

В заключение можно сказать о том, что государственная поддержка является неотъемлемым элементом в развитии малого бизнеса. В настоящее время на региональном уровне ведется активная работа по поддержке малого бизнеса, но она не является достаточно эффективной.

#### **Использованные источники:**

1. Об утверждении государственной программы Белгородской области «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014 - 2020 годы»: Постановление правительства Белгородской области от 16 декабря 2013 г. №522-пп.
2. Львов, Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса / Ю. А. Львов. – Спб.: ГМП Фармико, 2006.
3. Тарасова, О. О. Сравнительный анализ деятельности предприятий малого бизнеса Белгородской области / О. О. Тарасова // Молодой ученый. – 2015. – №5. С. 4.

*Калякина И.М., к.э.н.  
доцент*

*кафедра управления*

*ЧОУВО (Таганрогский институт управления и экономики)*

*Россия, г. Таганрог*

### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы моделирования и прогнозирования социально-экономических систем. Рассматривая материалы других статей, приводится описание понятия прогнозирования социально-экономической системы, раскрывается понятие моделирования социально-экономических систем.

Ключевые слова: управление, социально-экономическая система, прогнозирование социально-экономических систем, модель, моделирование.

Из-за постоянного изменения и усложнения объектов социально-экономической системы, необходимо совершенствовать механизмы управления ими. Социально-экономические системы отличаются от физических систем, подчиняясь общим законам, которые существуют для открытых сложных систем.

Сейчас все чаще и больше горят о совершенствовании процессов модернизации социально-экономических систем. Так как социально-экономическая система имеет исторические, экономические границы и может воплощаться в государственных и иных организациях, то она является локализованной. [2, с.36-37] Чем сложнее будет система, тем больше сил и средств необходимо при выходе их критического положения.[3]

Поэтому необходимо прибегать к моделированию социально-экономических процессов, и в первую очередь уделять внимание внешней

среде.

Под прогнозированием социально-экономической системы понимается единство методологии, разработки прогнозов, обеспечивающих согласованность и непрерывность. Национальное прогнозирование и частные прогнозы взаимосвязаны и составляют целостную систему, которая может быть представлена в технико-экономических, научно-технических, внешнеэкономических прогнозах.

Технико-экономические прогнозы всесторонне исследуют перспективы совершенствования народного хозяйства и его отраслей, размещения производства, динамики технико-экономических показателей крупного производства продукции, финансирования производства.

Научно-технические прогнозы показывают достижения научно-технического прогресса, новых типов техники и технологии, определяют большие последствия НТП.

Социально-экономические прогнозы всесторонне исследуют вопросы динамики и высокого уровня жизни населения, их доходов, потребления товаров, развития отраслей социальной инфраструктуры, занятости населения.

Принцип системности прогнозирования означает, что с одной стороны это единичный объект, а с другой стороны совокупность независимых объектов прогнозирования. Системный подход подразумевает создание прогнозов на основе методов и моделей, характеризующейся субординацией и последовательностью, что разрешает разрабатывать согласованный и непротиворечивый прогноз.

Существуют общепринятые модели прогнозирования, такие как экономико-математические, структурные и факторные.

Экономико-математическая модель это система соотношений, описывающих основные взаимосвязи элементов, образующих экономическую систему. Она служит для описания сложных процессов экономического или социального характера.

Простейшая модель представлена в следующем виде и может быть использована для определения материалов для изготовления изделия:

$$Z = a \times x,$$

Где  $Z$  – общая потребность в материалах,

$a$  – норма расхода материала на одно изделие,

$x$  – количество изделий.

При необходимости расчета потребности в материалах на несколько изделий модель будет иметь другой вид.

В зависимости от уровня показателей народного хозяйства выделяют макроэкономические, межотраслевые, отраслевые и региональные модели.

Зависимость уровня и динамики одного показателя от уровня влияющих на него экономических показателей описывается в факторной модели. Они включают различное количество переменных величин и параметров. Однофакторные модели являются простейшими видами

факторных моделей. Многофакторные модели одновременно учитывают воздействие нескольких факторов на уровень и динамику прогнозируемого показателя.

Соотношения и связи между элементами образующими целое описывают структурные модели. Эти модели имеют матричную форму и применяются для прогноза межотраслевых связей.

Моделирование же является общенаучным инструментом познания мира. В зависимости от уровня и особенностей применения выделяют когнитивное, вербальное, имитационное моделирование [1]. Социально-экономические системы подвержены внешнему воздействию, что может привести к ухудшению функционирования системы. Возможность проигрывать ситуации функционирования системы необходимо. Поэтому разработка инструментария позволяющего проводить многовариантные сценарии воздействия внешней среды на социально-экономические системы является актуальной. Начать построение модели социально-экономической системы надо с описания системы и использование анализа предметной области. После необходимо определить взаимодействующие элементы, рассматриваемые как целое и после переходить к построению модели. [4] Структуру изучаемой системы можно представить в виде когнитивной карты. Для описания внешних воздействий лучше использовать ситуационную модель, она позволит идентифицировать изменения, происходящие во внешней среде. Так как воздействие происходит в дискретном времени, то воздействие может быть положительным или отрицательным, что выражается в ухудшении или улучшении качественного состояния элементов системы. По результатам анализа строится диаграмма влияния событий на ситуацию.

При моделировании и прогнозировании сложных процессов необходимо прибегать к комбинированным методам, позволяющим принимать решения при исследовании социально-экономических систем.

Существенным фактором, влияющим на модель, является технология моделирования, которая может непреднамеренно вводить в модель процесса или объекта не присущие ему свойства.

#### **Использованные источники:**

1. Калякина И.М. Возможности управления социально-экономической системой // В книге: Аспекты развития науки, образования и модернизации промышленности 2014. С. 162-166.
2. Калякина И.М., Номерчук А.Я. Управление социально-экономической системой // Естественные и математические науки в современном мире. 2013. № 8. С. 36-40.
3. Блюм М.А., Валишвили М.А., Глянцева Е.И., Калякина И.М., Кошечкина Е.А., Кульняк И.Я., Малышев Д.Н., Марченко Е.В., Рыбина З.В., Сушко А.И., Сушко В.А., Хазанова Д.Л., Чеснокова Ю.В. Социально-экономическое развитие: проблемы и решения.//Монография в 2-х книгах / под редакцией Н. С. Клунко. Ставрополь, 2014. Том Книга 2



4. Субботина Д., Шевцова А., Калякина И.М. Технология управления социально-экономической системой// В книге: Аспекты развития науки, образования и модернизации промышленности Материалы XIII региональной научно-практической конференции учреждений высшего и среднего профессионального образования. Ростов-на-Дону, 2015. С. 169-171.
5. Borisova A.A., Kalyakina I.M., Bondarenko N.Y. Development of methods of the solution of management problems in social and economic systems.// International Business Management. 2014. Т. 8. № 6. С. 348-352.

*Камова К.А.*

*4 курс*

*Лапина Е.Н., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **ЭВОЛЮЦИЯ И РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

**Аннотация:** Статья посвящена событиям послужившим началу развития налога на добавленную стоимость. Также рассматривается размер и место НДС в структуре бюджетных поступлений РФ.

**Ключевые слова:** налоговая система, налог на добавленную стоимость, бюджет.

В налоговой системе Российской Федерации в настоящее время преобладают косвенные налоги, занимающие важное место в доходах бюджета. Особое значение имеет налог на добавленную стоимость (НДС).

Свое начало этот налог берет из Средневековья, когда ввозимый в страну товар облагался различными пошлинами, чтобы поддержать внутренний рынок от иностранных конкурентов. Оставшийся в стране товар подвергался ввозной пошлине, к которой экономист Адам Смит относился весьма критично. Он говорил, что «такие репрессивные меры следует признать плохим методом для возмещения ущерба, причиненного некоторым классам нашего народа», так как «почти все другие классы наших граждан будут благодаря этому вынуждены платить дороже, чем до сих пор за ряд товаров. Следовательно, каждый такой закон облагает фактическим налогом всю страну не в пользу того класса работников, который пострадал». Для транзитных товаров, пересекающих страну, устанавливалась возвратная пошлина. Этот вид пошлин Адам Смит называл «в числе поощрительных мер наиболее разумными». С течением времени ввозные пошлины незначительно изменились, превратившись в налог на добавленную стоимость.

Инициатором появления НДС в 1919 году в Германии явился один из управляющих компании «Siemens» – Вильгельм фон Сименс. Он выступил с предложением реформировать налоговую систему страны после Первой мировой войны, в частности ввести новый косвенный налог – «Veredelte Umsatzsteuer», что с немецкого означает «облагороженный налог с оборота».

Платили налог при осуществлении любой продажи или услуги и этим все заканчивалось. Все это скорейшим образом привело к росту цен и, в конце концов, практичные немцы от налога отказались. О налоге забыли почти на полвека.

В 1954 году, после окончания Второй мировой войны, французским экономистом Морисом Лоре была разработана определенная схема по взиманию НДС, взамен налога с оборота. Однако в течение нескольких лет налог на добавленную стоимость применялся лишь в виде эксперимента, и опытной площадкой послужило зависимое от Франции государство – Кот-д'Ивуар. Но все-таки наибольшее распространение налог получил вследствие подписания в 1957 году в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, в соответствии с которым страны, подписавшие его, должны были координировать свои налоговые системы для создания общего рынка. В рамках второй директивы 1967 года Советом ЕС НДС был объявлен как основной косвенный налог Европы, после чего все члены Сообщества должны были ввести данный налог в свои налоговые системы до конца 1972 года. Налог начал действовать в Дании, в 1968 году – в Федеративной Республике Германии и после подписания шестой директивы Совета ЕЭС 1977 года окончательно утвердилась база современной европейской системы обложения налога на добавленную стоимость, что способствовало унификации его взимания в Европе. В России НДС впервые был введен Законом «О налоге на добавленную стоимость» от 6 декабря 1991 года, действующим с изменениями и дополнениями и стал одним из двух основных федеральных налогов[1].

Некоторые страны пользуются другими наименованиями налога на добавленную стоимость, такие как, налог на товары и услуги в Канаде, налог на потребление в Японии.

НДС относительно недавно используется в мировой практике налогообложения, но широко применим в более чем 135 странах мира, и ставка налога составляет в среднем около 16%.

Размер процентной ставки НДС, по некоторому числу стран, проиллюстрирован на рисунке 1.

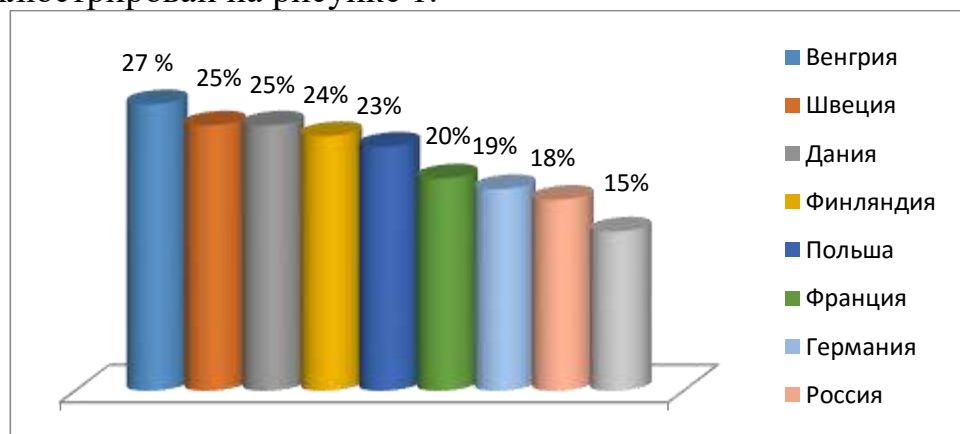


Рисунок 1 – Размер процентной ставки НДС

Как видим, ставка в странах Евросоюза различается. Так наиболее

высокая ставка действует в Венгрии, Швеции и Дании. В стране, которая считается родиной появления НДС (Франция), ставка налога не стандартизирована и различается в зависимости от группы товаров или услуг. В Германии ставка по налогу является достаточно невысокой для стран Еврозоны, самая низкая ставка в Люксембурге – 15%. В России ставка налога составляет 18%.

Как во многих европейских странах, так и в России проявляется система скидок и льгот. Например, освобождение от уплаты НДС экспортной деятельности, медицины, страхования.

Не смотря на большую распространенность НДС, в некоторых странах он не применяется. Например, в США вместо НДС действует налог с продаж, размер ставки зависит от штата – от 3 до 15%.

Однако НДС широко используется как регулирующий источник региональных и местных бюджетов. Основная роль в косвенном налогообложении – значительное место его поступлений в доходной части бюджета страны.

В Российской Федерации НДС занимает значительное место в налоговой системе. Благодаря методике взимания налог на добавленную стоимость имеет высокий уровень собираемости в нашей стране. Рассмотрим структуру поступлений по видам налогов в консолидированный бюджет на 2015 год, млрд. руб. (рисунок 2) [2].

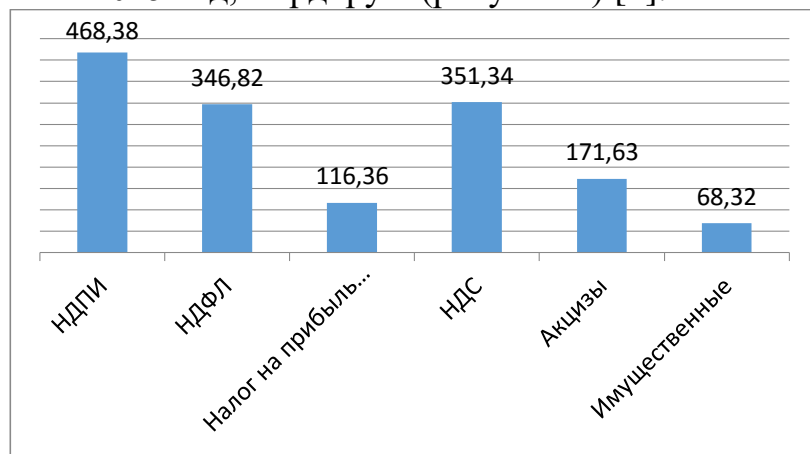


Рисунок 2 – Структура поступлений по видам налогов в бюджет РФ на 2015 год

Как видно на рисунке 2 НДС занимает значительное место в налоговой системе РФ. На сегодняшний день для российской экономики НДС является более предпочтительным, чем прямые налоги. Это объясняется тем, что от данного налога труднее уклониться налогоплательщику, процесс взимания НДС не вызывает больших затруднений и НДС не зависит от результатов хозяйственно-экономической деятельности субъектов, и поступления от него достаточно стабильны [3].

Таким образом, налог на добавленную стоимость – один из наиболее эффективных бюджетных инструментов, обеспечивающий регулярность налоговых поступлений, обладающий высокой универсальностью и дающий

существенные поступления в бюджет.

**Использованные источники:**

1. Лапина Е.Н., Гурнович Т.Г., Латышева Л.А. Актуальные проблемы финансового менеджмента в современных условиях экономики. Ставрополь, 2012.
2. Лапина Е.Н. Особенности налогообложения агропромышленного сектора экономики России. Сборник научных трудов по материалам 80-й Ежегодной научно-практической конференции. Ставропольский государственный аграрный университет; Редакционная коллегия: Костюкова Е.И., Лещева М.Г., Герасимов А.Н., Складорова Ю.М., Кулиш Н.В., Глотова И.И., Литвин Д.Б., Фролов А.В., 2015, с. 154-161.
3. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Мирошниченко Р.В. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края. Журнал «Ученые записки Российского государственного социального университета, №1 2014, с.74-81.

*Карамышев А.Н., к.э.н.*

*доцент*

*НЧИ КФУ*

*Абросимова Е.В.*

*студент 1 курса магистратуры*

*экономическое отделение*

*Улеев А.С.*

*студент 1 курса магистратуры*

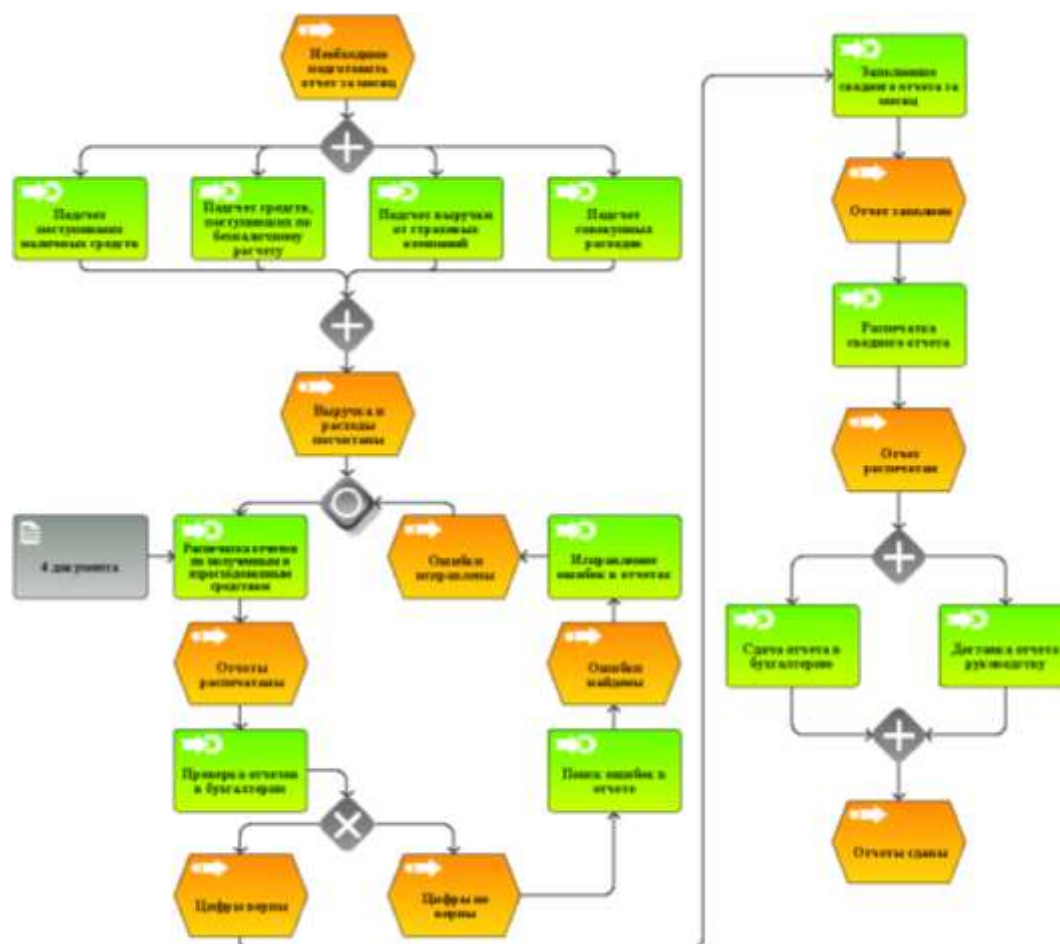
*экономическое отделение*

*Набережночелнинский институт КФУ*

*Российская Федерация, г. Набережные Челны*

**БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «СДАЧА ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ОТЧЕТА  
БУХГАЛТЕРОМ-КАССИРОМ» В ЧАСТНОЙ  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКЕ**

Реализации бизнес-процесса «Сдача ежемесячного отчета бухгалтером-кассиром» осуществляется в соответствии со следующей моделью:



**Рисунок 1 - Модель бизнес-процесса «Сдача ежемесячного отчета бухгалтером-кассиром»**

Рассмотрим представленные в модели функции.

Функция **«Подсчет поступивших наличных средств»**. Бухгалтер-кассир в программе «Адента» открывает вкладку «Поступления», выбирает отчетный период (месяц) и форму оплаты «Наличный расчет». Программа выдает общую сумму выручки наличных средств за указанный период.

Функция **«Подсчет средств, поступивших по безналичному расчету»**. Бухгалтер-кассир в программе «Адента» открывает вкладку «Поступления», выбирает отчетный период (месяц) и форму оплаты «Безналичный расчет». Программа выдает общую сумму выручки безналичных средств за указанный период.

Функция **«Подсчет выручки от страховых компаний»**. Бухгалтер-кассир в программе «Адента» открывает вкладку «Поступления», выбирает отчетный период (месяц) и форму оплаты «Страховые компании». Программа выдает общую сумму страховых поступлений за указанный период.

Функция **«Подсчет совокупных расходов»**. Бухгалтер-кассир в программе «Адента» открывает вкладку «Расходы», выбирает отчетный период (месяц). Программа выдает общую сумму расходов за указанный период.

Функция **«Распечатка отчетов по полученным и израсходованным**



**средствам»**. После того как все отчеты сформированы бухгалтер-кассир распечатывает их.

Функция **«Проверка отчетов в бухгалтерии»**. Бухгалтер-кассир отдает свои отчеты на проверку в бухгалтерию. Бухгалтерия сверяет данные полученного отчета со своими данными из «1С».

Функция **«Поиск ошибок в отчете»**. Эта функция выполняется в случае несовпадения общей суммы выручки и расходов по данным «1С» и «Адента». Необходимо выявить все ошибки, дни их возникновения (возможна ситуация допущения в течение одного дня нескольких ошибок). Для этого осуществляется проверка сумм выручки и расходов за каждый день.

Функция **«Исправление ошибок в отчетах»**. После нахождения ошибок бухгалтер-кассир исправляет их в программе «Адента». Далее повторно печатаются отчеты по наличным средствам, безналичным средствам, страховым платежам и расходам.

Функция **«Заполнение сводного отчета за месяц»**. При условии, что все отчеты были сформированы верно и прошли проверку, бухгалтер-кассир приступает к заполнению сводного отчета за месяц в программе «MS Excel». В этом отчете учитываются остатки на начало месяца, осуществляется подсчет общей прибыли и общей суммы расходов за указанный период. Отчет заканчивается суммой остатка на конец месяца.

Функция **«Распечатка сводного отчета»**. После того как в отчете сошлись остатки на конец и на начало месяца, сводный отчет распечатывается в двух экземплярах.

Функция **«Сдача отчета в бухгалтерию»**. Один отчет бухгалтер-кассир отдает в бухгалтерию.

Функция **«Доставка отчета руководству»**. Вторым экземпляром сводного отчета бухгалтер-кассир отдает руководителю организации.

#### **Использованные источники:**

1. Войнов И. В., Пудовкина С. Г., Телегин А. И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.
2. Инструментарий ARIS. Методы. Версия 4.1. – Москва: Весть-Метатехнология, 2000. – 227 с.

Карамышев А.Н., к.э.н.  
доцент

НЧИ КФУ

Абросимова Е.В.

студент 1 курса магистратуры  
экономическое отделение

Улеев А.С.

студент 1 курса магистратуры  
экономическое отделение

Набережночелнинский институт КФУ

Российская Федерация, г. Набережные Челны

## БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ» ГОРОДСКОЙ АДМИНИСТРАЦИИ

Реализации бизнес-процесса «Проведение мероприятия» осуществляется в соответствии со следующей моделью:

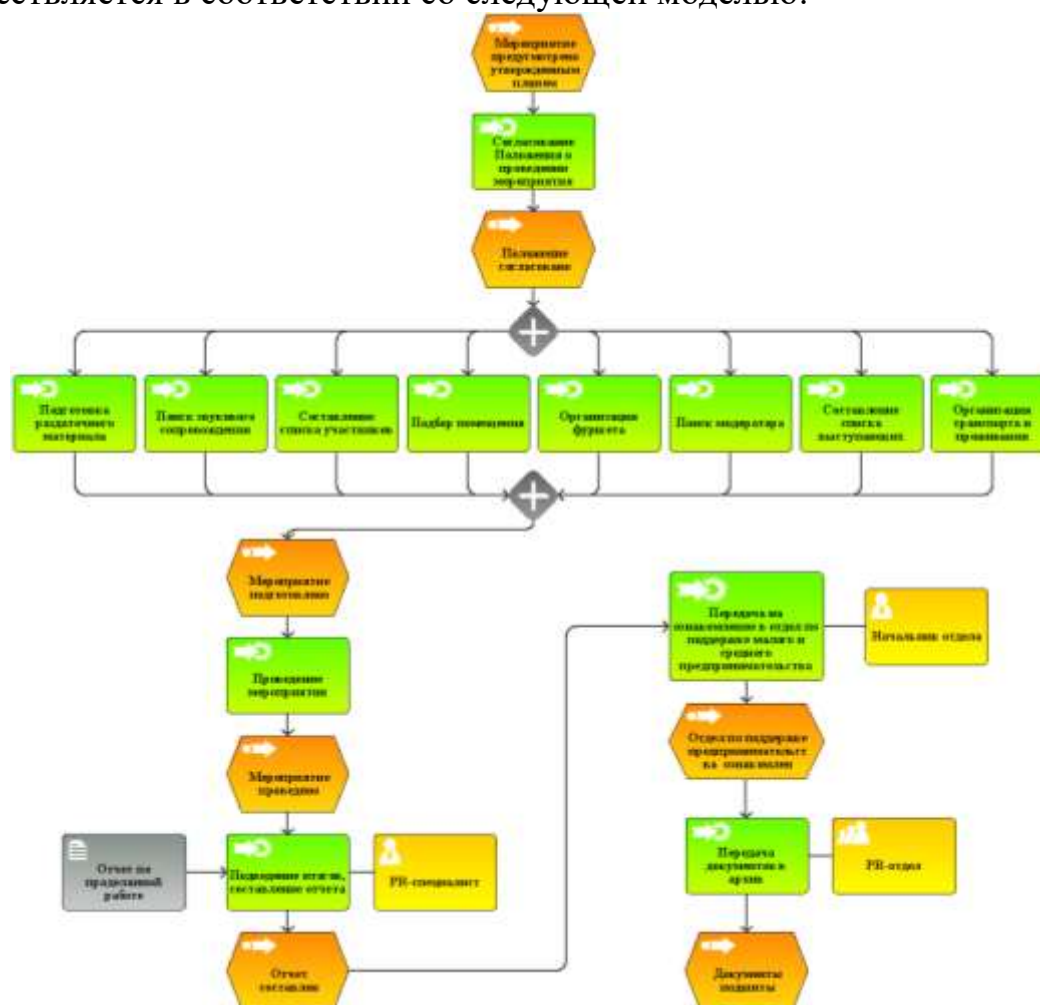


Рисунок 1 - Модель бизнес-процесса «Проведение мероприятия»

Рассмотрим основные функции, представленные в модели.

Функция «Согласование Положения о проведении мероприятия».

Ежегодно утверждается план мероприятий, которые должны быть проведены администрацией города. Для проведения каждого мероприятия разрабатывается свое Положение. В данном Положении прописываются цели, задачи, порядок проведения и сроки мероприятия. Положение должно быть согласовано с Администрацией города.

**Функция «Подготовка раздаточного материала».** Руководитель PR-отдела разрабатывает раздаточный материал, содержащий основные вопросы для обсуждения, и согласовывает его с Отделом по поддержке малого и среднего предпринимательства. В дальнейшем подготовленный материал передается в типографию, где его дорабатывают дизайнеры. Дизайнерские материалы утверждаются руководителем PR-службы, после чего в типографии печатают необходимое количество экземпляров раздаточного материала и упаковывают.

**Функция «Поиск звукового сопровождения».** Поиск звукового сопровождения осуществляется специалистом PR-службы или модератором мероприятия. При проработке данной функции должны быть учтены и обговорены с исполнителями все звуковые нюансы и требования, связанные со сценарием мероприятия.

**Функция «Составление списка участников».** Составлением списка участников занимается руководитель PR-отдела. Перечень участников зависит от специфики и целей мероприятия. Список должен пройти согласование с Отделом по работе с малым и средним предпринимательством.

**Функция «Подбор помещения».** Поиском помещения занимается специалист PR-отдела. Определяются основные параметры помещения (площадь, высота зала, наличие буфета или кухни), составляется список всех возможных залов города. Специалист обзванивает их последовательно с целью выявить свободные помещения на требуемую дату. После выявления вакантных мест проведения мероприятия специалист отправляет официальные запросы с целью определить оптимальное по цене помещение. Согласованием цены и дополнительных услуг на найденное помещение занимается Отделом по поддержке малого и среднего предпринимательства.

**Функция «Организация фуршета».** Организацию фуршета осуществляет руководитель PR-отдела. Решается вопрос о приготовлении еды на месте или ее привоза, согласовываются меню и объемы необходимого обеспечения в соответствии с количеством участников мероприятия. Расходы на организацию фуршета должны быть согласованы с бухгалтерией.

**Функция «Поиск модератора».** Поиском модератора (ведущего) мероприятия занимается специалист PR-отдела. После нахождения модератора с ним определяют общий сценарий мероприятия и требования к его проведению. Модератор дорабатывает сценарий и согласовывает его с Отделом по поддержке малого и среднего предпринимательства.

**Функция «Составление списка выступающих».** Составлением

списка выступающих и определением времени их выступления в течении всего мероприятия занимаются специалист PR-отдела и модератор.

Функция **«Организация транспорта и проживания»**. Организацией транспорта и проживания занимается специалист PR-отдела, который договаривается с гостиницей, обсуждает и бронирует необходимое количество номеров, а также сроки проживания и дополнительные услуги (например, организация питания для гостей). Параллельно выполняются работы по организации всех транспортных перемещений гостей и участников мероприятия. Все плановые затраты на выполнение этой функции согласовываются с бухгалтерией.

Функция **«Проведение мероприятия»**. На подготовительном этапе данной функции осуществляется настройка звукового оборудования, подготавливается сцена, расставляются бутылки с водой для гостей и выступающих.

Начальным этапом данной функции является встреча и регистрация гостей и участников мероприятия, обеспечение их раздаточным материалом. После этого участники проходят в зальное помещение и занимают свои места. Необходимо отметить, что почетные гости и выступающие располагаются в первом ряду.

В ходе выполнения мероприятия руководитель и сотрудники PR-отдела следят за порядком и, в случае необходимости, оперативно решают возникающие проблемы. Также в обязанности сотрудников PR-отдела входит сопровождение гостей до банкетного зала, организация работы гардероба и контроль доставки гостей и участников мероприятия до гостиницы.

Функция **«Подведение итогов, составление отчета»**. На следующий после проведения мероприятия день руководитель PR-отдела готовит полный отчет, выявляет положительные и отрицательные моменты.

Функция **«Передача на ознакомление в Отдел по поддержке малого и среднего предпринимательства»**. Отчет утверждается Отделом по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Функция **«Передача документов в архив»**. После утверждения в Отделе по поддержке малого и среднего предпринимательства отчет подшивается в архивную папку.

#### **Использованные источники:**

1. Войнов И. В., Пудовкина С. Г., Телегин А. И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.

Карамышев А.Н., к.э.н.  
доцент  
НЧИ КФУ

Абросимова Е.В.  
студент 1 курса магистратуры  
экономическое отделение

Улеев А.С.  
студент 1 курса магистратуры  
экономическое отделение

Набережночелнинский институт КФУ

Российская Федерация, г. Набережные Челны

## БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «РАСЧЕТ ОТПУСКНЫХ РАБОТНИКУ» НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Реализации бизнес-процесса «Расчет отпускных работнику» осуществляется в соответствии со следующей моделью:

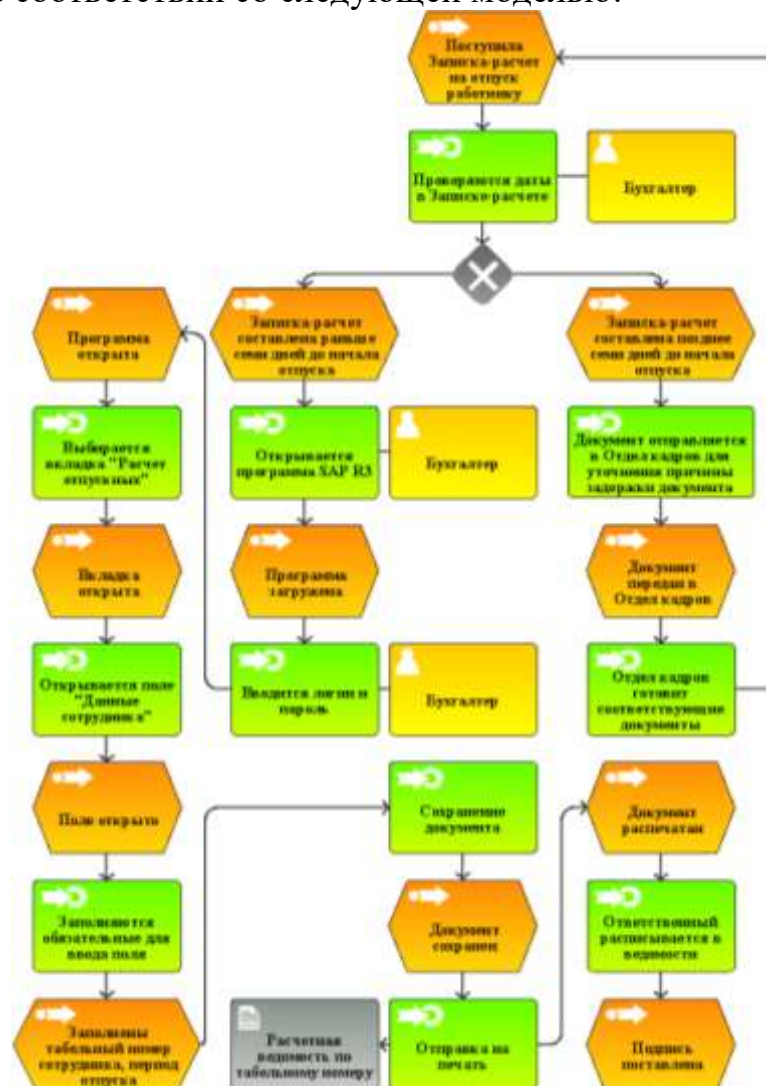


Рисунок 1- Модель бизнес-процесса «Расчет отпускных работнику»

Начальным событием для данного бизнес-процесса является поступление в бухгалтерию документа формы Т-60 «Записка-расчет о



предоставлении отпуска работнику» из отдела кадров.

Функция **«Проверяются данные в Записке-расчете»**. Записка-расчет составляется на каждого отпускника и содержит его табельный номер, фамилию, имя и отчество. В графе 3 поступившей Записки указана общая сумма начислений работнику за расчетный период. Графы 4 и 5 содержат информацию о количестве отработанных дней и часов в расчетном периоде. Ответственный бухгалтер проверяет данные Записки-Расчета. При этом особое внимание обращает на дату создания Записки-расчета и дату предоставления отпуска работнику.

Функция **«Документ отправляется в отдел кадров»**. В случае если Записка-расчет оформлена позднее недельного срока до отпуска сотрудника, то документ возвращается в отдел кадров для выяснения причин задержки и переоформления документа с указанием этой причины.

Функция **«Открывается программа SAP R3»**. В случае если Записка-расчет оформлена раньше недельного срока до отпуска сотрудника, то бухгалтеру нужно готовить документы для расчета отпускных сотруднику и перечисления в банк на расчетный счет клиенту. Для этого бухгалтер открывает программу SAP R3.

Функция **«Вводится логин и пароль»**. Вход в программу осуществляется под личным логином и паролем бухгалтера.

Функция **«Выбирается вкладка «Расчет отпускных»**. Бухгалтер выбирает вкладку «Расчет среднего заработка: отпускных».

Функция **«Заполняются обязательные для ввода поля»**. Обязательными для заполнения являются следующие поля: табельный номер работника, период отпуска. В системе проверяются Ф.И.О. отпускника, дата создания Записки-расчета, ее порядковый номер, наименование отпуска, период. Осуществляется расчет среднего заработка.

Для исчисления среднего заработка в целях расчета отпускных и компенсации за неиспользованный отпуск руководствуются Постановлением Правительства РФ от 24.12.2007г. № 922 "Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы". В соответствии с этим Постановлением для расчета среднего заработка учитываются следующие выплаты: а) заработная плата, начисленная работнику по тарифным ставкам, окладам (должностным окладам) за отработанное время; б) заработная плата, начисленная работнику за выполненную работу по сдельным расценкам; в) заработная плата, начисленная работнику за выполненную работу в процентах от выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг), или комиссионное вознаграждение; г) заработная плата, выданная в неденежной форме; д) надбавки и доплаты к тарифным ставкам, окладам (должностным окладам) за профессиональное мастерство, классность, выслугу лет (стаж работы), ученую степень, ученое звание, знание иностранного языка, работу со сведениями, составляющими государственную тайну, совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания, увеличение объема выполняемых работ, руководство

бригадой и другие; е) премии и вознаграждения, предусмотренные системой оплаты труда.

Не учитываются при расчете среднего заработка выплаты социального характера: материальная помощь, оплата стоимости питания, проезда, обучения, коммунальных услуг, отдыха.

Расчет среднего заработка работника для расчета отпускных производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 последних календарных месяцев, предшествующих отпуску.

При этом из расчетного периода исключается время и начисленные за это время суммы в следующих случаях: а) за работником сохранялся средний заработок в соответствии с законодательством РФ (за исключением перерывов для кормления ребенка, согласно ТК РФ), например, нахождение в отпуске или в командировке; б) работник получал пособие по временной нетрудоспособности или пособие по беременности и родам; в) работник не работал в связи с простоем по вине работодателя или по причинам, не зависящим от работодателя и работника; г) работнику предоставлялись дополнительные оплачиваемые выходные дни для ухода за детьми-инвалидами и инвалидами с детства.

Функция **«Сохранение документа»**. Если расчет составлен с учетом всех перечисленных выше требований, то бухгалтер сохраняет документ в электронном виде.

Функция **«Отправка на печать»**. Бухгалтер распечатывает сохраненный документ в одном экземпляре.

Функция **«Ответственный расписывается в ведомости»**. Распечатанный документ подписывает ответственный за составление расчета среднего заработка и прикрепляет к Записке-расчету о предоставлении отпуска работнику. Расчет хранится в бухгалтерии.

#### **Использованные источники:**

1. Войнов И.В., Пудовкина С.Г., Телегин А.И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.
2. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 г. № 922 "Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы".

*Карачурина Р.Ф., к.э.н.  
Батыева Л.Д.  
студент 4 курса  
кафедра ГМУ и права  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных ими социально-психологических свойств. Именно на молодежный возраст приходятся основные социальные и демографические события в жизненном цикле человека, включая получение общего и профессионального образования, начало трудовой деятельности, вступление в брак и рождение детей. За относительно короткий период молодой человек несколько раз переживает смену своего социально-демографического статуса: от подростка и сопряженных с этим ограничений в трудовом, гражданском, политическом и семейном праве до становления полноправного гражданина Российской Федерации с достижением совершеннолетия.[]

В современной политике молодежь является стратегическим ресурсом, главным носителем идеологии будущего, основным источником инноваций. На таком подходе к молодежи, оценке ее роли и значения для перспектив развития Республики Башкортостан должна основываться современная государственная молодежная политика, направленная на управление процессами в многообразной молодежной среде, принятие соответствующих оптимальных решений, на опережение негативных социальных явлений, профилактику асоциальных проявлений в молодежной среде, взамен политики запоздалой реакции на уже развившиеся противоречия и проблемы.[]

Данная статья основывается на республиканской долгосрочной целевой программе «Развитие молодежной политики в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы». Государственным заказчиком и разработчиком, которым является Министерство молодежной политики и спорта Республики Башкортостан. Главной целью данной политики служит создание социально-экономических, организационных, правовых условий и гарантий социального становления и развития молодых граждан, их наиболее полной самореализации в интересах общества.

Молодежная политика является важным направлением деятельности органов государственной власти Республики Башкортостан, осуществляемым с участием органов местного самоуправления молодежных и детских организаций, широким привлечением общественных объединений, предприятий, учреждений и организаций, действующих на территории

Республики Башкортостан.[]

Одними из основных задач развития молодежной политики является: гражданско-патриотическое воспитание молодежи; развитие поискового движения и движения военно-исторической реконструкции в республике; развитие сетей военно-патриотических клубов. С 2011 года с целью оказания методической, нормативной, информационной поддержки патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи к военной службе в республике действует государственное бюджетное учреждение «Центр патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи Республики Башкортостан». В соответствии с постановлением Правительства Республики Башкортостан от 5 августа 2013 года № 352 государственное бюджетное учреждение «Центр патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи Республики Башкортостан» определено уполномоченным органом Республики Башкортостан по обеспечению организационного сопровождения субъектов системы патриотического воспитания в республике. Взаимодействие с республиканскими детскими и молодежными общественными организациями. В 2007 году в Башкортостане было создано «Региональное движение молодежи» (РДМ), которое на сегодняшний день объединяет 19 республиканских детских и молодежных общественных организаций. Цель РДМ - социальное партнерство в формировании качеств молодежи через реализацию программ и проектов молодежных и детских организаций, направленных на развитие Республики Башкортостан и ее муниципальных образований.

Конечным результатом данного мероприятия является формирование гражданского и патриотического мировоззрения молодежи, повышение ее социальной и творческой активности, увеличение доли детей, подростков и молодежи, вовлеченных в деятельность детских и молодежных общественных объединений.

#### **Использованные источники:**

1. Закон Республики Башкортостан от 12.11.1991 №ВС-9/74 «О молодежной политике в Республике Башкортостан»// СПС «Консультант Плюс» Версия. Проф.
2. Республиканская долгосрочная целевая программа «Развитие молодежной политики в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы Утверждена Постановлением Правительства Республики Башкортостан от «20» июня 2012 г. № 201.
3. Закон Республики Башкортостан от 24.07.2002 №350-з «О государственной поддержке молодых семей в Республике Башкортостан»

*Карелина К.А.  
магистрант  
кафедры «Теплогазоснабжение, вентиляция,  
водоснабжение и водоотведение»  
Пермский национальный исследовательский  
политехнический институт  
Россия, г. Пермь*

## **ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ И НАПРАВЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

*На сегодняшний день образование является пропускным билетом в будущее. Правильный выбор профессии и перспектива выбранного направления на рынке труда являются решающими факторами при поступлении. В статье рассматриваются факторы, влияющие на выбор ВУЗа и специальности, а также целесообразность финансирования выбранного образования.*

*Ключевые слова:* университет, востребованность, профессия, рынок труда, финансирование, спрос.

Today, education is a through ticket to the future. The correct choice of profession and the prospect of the selected areas in the labor market are decisive factors in the admission. The article examines the factors affecting the choice of institution and specialty, as well as the appropriateness of the selected financing education

Keywords: university, demand, profession, labor market, funding, demand.

Современная научная революция кардинально изменила материально-технические условия производства и жизни. Следствием такой изменчивости стало содержание и характер запаса знаний и опыта рабочей силы.

Уровень образования и его качество оказывают прямое влияние на экономику страны. На сегодняшний день экономический рост зависит не только от накопленного капитала и масштабов производства, но и от объема знаний и новшеств, которые могут разработать молодые ученые, выросшие в век информационных технологий. Сейчас важным аспектом жизни и мощности государства являются технологические ресурсы, которые разработаны и внедрены в эксплуатацию внутри одной страны, благодаря которым держава может стать лидером в области разработки [3].

Таким образом, целью работы является рассмотреть и проанализировать популярность выбираемых высших учебных заведений и специальностей в них, а также востребованность профессионалов выбранной направленности на рынке труда (данный анализ проводится в рамках Пермского края).

Высшее образование является критерием расслоения общества на социальные институты. Часть абитуриентов руководствуются именно мнением общества и престижностью какой-либо специальности при



поступлении, однако такие меры выбора не всегда являются правильными [4].

В период за 2013-2014г.г. в Пермском крае общее количество поступивших варьируется в пределах 60-65 тыс. человек. Общая динамика наиболее популярных высших заведений отображена на диаграмме 1.

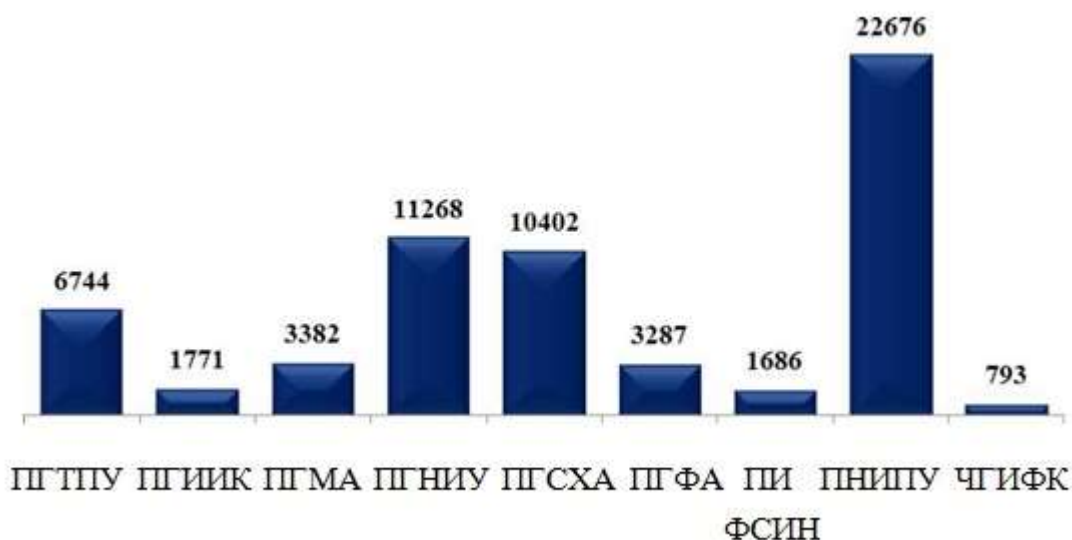


Диаграмма 1 - Общий контингент студентов в федеральных учреждениях высшего профессионального образования Пермского края (чел.)

Согласно приведенным показателям, востребованность в обучении высокая, однако распределение поступающих неравномерное, что связано с предлагаемыми специальностями и рейтингом популярности среди представленных учебных заведений [1].

В ВУЗах обучение происходит за счет средств государства и за счет личного финансирования. Так, во всех вузах Пермского края на местах, обеспеченных бюджетным финансированием, обучалось 28695 чел. (46,3%), с полным возмещением затрат - 33314 чел. (53,7%) (диаграмма 2).

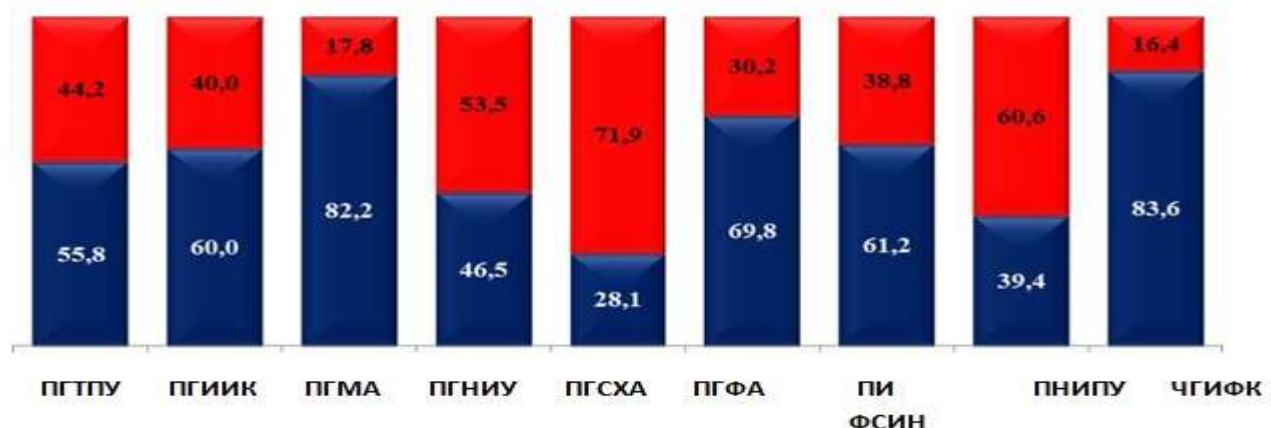


Диаграмма 2 – Распределение студентов в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования Пермского края по источникам финансирования.

**Доля студентов, обучающихся с полным возмещением затрат.  
Доля студентов, обучающихся за счет бюджетных средств.**

Форма обучения не сказывается на его качестве. Как правило, взаимосвязь спроса на рынке труда на специалистов оказывает влияние и на распределение государственного бюджета. Статистика показывает, что наибольшим спросом пользуются экономические и гуманитарные науки (диаграмма 3), однако на рынке труда ситуация обстоит иначе [2].

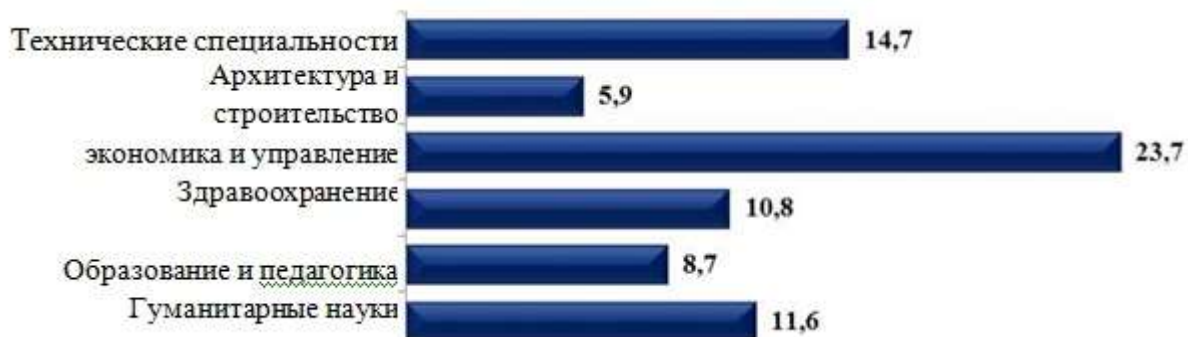


Диаграмма 5 – Распределение студентов по направлениям, по которым обучается более 5% студентов от общего количества студентов Пермского края (%)

Согласно проведенному исследованию и статистическим данным, складывается следующая ситуация: государство, для развития технических специальностей, предлагает больше бюджетных мест абитуриентам, а потенциальные студенты выбирают гуманитарные науки, с полным возмещением учебных затрат, что в дальнейшем сказывается на их профессиональной карьере. По данным центра занятости населения, самый высокий процент безработицы составляет группа населения с экономическим образованием. Переизбыток специалистов данного профиля создает высокую конкуренцию, поэтому для получения достойной заработной платы и должности необходим опыт работы и выдающиеся профессиональные навыки, которым не соответствует большая часть претендентов [5].

Иными словами, предложение превышает спрос на рынке труда, но как видно из представленных диаграмм, будущие кандидаты руководствуются другими факторами, например как престижность и уровень социальной прослойки общества.

Таким образом, проведя анализ исходных данных и структурируя всю обработанную информацию, следует, что инвестирование образования не всегда имеет эффективность и целесообразность. Вкладывая деньги в какой-либо проект, следует стремиться к тому, чтобы в дальнейшем они работали на тебя и приносили доход. Данное правило должно соблюдаться во всех сферах жизни, ведь благодаря этому условию существует вся экономика, благодаря обороту денег у человека складывается свой бюджет, благодаря которому он сможет позволить большее, чем имеет в данный момент.

### Использованные источники:

1. Инвестиции в человеческий капитал России: состояние, проблемы, перспективы: Монография / С. А. Дятлов и др.; под ред И. В. Ильинского. СПб.: СПбГУТД, 2003. - 216 с.
2. Ванкевич В. Е. Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования. Мн.: БГЭУ, 2000. - 115 с.
3. Воронина Т. П., Кашицин В. П., Молчанова О. П. Образование в эпоху новых информационных технологий. — М.: Ассоциация Международного Образования, 1995.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. М.: Academia, 1999. - 956 с.
5. Гелбрайт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979.

*Карельская Л.П., к.фил.н.*

*доцент*

*кафедра «Социальных технологий»*

*Южный федеральный университет*

*Петросян А.*

*студент 4 курс*

*направление подготовки «Социальная работа»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### ДОМАШНЕЕ НАСИЛИЕ НАД ДЕТЬМИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

*Аннотация.* В статье рассматриваются причины, виды и последствия домашнего насилия над ребенком. Автор показывает стадии и методы организации профилактики с насилием над детьми.

*Ключевые слова:* домашнее насилие, причины, виды, последствия, профилактика насилия.

*Annotation.* This article discusses the causes, types and consequences of domestic violence against a child. The author shows the stages and methods of prevention of child abuse.

*Keywords:* domestic violence, causes, types, consequences and prevention of violence.

Сегодня домашнее насилие считается международным сообществом одним из самых распространенных и грубейших нарушений прав и свобод человека. И вместе с тем, примерно 600 млн. женщин живут в странах, где домашнее насилие не является криминалом. По данным ВОЗ от 25 до 50% всех детей подвергались физическому насилию. [1] Насилие над детьми имеет серьезные последствия, оно нарушает нормальное физическое и психическое развитие ребенка, становится одной из основных причин детской смертности и травматизма, способствует развитию девиантного поведения.

Насилие над детьми может встречаться где угодно: в школе, в общественном месте, во время отдыха. Однако, к сожалению, семья тоже входит в этот список. Хотя, казалось бы, данное пространство должно обезопасить ребенка и способствовать его нормальному развитию.

Насилие в семье может проявляться по-разному. Выделяют основные его виды [2]

- 1) физическое насилие
- 2) эмоциональное насилие
- 3) сексуальное насилие
- 4) пренебрежение нуждами ребенка

Проявление насилия в семье по отношению к детям может быть вызвано несколькими факторами.

Это могут быть ценностные установки родителей на силовое воспитание ребенка, напряженная обстановка в семье вызванная бедностью, безработицей.

Достаточно часто дети подвергаются физическому и эмоциональному насилию в асоциальных семьях алкоголиков и наркоманов.

Сюда можно отнести низкий уровень педагогической грамотности родителей, не знающих, как воспитывать детей, или родителей, которые в детстве часто сами подвергались насилию и потому рассматривают физическое наказание, как «нормальную» форму воспитания.

Применение насилия может быть связано с особенностями ребенка. Так ребенок может отличаться гиперактивностью. Излишняя подвижность, низкая концентрация внимания могут спровоцировать у родителей желание наказать ребенка физически.

Неоспорим тот факт, что жестокость, которую испытал ребенок в детстве, приводит к различным последствиям и оставляет отпечаток на всю жизнь. Все это наносит ущерб нормальному развитию и представляет опасность для жизни ребенка. Принято выделять два вида последствий насилия: ближайшие и отдаленные. Ближайшие представляют собой телесные повреждения, травмы, резкую реакцию на любое проявление агрессии.

Отдаленные последствия включают в себя заболевания психики, нарушение физического развития. Ребенок-жертва насилия будет решать свои проблемы с помощью насилия и агрессии. Сначала такие дети применяют силовые методы на домашних животных или на детях помладше, а затем это последствие приобретает более опасный для общества вид. Это могут быть преступления, совершенные подростками с применением насилия.

Трудность в социализации тоже можно отнести к негативным последствиям насилия над детьми. Она повышает риск попадания ребенка в криминальную группу, появления алкогольной и наркотической зависимости.

Формирование малообразованного и инфантильного человека также

является следствием примененного домашнего насилия. Такие люди не хотят работать, у них ухудшена память, они не могут сконцентрироваться на чем-то конкретном.

Обобщая все вышесказанное, нужно отметить, что дети, испытавшие насилие, чувствуют страх перед людьми или каким-то определенным человеком, они считают себя несчастными, самооценка у них низкая, присутствует чувство вины, стыда, одиночества, от которого, к сожалению, некоторые дети совершают суицид.

Важное место в правильном воспитании ребенка занимает процесс профилактики. Профилактика-это деятельность, направленная на предупреждение различных проблем.

Применительно к насилию в отношении детей наиболее эффективным видом профилактики является социально-педагогическая профилактика. Она включает в себя несколько стадий:

1.Стадия предупреждения, в ходе которой принимаются меры, формирующие у членов семьи приемлемую иерархию ценностей. Воспитывая ребенка в такой среде, родители формируют у него способность легко взаимодействовать с людьми.

2.Стадия предотвращения позволяет принимать актуальные и своевременные меры, чтобы не допустить появления ситуаций, которые ставят под угрозу нормальную жизнедеятельность семьи и ребенка. Эта стадия предусматривает информирование родителей о том, что некоторые их действия являются насильственными и могут обернуться серьезными проблемами для ребенка.

3.Стадия пресечения позволяет с помощью социально приемлемых способов блокировать насильственные действия родителей. В роли этих способов выступают законодательные, педагогические, административные и другие санкции, наказывающие за определенные действия и не дающие им повториться.

Все эти стадии связаны со следующими методами профилактики насилия в семье:

1.Медико-социальные, которые создают необходимые условия для сохранности физического и психического здоровья членов семьи.

2.Организационно-административные, представляющие собой социальный контроль, учреждения для социальной профилактики.

3.Правовые методы предусматривают разработку правовых норм и правил поведения во всех сферах жизнедеятельности человека, в том числе и в семье.

4.Педагогические методы формируют в семье приемлемую систему ценностей, повышают степень образованности, расширяют кругозор.

5.Экономические направлены на поддержку нормального жизненного уровня человека и удовлетворение его материальных нужд.

Таким образом, можно сделать вывод, что выгоднее будет не допустить различных отклонений в семье, чем в дальнейшем исправлять



появившиеся последствия, которые касаются психики ребенка, его физического и духовного здоровья.

**Использованные источники:**

1. Всемирная организация здравоохранения. Жестокое обращение с детьми. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: // <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs150/ru/index.html>
2. Проблемы насилия над детьми и пути их преодоления [Текст] / под ред. Е.Н. Волковой. – Санкт-Петербург: Питер, 2008.

*Картамышева И. В.*  
*студент 4 курса*  
*кафедра управления персоналом*  
*Бессонова М.А.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра управления персоналом*  
*НИУ «БелГУ»*  
*Россия, г. Белгород*

**ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА  
БЕЛГОРОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

На сегодняшний день к числу наиболее интенсивно развивающихся регионов России относится Белгородская область и город Белгород, который как столица, является центром образования и науки. По итогам Всероссийского конкурса «Самый благоустроенный город России», проводившегося в 2000 году, Белгород занят первое место с вручением Диплома Правительства Российской Федерации, но для него достаточно сложной и серьезной задачей является создание условий, необходимых для взаимодействия работодателей и работников, равноценности их взаимоотношений и обеспечения стабильности. На рынке труда весьма важно создать такие условия, чтобы и работодатели, и работники в равной степени чувствовали себя равноценными и полноправными участниками трудовых отношений [1].

**Таблица 1**  
**Ситуация на рынке труда Белгородской области**  
**по состоянию на 1.10.2005 [6].**

Численность безработных граждан (чел.)	7 259
Уровень общей безработицы (по методологии МОТ) (%)	4,0
Уровень регистрируемой безработицы (%)	0,89
Напряженность на регистрируемом рынке труда	0,40

На данный период времени на рынке труда Белгорода и Белгородской области выделяются множество важных проблем. В первую очередь, это разрешение следующих вопросов:

- устранение открытой безработицы,
- достойное пенсионное обеспечение граждан,
- повышение оплаты труда,
- повышение уровня производительности труда,
- совершенствование системы трудового страхования,
- обеспечение эффективности занятости,
- обеспечение мобильности рабочей силы,
- преодоление чрезмерной дифференциации доходов различных слоев населения, а также многие другие вопросы.

В настоящее время в Белгороде действует двенадцать фирм по оказанию кадровых услуг, которые занимающихся трудоустройством граждан, среди них: Work & Study Co, Бизнес-Консалт, Визит, Диалог, КорСсис, Метрополис, Персона, Персонал Гарант, Свои Люди, Фарт-Премьер, Семь-Я, Спектр.

Но, несмотря на это достаточно не малое количество предприятий по оказанию кадровых услуг многие организации относятся с недоверием к услугам кадровых агентств. Большинство предприятий отдадут предпочтение самостоятельному подбору кадров путем обращения на биржи труда и в службы занятости, а также размещая специализированную рекламу в средствах массовой информации [2].

Можно выделить следующие причины, которые вызваны недоверием местных фирмам к кадровым агентствам:

- кадровые услуги являются относительно новыми для региона и достаточно большое количество руководителей психологически не готовы платить за предоставляемые услуги;

- высшее руководство, по большей степени, не может оценить реальные потери денежных средств, которое понесёт предприятие, занимаясь самостоятельно подбором кадров, нежели в сопоставлении с расценками кадровых агентств;

- также, что касается услуг кадровых агентств, то они не всегда являются достаточно качественными;

- весьма часто кадровые компании не желают брать на себя ответственность за результат, перекладывая проблемы поиска персонала на плечи заказчика;

- для местного рынка труда характерен "режим излишней секретности", т.е. нежелании компании заказчика предоставлять информацию о корпоративной культуре и психологическом климате, что является весьма важным фактором для качественного подбора персонала на конкретные вакансии.

На местном рынке труда выделяют следующие особенности кадровой политики организаций и предприятий:

1. Достаточно большое количество руководителей предприятий города Белгорода планируют подбор в соответствии с этапами развития компании, который осуществляется от случая к случаю. Такой подбор в основном

происходит без привлечения кадровых агентств, собственными силами.

2. Обучение персонала является бессистемным процессом, который эпизодично связан с решением конкретной бизнес-задачи компании. Существует проблема использования полученных знаний на практике в соответствии с планом развития бизнеса.

3. Трудовой мотивации и создания условий для её повышения уделяется достаточно незначительное внимание со стороны высшего руководства организации.

4. В большинстве компаний на местном рынке труда достаточно редко подходят к формированию кадрового резерва организации, созданию системы адаптации и продвижения сотрудников.

Однако в целом можно сделать вывод о том, что изменения, происходящие на рынке труда Белгородской области носят положительный характер. Будущее состояние социально-экономического положения области зависит от многих факторов, таких как эффективность реализации целевых программ правительства области, соответствие уровня заработной платы в категориях желаемой и фактической, развитие обучения внутри учреждений и профессионального обучения безработных граждан с использованием современных технологий обучения, в том числе на основе государственно-частного партнерства; целевое профессиональное обучение работников, занятых на предприятиях и в организациях, осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства в соответствии с инвестиционными проектами; профессиональное обучение женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до 3 лет, планирующих возвращение к трудовой деятельности; создание условий, способствующих расширению предложения рабочей силы на рынке труда, в том числе за счет развития гибких форм занятости, ориентированных на стимулирование использования трудового потенциала работников старшего возраста, инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, а также за счет совершенствования механизма квотирования рабочих мест для инвалидов и внедрения механизма стимулирования работодателей к приему на работу граждан, имеющих ограничения к трудовой деятельности; стимулирование создания новых эффективных рабочих мест, предполагающих высокую производительность труда, в том числе в малом бизнесе; повышение уровня занятости сельского населения на основе создания новых рабочих мест, совершенствование системы государственных гарантий защиты от безработицы, включающей, в том числе обеспечение прав в области охраны и оплаты труда, а также предотвращение нарушения прав трудящихся, принудительного труда и дискриминации; создание условий для интеграции в региональный рынок труда иностранной рабочей силы с учетом перспективных потребностей экономики ЦФО в трудовых ресурсах и на основе принципа приоритетного использования российских кадров; развитие институтов рынка труда, включающее, в том числе развитие государственно-частного партнерства в сфере оказания услуг на рынке труда; создание

условий для развития негосударственных агентств занятости, повышение качества и доступности государственных услуг в области содействия занятости населения на основе развития государственной службы занятости населения с использованием со- временных информационных технологий.

#### **Использованные источники:**

1. Некрестьянова С. Социально-экономические условия, влияющие на общероссийский и региональные рынки труда // Резонанс. - 2009.- с. 55.
2. Киселева К.И. Проблемы занятости населения Российской Федерации // Труд и социальные отношения. - 2008. - с. 115.
3. Бреев Б.Д. Безработица в современной России. М.: Наука - 2005. - с. 136
4. Валиева, О. В. Управление персоналом: конспект лекций. – М.: Издательство Приор. - 2008. – с. 48
5. Мелкумян, А. Проблемы безработицы // Экономист. -2005.-N 8. - с. 61.
6. <http://bel-zan.ru/index.php/informatsiya/rynok-truda-oblasti>

*Карташова Е.  
студент 4 курса  
СПбГЭУ*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

#### **РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В статье проводится анализ выполнения аудиторами своих профессиональных обязанностей и доказывается необходимость соблюдения принципов аудита.

**Ключевые слова:** принципы, независимость, компетентность, честность, конфиденциальность, профессиональное суждение.

Любая наука, в том числе и аудит, развивается во времени и в пространстве [5] и характеризуется совокупностью компонентов, ее определяющих. Постепенно стираются исторические, политические, географические научные границы, но принципы, заложенные много веков назад, только дополняются и совершенствуются [8]. В зависимости от экономической ситуации, развития товарно-денежных отношений менялись цели, задачи, методы аудита, аудит интегрировал во все развитые страны [13]. Востребован управленческий [1,2], политический аудит, аудит региональной и глобальной безопасности [11,12], Итогом аудита может быть выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемых лиц, а могут быть и рекомендации по конкретным вопросам[3,4,6].

Когда аудитор выполняет свои профессиональные обязанности, он руководствуется нормами, которые установлены профессиональными аудиторскими объединениями, а также этическими принципами: независимость, честность, объективность, компетентность и добросовестность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

А теперь подробно раскроем каждый из принципов аудита.

Независимость - основной принцип без соблюдения, которого не возможно проведение аудита. Если пользователи информации не будут доверять мнению аудитора, то проверка аудита потеряет всякий смысл. Не будет являться значимым мнением аудитора, которое формируется под чьим-либо влиянием.

Сама независимость предполагает то, что аудитор может выражать свое мнение, которое не будет зависеть от давления, контроля, как со стороны проверяемого объекта, так и со стороны третьих лиц.

Но как бы ни был прав аудитор, его мнение может подвергаться сомнению или же быть оспорено, если окажется, что оно зависит от клиента. При проверке финансовой отчетности аудитор и аудиторская фирма не должны иметь родственных и имущественных связей с клиентом и тому подобное.

Если аудитор будет придерживаться правила независимости то можно быть уверенным в том, что его заключение будет объективным.

Один из этических принципов - честность : аудитор придерживается профессионального долга, а также следует общим принципам морали, которые не позволяют ему подписывать аудиторское заключение, в котором он сомневается.

Принцип объективности предполагает, что аудитор использует непредвзятый, беспристрастный и самостоятельный подход к формированию вопросов, рассмотрению профессиональных суждений, выводов и заключений [7].

Аудит выполняется лицами, которые имеют соответствующую профессиональную подготовку и опыт, об этом говорят принципы компетентности и добросовестности. Компетентность аудитора подтверждается квалификационным аттестатом аудитора. Аудитор должен быть всесторонне подготовлен, иметь широкий научный и практический кругозор.

При проверке аудитор может стать известна информация, которая содержится в практически любом документе организации, а также даже в тех документах, которые имеют государственную и коммерческую тайну.

Аудитор должен тщательно, внимательно, оперативно и надлежаще использовать все свои способности при проведении аудита, усердно и ответственно относиться к своей работе, но он не может дать стопроцентной гарантии, что его мнение будет безошибочным .

Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны хранить аудиторскую тайну об операциях аудируемых лиц.

Принцип конфиденциальности не ограничен во времени, он должен соблюдаться даже в том, случае, если отношения с клиентом его были закончены. Если данная информация о проведении аудита в аудируемой организации становится разглашенной , то клиент в праве потребовать от виновного лица возмещения убытков. Данный принцип не должен нарушаться так, как многие организации хотят оставить в тайне вопросы,



исследованные при проведении процедур аудита.

Принцип профессионального поведения состоит в том, что аудитор должен соблюдать приоритет общественных интересов и поддерживать репутацию профессии.

При проведении процедур аудита необходимо работать исключительно на клиента, используя все свои навыки и умения, исходя из интересов аудируемого лица.

В то же самое время, аудитор несет ответственность перед обществом.

Аудитор, который придерживается всех этих принципов, может утверждать, что он не нарушает «Закона об аудиторской деятельности», но при этом он понимает, что это все также и в его интересах.

Аудитор, который имеет квалификационный аттестат аудитора, должен оправдывать его получение на своем профессиональном уровне. Да аудитор может и не дать безошибочного мнения об аудируемой организации, но при этом он должен понимать, какой риск он понесет.

Работа аудитора сложная, разноплановая и не такая легкая, как кажется на первый взгляд, но лишь от объективного мнения аудитора зависит, насколько достоверную, полезную информацию получит общественность.

#### **Использованные источники:**

1. Конопляник Т.М., ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ КОНТРОЛЛИНГА//В мире научных открытий. 2013. № 4.1 (40). С. 282-296.
2. Конопляник Т.М., РЕГУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ//Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 150-153.
3. Конопляник Т.М., РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ//Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 403-404.
4. Конопляник Т.М.ВАРИАНТЫ ПРОЧИХ УСЛУГ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ //Экономические и гуманитарные науки. Изд-во Орел: Госуниверситет – УНПК. 2012 г. № 3. С. 29-37.
5. Конопляник Т.М. ПАРАДОКСЫ И ПОСТУЛАТЫ АУДИТА МОНТГОМЕРИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 3 (62). С. 135-140.
6. Конопляник Т.М. ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 6 (65). С. 85-89.
7. Конопляник Т.М. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2014. № 2 (69). С. 53-60.
8. Конопляник Т.М., РАЗВИТИЕ АУДИТА С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ

КУНА//В мире научных открытий. 2012. № 3 . С. 101-112.

9. Конопляник Т.М., ТЕРМИНОЛОГИЯ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕТОДИКИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»//В мире научных открытий. 2012. № 6 . С. 164-177.

10. Николаенко А.В., ПРИОБРЕТЕНИЕ НАВЫКОВ В ВУЗАХ КАЗАХСТАНА И РОССИИ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 4 (63). С. 96-100.

11. Николаенко А.В., ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УКРЕПЛЕНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ/ Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 67-69.

12. Николаенко А.В., РОЛЬ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ / Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 101. С. 316-320.

13. Николаенко А.В., К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА/ Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 262-263.

*Квеквескири Е.Н.*

*4 курс*

*Лапина Е.Н., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО- БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается проблема налогообложения банковского сектора, а также представлены пути совершенствования налоговой системы.

**Ключевые слова:** налоговая система, коммерческий банк, налогоплательщик, инвестиции.

На сегодняшний день, процесс реформирования налоговой системы еще не завершен и в отдельных отраслях экономики по-прежнему остаются проблемы в сфере налогообложения. В значительной мере это относится к банковским структурам. Основная задача налогообложения коммерческих банков должна состоять в том, чтобы они оставались крупными, экономически сильными налогоплательщиками и сохраняли статус надежного источника дохода бюджета. Цель налогового воздействия на деятельность коммерческих банков на сегодняшний день заключается в переориентации банков инвестиций в реальный сектор экономики, а не финансовый сектор. Налогообложение коммерческих банков – это проблема

чрезвычайно сложная, так как коммерческие банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое общественное значение. От того, насколько динамично они будут развиваться и функционировать, во многом зависит их собственная прибыль. В первую очередь на деятельности банков влияют налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. Однако с точки зрения налогового регулирования деятельности коммерческих банков, особую роль играют НДС и налог на прибыль.

Существует необходимость формирования такой системы налогообложения банков в первую очередь за счет наиболее эффективного налогообложения прибыли, которая стимулировала бы банки на увеличение доли кредитов, которая выдается реальному сектору экономики, на рост вложений в ценные бумаги предприятий, что в конечном итоге, должно привести к росту доходов кредитных организаций и через налоги положительно сказаться на доходности бюджетов всех уровней.

Таким образом, система налогообложения должна служить не только для пополнения доходной части бюджета, но и являться механизмом подъема экономики, т.е. быть своеобразным экономическим рычагом, который призван стимулировать производителя, увеличивать свои мощности и наращивать объемы реализации товаров, работ, услуг.

Как один из способов решения выявленных проблем, можно рассмотреть модель стимулирования прибыли российских коммерческих банков на основе сопоставления с практикой налогообложения прибыли кредитных организаций, применяемой за рубежом.

Основа концепции данной модели заключается в том, что посредством отдельных инструментов регулирования (например, налога на прибыль организаций) государством может быть оказано стимулирующее воздействие на финансовую и банковскую систему РФ.

Исходя из нее, можно сделать выводы о необходимости изменения правовой базы в области налога на прибыль для коммерческих банков, в частности рекомендованы следующие шаги:

1. сохранение метода начисления при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль, но предусмотреть возможность уменьшения налоговой базы на величину доходов, которые начисляются от долгосрочного кредитования приоритетных отраслей экономики;

2. освобождение от налога доходы банков, которые были получены в результате долгосрочного кредитования производств, а для предприятий уменьшить ставку налога на прибыль, которая была получена от использования банковских кредитов на развитие и модернизацию производства (при этом уменьшение налоговой ставки должно носить долгосрочный характер);

3. увеличение ставки по налогу на прибыль, базируясь на зарубежном опыте, для успешно функционирующих прибыльных крупных

банков;

4. дифференцирование ставки по налогам относительно отдельных банков, особенно на первоначальном этапе их деятельности;

На сегодняшний день, ключевые перспективные направления администрирования налогообложения находят отражение в государственных документах, а именно в программах Министерства Финансов. В одном из последних документов определены актуальные задачи налогообложения, а также наиболее перспективные сектора экономики и необходимые меры налогообложения для рационализации налоговых поступлений вкуче со структурным воздействием на банковскую отрасль.[1]

Серьезное количество поправок в налоговом законодательстве состоит в определенном отношении к проекту создания Международного финансового центра в России и приурочено к началу его функционирования. Вполне очевидно, что подобная институция во многом полагается на инвестиционный климат, а значит, вектор на эволюционное изменение порядка уплаты налогов на финансовых рынках, направленное на стимулирование инвестиционной деятельности, взят вполне разумно. В частности, в планах находится предложение по снижению контрольной деятельности в плане цен сделок фондовой биржи, а также ставок по банковским кредитам, которые привлекаются предприятиями. Данное изменение обладает, пожалуй, наибольшим весом в силу сложившейся ситуации, когда число потенциальных заемщиков значительно превосходит число потенциальных инвесторов.[3]

Допустимо предположить, тем не менее, что некоторые направления и предложения по совершенствованию системы налогообложения, обладающие потенциалом, еще не нашли полного отражения в программах Министерства Финансов. Например, предлагалось разработать механизм снижения долгосрочного инвестиционного налогообложения для увеличения заинтересованности банков в предложениях по инвестированию на долгий срок (более 1 года) для развития производства реального сектора.

Освобождение доходов коммерческих банков, полученных от предоставления кредитов на развитие производства, создание новых рабочих мест, существенно не увеличит инвестиции в реальный сектор экономики, если не будут внесены изменения в налоговое законодательство производителей, т.е. тех, кто будет брать кредиты. Думается, что в отсутствие экономической заинтересованности желающих получить долгосрочное кредитование лиц и механизма поддержания спроса на долгосрочные кредиты, обеспечение соответствия интересов банков и производителей не представляется возможным, а потому аспекты налогового законодательства, касающиеся налога на доходы коммерческих банков нуждаются в дальнейших изменениях.[2]

Итак, обобщая и резюмируя все вышесказанное, необходимо отметить, что сегодня эффективность налогового администрирования оценивается в основном только по уровню собираемости налогов. Считается, что уровень

налоговых поступлений и своевременность их внесения в бюджет является основным показателем, который характеризует качество функционирования системы администрирования налогообложения. В то же время, наиболее важным показателем, таким как качество обслуживания налогоплательщиков и рост налоговых платежей за счет стимулирование отдельных отраслей экономики, уделяется недостаточно внимания. На современном этапе развития необходимо ставить особый акцент на защите и соблюдении прав налогоплательщиков, а также на поиск наиболее приоритетных и эффективных направлений администрирования налогообложения. Именно поэтому в работе определены основные направления в поиске перспективных отраслей налогообложения, а также в области повышения качества взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Совершенствование налогового администрирования должно основываться на принципе приоритетности интересов налогоплательщиков и на стимулировании хозяйственной деятельности субъектов экономики за счет уменьшения налогового бремени и использовании налоговых льгот.

#### **Использованные источники:**

1. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Мирошниченко Р.В. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов ставропольского края. Ученые записки Российского государственного социального университета. 2014. № 1 (123). С. 74-81
2. Лапина Е.Н., Шумская В.Ю. Налоговые преступления: уклонения физического лица от уплаты налога и страховых взносов. Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 916-919.
3. Хлопянова К.В., Лапина Е.Н. Проблемы двойного налогообложения. Young Science. 2014. №2. С. 94-97

*Кельмаева А.С.  
студент 4 курса  
кредитно-экономический факультет  
Шепелин Г.И., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Российская Федерация, г. Москва*

#### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕГИОНАХ**

*Аннотация. В статье рассмотрено значение филиальной сети как для страховых компаний, так и для регионов. Исследовано современное состояние страхового рынка в регионах, оценен уровень развития филиальных сетей страховых компаний и перспективы их расширения. Выявлены проблемы, связанные с созданием и функционированием филиалов, разработаны меры их решения.*



*Ключевые слова.* Страховая компания, региональное подразделение, значение филиальной сети, страховой риск, эффективность деятельности подразделений.

## **DEVELOPMENT PROBLEMS OF BRANCH NETWORK OF INSURANCE COMPANIES IN THE REGIONS**

*Abstract.* The article discusses the importance of the branch network for both insurance companies and the regions. The present state of the insurance market in the region was identified, to assess the level of development of branch networks of insurance companies and the prospects for their expansion. The problems associated with the establishment and operation of branches have been developed to solve them.

*Keywords.* The insurance company, regional office, the importance of the branch network, insurance risk, the efficiency of the units.

В настоящий момент страховой рынок Российской Федерации находится в процессе всестороннего и динамичного развития. Наблюдается повышение интереса к страхованию у населения, о чем свидетельствует существенное повышение объема продаж страховщиков. Вопрос создания эффективной филиальной сети в связи с этим становится очень актуальным для России. Многие крупные страховые компании, завоевав прочные позиции в центральных регионах, стремятся к более широкому развитию страховых операций.

В организационной структуре любой организации можно выделить такие элементы, как: звенья, подразделения, отделы и т.д. Под организационной структурой страховой организации понимаются формальные правила, разработанные ее менеджерами с целью разделения труда и распределения должностных обязанностей среди работников, определения нормы управления и линий соподчинения, а также для координации задач организации. Такая структура определяет, как происходит распределение задач и ресурсов компании. Она представляет собой единственный способ перейти от стратегических планов к действию.

Существуют два основных способа вхождения страховой компании на региональный рынок:

- Открытие филиала (отделения, представительства), не являющегося юридическим лицом, в регионе.
- Создание дочерней компании, зарегистрированной на территории региона.

Согласно «Федеральному закону об акционерных обществах» - а страховые компании, как правило, функционируют именно в этой организационно-правовой форме – общества могут создавать обособленные подразделения в виде филиалов и представительств вне места нахождения общества для осуществления всех его функций, представления его интересов

и их защиты.<sup>1</sup> Из определения следует, что подразделения страховой компании не являются самостоятельными юридическими лицами, однако имеют полное право проводить страхование в регионах на основе полученных головным офисом лицензий и залицензированных правил страхования. В этом заключается основное преимущество данного способа вхождения на рынок – филиалам не нужно подавать документы на получение генеральной лицензии на проведение страховой деятельности, а также лицензий и правил по отдельным видам страхования, что требует значительных временных затрат. При этом достоинствами этого способа также являются:

- Возможность строгого контроля со стороны головного офиса за филиалом: его финансовыми показателями, расходованием денежных средств, качеством управления.
- Возможность проведения единой тарифной, кадровой, маркетинговой политики в подразделениях по всей стране, что приводит к повышению качества предоставляемых страховых услуг.
- Оперативность в осуществлении страховых выплат за счет единой автоматизированной системы учета страховых договоров.
- Возможность привлечения крупных предприятий, поскольку солидарную ответственность несут и филиал, и головная компания, имеющая большие страховые резервы.

Избежать проблем, вызванных взаимодействием регионального филиала с головным офисом позволит способ вхождения на рынок с помощью открытия дочерней компании. Такая компания является юридическим лицом, она полностью отвечает по своим обязательствам. Дочерняя страховая компания обладает собственным бюджетом, разрабатывает страховые тарифы, формирует кадровую и маркетинговую политику, а также создает страховые резервы. Кроме того, компании требуется получить лицензию на проведение страховой деятельности и залицензировать правила страхования.

Другим способом развития страховой компании в регионе является покупка контрольного пакета акций уже существующего регионального страховщика. Такой способ обладает рядом существенных достоинств:

- Региональная компания уже имеет лицензии для осуществления страхования;
- Она известна местному населению и юридическим лицам и уже обладает клиентской базой;
- Компании известны все характерные особенности региона, она располагает квалифицированными кадрами.

Основной целью организации страховой деятельности является обеспечение эффективной работы страховой компании посредством

---

<sup>1</sup> Федеральный закон "Об акционерных обществах" (ОБ АО) от 26.12.1995 N 208-ФЗ (действующая редакция от 29.06.2015)

создания рациональной организационной структуры и налаживания ее скоординированной работы. Посредством разделения труда, создания организационных структур происходит достижение целей функционирования страховой компании.

Характерные региональные особенности должны быть учтены при планировании деятельности филиала. Различия в природно-климатических условиях регионов влияют на уровень риска и необходимость корректировки тарифов для филиала. Различное экономическое развитие субъектов федерации требует тщательного анализа и разработки отдельной стратегии для вхождения на страховой рынок отдельного региона.

Являясь особыми участниками рынка, страховые компании, имеют повышенные обязательства как перед населением, так и перед предприятиями, предоставляя защиту от наступления неблагоприятных событий и гарантии по возмещению ущерба, нанесенного застрахованному объекту. Повышенное внимание в связи с этим уделяется рентабельности страховщика, способности удовлетворять претензии страхователей и его инвестиционной деятельности с точки зрения безопасности вложений. Филиальная сеть значительно повышает финансовую устойчивость страховщика, благодаря перераспределению ущерба между территориями.

Страховая деятельность является предпринимательской, т.е. направленной на получение прибыли, поэтому основной предпосылкой развития региональной сети является возможность увеличения объема продаж. С этой целью страховые компании открывают представительства в городах с наиболее высоким уровнем доходов населения на основе предварительно проведенной сегментации страхового рынка по признаку доходов, т.е. выделения регионов с развитым средним классом.

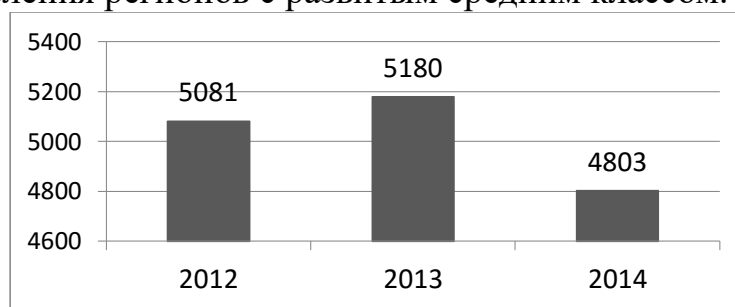


Рисунок 1 Число подразделений страховых организаций

По состоянию на конец 2014 год в Российской Федерации было зафиксировано 4803 подразделения страховых компаний, что на 377 подразделений меньше соответствующего показателя предыдущего года. Из них 4772 филиала находились в пределах Российской Федерации. Среднее число филиалов на одного страховщика составило 12 единиц и уменьшилось по сравнению с 2013г. на 1 филиал.

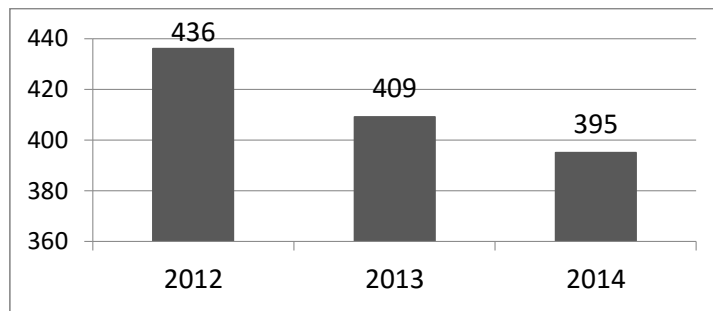


Рисунок 2. Число страховых организаций

По данным Федеральной службой государственной статистики число страховщиков уменьшается с 2012 года. На сегодняшний день в нашей стране прошли лицензирование и осуществляют страховые операции 395 страховщиков.

Из нижеприведенной диаграммы можно сделать вывод о том, что подразделения страховых организаций распределены неравномерно по территории Российской Федерации. Наибольшая доля подразделений страховых компаний (более 70%) приходится на Центральный федеральный округ. В Приволжском федеральном округе расположено почти 8,9 % филиалов страховых организаций. Наименьшее число филиалов страховых компаний расположено в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах.

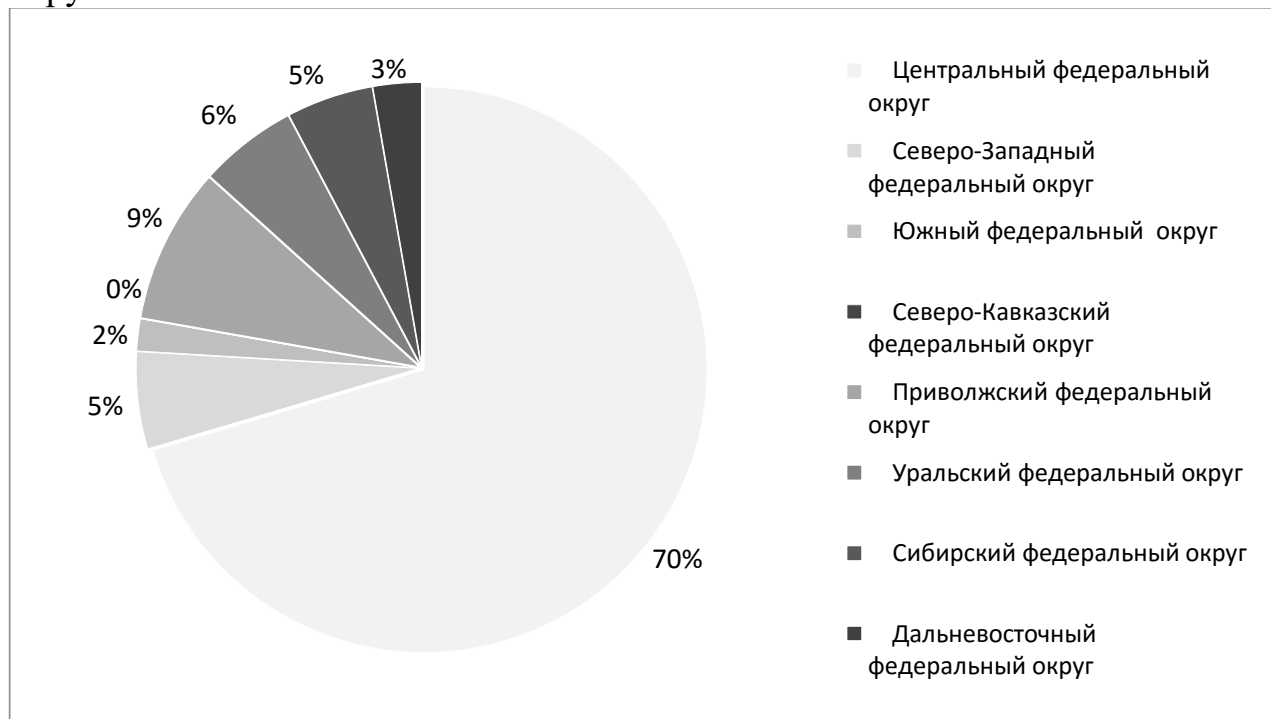


Рисунок 3 Подразделения страховых компаний по округам, 2014г.

Диспропорции в распределении страховых компаний по стране отражает и структура страховых премий и выплат. Более 90% взносов и выплат приходится на Центральный ФО. Это объясняется тем, что наиболее развитой филиальной сетью обладают страховые компании г. Москвы, имеющие достаточно средств для открытия региональных отделений. Центральный федеральный округ собирает наибольшую сумму взносов и

осуществляет наибольшее число выплат, что объясняется относительно высоким уровнем развития страхового рынка Москвы и Подмосковья. При этом страхование в других регионах является менее убыточным. Уральский ФО занимает 2 место по сбору страховых премий и выплате возмещений. Наименьший объем страховых взносов приходится на Южный и Северо-Кавказский федеральные округа.

Оценим эффективность деятельности подразделений страховых компаний по округам. Для этого рассчитаем объем страховой премии, млн.руб, приходящейся на 1 филиал страховой компании.

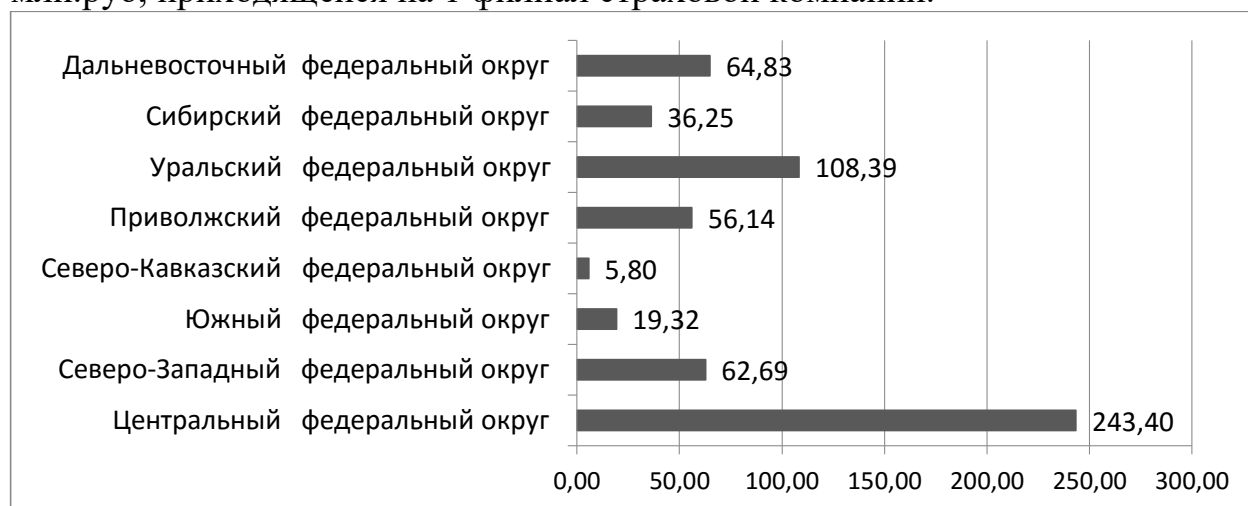


Рисунок 4. Эффективность деятельности подразделений страховых компаний по округам<sup>1</sup>

Из представленной диаграммы можно сделать вывод, что наиболее эффективной является работа подразделений Центрального и Уральского федеральных округов. Северо-Кавказский и Южный федеральные округа характеризуется наименьшей эффективностью работы страховых компаний.

Определенно, наличие сети филиалов имеет большое значение для развития страховых компаний, однако филиалы также важны и для развития самих регионов, в которых они работают. В первую очередь, открытие филиалов стимулирует к развитию местный страховой рынок. Кроме того существуют и дополнительные преимущества деятельности филиалов в регионе. При открытии регионального подразделения происходит создание рабочих мест для местного населения.

Создание регионального подразделения представляет собой очень продолжительный, трудоемкий процесс, требующий больших затрат. Этому предшествует всестороннее изучение региона, в котором планируется открытие филиала. Для оценки целесообразности вложения денежных средств в развитие филиальной сети, а также его перспектив в долгосрочном периоде необходимо проведение качественного маркетингового исследования.

Филиал не является самостоятельным хозяйствующим субъектом, и

<sup>1</sup> Составлено автором по материалам обзора деятельности страховщиков в 2014 году по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика»



поэтому он действует на основании Положений, которые утверждаются Советом директоров страховщика, в соответствии с ее уставом, а также учредительными документами. С участием руководства филиала головной офис составляет бизнес-план, в котором ежегодно определяются основные направления работы подразделения в следующем отчетном периоде. В этом случае основными показателями оценки эффективности деятельности филиала страховой компании являются:

- Количество договоров, заключаемых на одного работника, которые заключаются филиалом. Это дает возможность оценить эффективность работы персонала, его производительность;
- Объем собираемой страховой премии;
- Охват страхового рынка в регионе по каждому виду страхования;
- Объем формируемых резервов и эффективность их размещения.

На основании перечисленных выше показателей необходимо определить финансовый вклад, который каждый филиал вносит в работу страховой компании. Важно знать окупаемость такого бизнеса как инвестиционного проекта и темпы его развития.

Главное место в оперативном плане отведено смете доходов и расходов или, бюджету филиала страховой компании. С целью составления бюджета, который способен реально отражать финансовое состояние подразделения, важно правильно определить сумму планируемой страховой премии по каждому из видов страхования как за год, так и поквартально.

Доходная часть бюджета регионального филиала состоит не только из доходов самого филиала, но и из поступлений из головной компании. Расходная часть планируется головным офисом в соответствии с нормативами. Чистая прибыль филиала, в то же время, не полностью остается в его распоряжении. Определенный процент от полученной прибыли должен отчисляться в головной офис. Оставшейся частью прибыли филиал, безусловно, не может распоряжаться без разрешения головной компании.

Существуют определенные проблемы, с которыми филиалы сталкиваются при выполнении составленной головным офисом сметы:

1) Несоответствие плановых нормативов реальным расходам филиала. Головной офис не всегда бывает в полной мере проинформирован об особенностях региона.

2) Объем заработной платы, зачастую, одинаков для всех региональных подразделений и не учитывает сложившейся ситуации на рынке конкретного региона. Данная проблема может приводить к потере высококвалифицированных менеджеров.

3) Невысокие результаты работы одного из отделений снижают финансовые показатели всей страховой компании.

Проанализировав проблемы подразделений российских страховых компаний, можно выделить следующие аспекты:

1. Отсутствие видения и четкой стратегии развития: происходит распределение их ресурсы компании среди многих, направлений развития, что не позволяет достигать конкурентных преимуществ.

2. Неэффективное построение бизнес-процессов. В страховании наступила эпоха «конвейерного производства» с ярко выраженными бизнес-процессами и организационными структурами.

3. Низкий уровень автоматизации бизнес-процессов, что вызывает трудности с управлением компанией. При большом портфеле страховых договоров и обширной филиальной сети невозможно вручную рассчитывать показатели деятельности организации.

4. Стихийное развитие в регионах. Развитие филиальной сети происходит без определенных стандартов и правил, что приводит к сложностям управления сетью. Из-за слабого контроля за деятельностью филиалов страховые компании несут неоправданные потери.

5. Невнимание к персоналу и корпоративной культуре. Зачастую работа с персоналом ведется по остаточному принципу. Необходимо повысить внимание менеджмента к выстраиванию эффективных коммуникаций и усилению корпоративной культуры

Основным направлением по совершенствованию страховой компании является учет региональных особенностей. План развития компании должен быть полностью адаптирован к условиям региона, его демографическим, экономическим и законодательным особенностям. В целом, российские страховые компании только начинают осознавать значение создания филиалов в регионах. К сожалению, многие компании не имеют возможностей для инвестиций в развитие сети филиалов.

#### **Использованные источники:**

1. Закон РФ от 27.11.92 N 4015-I (ред. от 29.06.2015 с изменениями, вступившими в силу с 01.07.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"
2. Федеральный закон "Об акционерных обществах" (ОБ АО) от 26.12.1995 N 208-ФЗ (действующая редакция от 29.06.2015)
3. Орланюк-Малицкая Л. А., Янова С. Ю. «Страхование», - Издательство: Юрайт-Издат, 2012 г.
4. Шепелин Г.И. «Банкострахование», М. МГАВТ, Альтаир 2013г.
5. Обзор деятельности страховщиков в 2014 году по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика»
6. World Insurance in 2013, sigma, - №3/2014

*Кенешбаева З.М., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра гражданского права и процесса  
РГСУ*

*филиал в г. Ош*

*Айбашев М.Ж., к.т.н.*

*доцент*

*кафедра бухгалтерского учета и экономического анализа*

*Ошский государственный университет*

*Кыргызская Республика, г. Ош*

## **ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

**Аннотация.** В статье рассматривается эффективность производства как результат многосторонних и разнообразных действий участников рыночных отношений. Также авторами анализируется эффективность как естественное явление и исходя этого следует считать и стремление общества к повышению эффективности производства.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, сельскохозяйственное предприятие, кластерная система, интенсификация производства.

## **FEATURES OF CHANGE OF ECONOMIC RELATIONS AND MODERN METHODS FOR DETERMINING THE EFFICIENCY OF PRODUCTION**

**Annotation.** The article examines the efficiency of production as a result of a variety of multilateral and actions of participants of market relations. The author also analyzes the effectiveness as a natural phenomenon and should be considered on the basis of society and the desire to improve the efficiency of production.

**Keywords:** economic efficiency, agricultural enterprise, cluster system, the intensification of production.

Под экономической эффективностью (эффективность производства) понимается соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса.[1] Для количественного определения экономической эффективности используется показатель эффективности, также это — результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов её функционирования к затраченным ресурсам.

Современные специалисты определяют экономическую эффективность по эффективности Парето. Понятие экономическая эффективность в

обществе обозначает такое положение дел, при котором невозможно произвести ни одного изменения, более полно удовлетворяющего желаниям одного человека, не нанося при этом ущерба удовлетворению желаний другого человека. Это означает, что эффективность деятельности – это достижение оптимального состояния.

Эффективность производства – это такая ситуация, в которой при данных производственных ресурсах, существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара [2. С. 12]. Поэтому в обеспечении эффективности производства в равной мере участвуют сферы потребления, обращения и распределения.

Необходимо отметить, что общественное производство имеет пространственную и временную характеристику. Поэтому одна из сторон повышения эффективности производства характеризует экономию времени. Закон экономии времени проявляется в изменениях затрат труда на производство материальных благ. Тенденция и проявление закономерности закона экономии времени предусматривает повышение экономической эффективности производства в отдельные периоды развития общества в целом. В теоретическом плане не исключена возможность проявления негативной динамики этого процесса[3, с.17-29].

Естественным явлением следует считать и стремление общества к повышению эффективности производства. Тенденция повышения экономической эффективности является результатом внедрения достижений не только НТП и инновационного продукта, но и социального фактора[10, с. 92-97]. Затраты на повышение квалификации и на стимулирование высокопроизводительного труда обеспечивают социальную эффективность. Однако точное определение количественной её оценки невозможно. Установлено, что высококвалифицированный труд во взаимодействии с передовой технологией и современной техникой обеспечивает высокую отдачу. В рыночной экономике деятельность каждой фирмы ориентирована на получение прибыли (выгоды). Поэтому получение максимальной прибыли при минимальных производственных затратах соответствует требованиям экономической эффективности производства, которое способствует росту потребления и накопления.

На повышение эффективности производства большое влияние оказывают человеческие знания. Человеческие знания, прежде всего, необходимы в рационализации труда – главного источника национального богатства[5].

В условиях товарно–денежных отношений, экономическая эффективность на национальном уровне представляет собой денежное выражение закона экономии времени. Это означает, что «при прочих равных условиях» на каждый 1% дополнительно вложенных средств должно быть не менее 1% валового общественного продукта. Любая общественно-хозяйственная деятельность человека связана с затратами овеществленного и

живого труда.

Исследование экономической эффективности на всех стадиях развития общественно производственной деятельности человека считается вполне правомерным явлением. Оно направлено на изучение характера общественного производства. Это связано, во-первых, с тем, что производство удовлетворяет материальные, духовные и социальные потребности человека, во-вторых, в результате производства создается добавленная стоимость – источник потребления и накопления, в-третьих, конкретные экономические результаты человеческой деятельности проявляются в процессе производства[8, с. 88-96].

Вместе с тем, производство, прежде всего, материальных благ имеет границы, очерченные процессом потребления. Другими словами производство и потребление, составляя, два конца воспроизводства, тесно связаны друг с другом и не могут существовать друг без друга.

Следует отметить, что и другие произведенные материальные блага потребляются посредством обменных операций в сфере обращения, и распределяются между потребителями в строгой зависимости от спроса и предложения, соотношение которых обеспечивает рыночный механизм.

Экономическая сила, заставляющая товаропроизводителя вести хозяйство эффективно, с целью максимизации доходов, увеличения объема производства, повышения качества товаров и снижения издержек производства, проявляется ярко в условиях рыночного хозяйствования. Изменение экономических отношений и условий производства требует внести некоторые уточнения в методику определения эффективности производства.

Говоря об эффективности производства, следует выделить её различные виды. Выше упоминалось, что для раскрытия сущности эффективности целесообразно раскрыть особенности тех или иных разновидностей эффективности.

В этом плане особое значение имеет технологическая эффективность. Ее часто используют при сравнительной оценке различных технологий возделывания сельскохозяйственных культур с целью выявления высокой производительности труда, наибольшей окупаемости затрат. Показатели технологической эффективности разнообразны и зависят от специфики отраслей сельского хозяйства. Например, основными показателями эффективности производства зерна по интенсивной технологии являются урожайность, качество зерна, прямые затраты, стоимость валовой продукции, чистый доход (прибыль) в расчете на 1 га сельхозугодий (пашни) и на 1 тонну продукции, дополнительные затраты на повышение урожайности и их окупаемость, годовой сравнительный экономический эффект.

Русский ученый Н.А. Резников производственную деятельность рассмотрел как сложную социально-экономическую систему и выделил четыре вида эффективности: технологическую, экономическую, социальную



и экологическую [6, с. 55]. Они приемлемы как в целом, так и по отраслям экономики.

Технологическая эффективность характеризует результат использования ресурсов в процессе производства и оказания услуг. Она измеряется натуральными или стоимостными показателями.

Социальная эффективность характеризует уровень социального развития, степень достижения нормативного уровня городской и сельской социальной инфраструктуры. В сельской местности она связана с социальным развитием коллектива, сельского населенного пункта. Социальная эффективность во многом зависит от экономического потенциала сельхозпредприятия, который создает условия для функционирования совокупности социальных элементов производства и инфраструктуры, обеспечивает подготовку квалифицированных кадров.

Экологическая эффективность характеризует степень сохранения природной среды, уровень использования природных ресурсов, улучшения экологического качества продукции и среды обитания населения.

Безусловно, указанные выше виды эффективности тесно взаимосвязано, отличаются лишь методом измерения результатов и затрат. Например, если в качестве результата социального эффекта примем построенные жилищные площади для населения школы, детские дошкольные учреждения, объекты здравоохранения, культуры и т.д., то они имеют как натуральные, так и стоимостные измерения. Аналогичным образом можно подсчитать и затраты. В основе подсчета социального эффекта лежат экономические составляющие, поскольку источником финансирования социальных объектов вступают результаты экономической деятельности. Однако это вовсе не означает первичность экономики и вторичность социального развития. Они, по сути, являются двумя сторонами одной медали, и экономическое развитие содействует, социальному развитию, и наоборот, социальное развитие вступает важным фактором экономической деятельности.

Придать какому-то из них преимущество сложно. На наш взгляд, лучше объективно установить вклады каждого из них в обеспечение общего развития. Например, вклад науки, техники, технологии и информатики на развитие экономики очевиден. Но, в свою очередь прогресс науки и техники возможен исключительно благодаря образованию, научным исследованиям, то есть социальному развитию.

В рыночной экономике экономическая эффективность предполагает максимизацию дохода (прибыли) при минимальных производственных затратах. Производство осуществляется в условиях ограниченности ресурсов. Поэтому, страны с развитой экономикой широко используют ресурсосберегающие технологии. На современном этапе развития для Кыргызстана важно увеличение объема и удешевление единицы производимой продукции. В дальнейшем для ведения расширенного воспроизводства производство будет осуществляться на коммерческой

основе и на первый план выдвигается накопление, источником которого является прибыль (доход) и амортизационные отчисления[4].

Экономическая эффективность в переходной экономике выражается производством максимального объема продукции с наименьшими затратами.

Конечная цель производства направлена на удовлетворение потребностей населения. Произведенная потребительская стоимость в отрасли играет главную роль в определении экономической эффективности производства. Мы считаем, что по объему вновь созданной стоимости нельзя определить эффективность производства. Увеличение объема вновь созданной стоимости с учетом затрат живого и овеществленного труда характеризует экономическую эффективность производства.

Результаты производства от применения средств производства и живого труда правильно отражают сущность экономической эффективности производства. Определение эффективности по сумме совокупных затрат в сельском хозяйстве также сложно, как и в целом по экономике страны.

Поэтому на наш взгляд целесообразно определить эффективность в рамках отдельных учетных единиц и организационных форм осуществление экономической деятельности. К таким формам можно отнести индивидуальные, семейные и домашние хозяйства, малые крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные предприятия, фирмы, кооперативы, агропромышленные ассоциации и другие. В качестве учетной единицы можно принять также местности, территории, органы местного самоуправления и любые подразделения, имеющие юридический статус. Это позволит определить эффективность экономической деятельности, осуществляемой физическими и юридическими лицами.

В этом случае экономическая эффективность представляет собой отношение результатов к затратам в рамках физических и юридических лиц. При этом определенную трудность представляет измерение эффективности деятельности индивидуальных и домашних хозяйств[9]. Даже индивидуальные хозяйства по логике вещей должны иметь перед собой цели и задачи хозяйствования, а также бюджеты, в которых отражается доходная и расходная часть. Именно отсюда следует начать оценку эффективности деятельности, поскольку, чем в большей степени освоены рациональные методы хозяйствования в каждой семье, тем больше общество может иметь позитивный результат. Это понятно, так как общество есть сумма индивидов, распределенных по семейным ячейкам, группам людей, местностям, территориям и т.д. Безусловно, по выше указанной схеме представлять, всю экономику было бы неправильно. Поскольку она подразделяется на секторы, сферы деятельности, отрасли, подотрасли и другие.

Вместе с тем, если экономику представить в виде сложного организма, состоящего из множества взаимосвязанных частей, а также динамично движущегося организма то команду его движению дает домохозяйство. Неслучайно поэтому изначальная трактовка понятия экономика сводится к

«ведению домашнего хозяйства». Именно в семье рождается и умирает человек. Именно в семье решаются вопросы занятости, зарабатывая денег, проблемы социального развития и даже развития самого человека. Следовательно, семья это отправная точка, откуда предлагается рабочая сила предпринимательская способность, и где решаются проблемы доходов и расходов, потребления и масса других жизненных вопросов.

Семья (домохозяйство), вступая в кругообороте доходов, продуктов и ресурсов, вступает во взаимоотношения с рынками труда, ресурсов и предприятиями и правительством в процессе жизнедеятельности. В связи с этим семья имеет свой жизненный цикл. Каждая семья в ходе своего существования приспосабливается, адаптируется к разным жизненным ситуациям в зависимости от складывающихся обстоятельств.

Наконец семья, являясь живой ячейкой общества, одновременно является и клеткой экономического организма.

В связи вышеизложенным, в раскрытие сущности эффективности производства можно отметить роль семьи, в частности, её трудоспособных членов в экономической деятельности. Так как именно труд составляет основу движения общества к прогрессу.

Возьмем хотя бы потребление продовольственных и непродовольственных товаров. Оно происходит в рыночных условиях в зависимости от трудоспособности населения, а следовательно, способности приобрести материальные и духовные блага. Связь потребления и функционирования экономики – самая непосредственная. В конечном итоге вся экономическая система существует для того, чтобы удовлетворить потребности людей в материальных и духовных благах.

#### **Использованные источники:**

1. Грязнова А.Г. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. М: ЮНИТИ,1998.С.59.
2. Добрынин В.А. Экономика сельского хозяйства. М.:ВО Агропромиздат,1990.
3. Маматурдиев Г.М., Кенешбаева З.М. Особенности межотраслевого взаимодействия предприятий АПК в условиях рынка//Социальная политика и социология// г. Москва, РФ.2012.№2(80).С.17-29.
4. Маматурдиев Г.М., Турдубаев С.К., Давыдов И.У., Кенешбаева З.М. Проблемы оптимизации и пути совершенствования межбюджетных отношений в бюджетной системе Кыргызской Республики в условиях переходного периода // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. Маматурдиев Г.М. [и др.]. 2015. № 3(14) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1992> (дата обращения: 13.11.2015).
5. Низамиев А.Г., Кенешбаева З.М., Максутов А.Р., Алайчиев Э.К. Анализ структуры занятости населения // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. Низамиев А.Г. [и др.]. 2015. № 4(15) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2024> (дата обращения:

13.11.2015).

6. Резников Н.А. Состояние эффективности сельского хозяйства в переходной период.-М.1998

7. Турдиев Т.И. Об угрозах экономической безопасности и устойчивого развития Кыргызстана // – Бишкек, Вестник КРСУ, 2014, том 14. №8. С.162-166.

8. Турдубаев, С.К., Кенешбаева З.М., Давыдов, И.У. Занятость населения и усиление гибкости социально-трудовых отношений // материалы конференции «Актуальные вопросы современной экономики» 2 февраля 2015г./ АНО «УЦ «МАГИСТР» г. Кисловодск, РФ.2015.С. 88-96.

9. Турдубаев, С.К., Кенешбаева З.М., Давыдов, И.У. Концептуальные основы формирования и регулирования трудового потенциала в сельской местности // «Экономика и социум» №1(14) 2015г.

10.Турдубаев, С.К., Кенешбаева, З.М., Давыдов, И.У., Теоретические подходы к проблеме инновационной занятости населения Кыргызской Республики//Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования»//. – Кисловодск, 2015. № 1 (16). С. 92-97.

*Кизилова Е.Д.*

*4 курс, 8 группа*

*Учетно-финансовый факультет*

*Гурнович Т.Г., д.э.н.*

*научный руководитель, профессор*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

## **СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ И СОХРАНЕНИЕ СРЕДСТВ**

Аннотация: В данной работе были рассмотрены понятия инвестиционного портфеля, дюрации, свопинга, чистого дохода. Также, проанализированы различные стратегии управления инвестиционным портфелем и формы управления инвестициями.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, стратегия управления, активное управление, инвестиции, дюрация, облигации.

Инвестиционный портфель представляет собой набор различных ценных бумаг с разным уровнем доходности, ликвидности и срока действия, которые принадлежат одному инвестору и управляются как единое целое. Такой портфель может включать в себя как ценные бумаги, паи фондов, так и активы, к которым относятся недвижимость, инвестиционные проекты, товарно-материальные ценности, драгоценные металлы и т.д.

При формировании инвестиционного портфеля учет важнейших целей и задач составляет основу для определения нормативных показателей, необходимых при отборе вложений для инвестиционного портфеля и его оценке. В зависимости от тех приоритетов, что выбрал для себя инвестор, он может установить максимальные значения прироста стоимости капитала,

дохода, степени приемлемых инвестиционных рисков, ликвидности.[1]

Исходя из приоритетных целей инвестирования, различают:

- портфель роста,
- портфель дохода,
- портфель высоколиквидных инвестиционных объектов,
- консервативный портфель

Основная цель управления любым из вышеперечисленных портфелей это выявление и применение наиболее эффективного способа реализации инвестиционной стратегии.

Процедура управления инвестиционным портфелем направлена на то, чтобы сохранить основные его инвестиционные качества и те свойства, которые отвечают интересам держателя. При формировании портфеля, менеджеру необходимо определить, в каком соотношении включать в него активы разных категорий, таких как: облигации, акции и т.п.[2]

Активное управление инвестиционным портфелем.

Активное управление подразумевает, что содержимое любого портфеля является временным. В том случае, когда разница в ожидаемых доходах, которая получилась в результате чего-то положительного или ошибочного решения, либо из-за изменения условий рынка, исчезает, портфель целиком или его составные части заменяются другими. [3]

Активная стратегия управления портфелем подразумевает точное отслеживание и покупку инструментов, которые соответствуют инвестиционным целям формирования портфеля, также очень быстрое избавление от активов, переставших удовлетворять заявленные требования, такую процедуру еще называют оперативной ревизией портфеля. Наряду с этим инвестор (менеджер) соотносит показатели доходов и рисков по «новому» портфелю (после проведенной ревизии) с инвестиционными качествами «старого» портфеля.

Особое значение, именно при активном управлении, имеют прогнозы изменения цены на финансовые инструменты.

Формы активного управления инвестициями.

Выделяют четыре главные формы активного управления. Они основываются на свопинге, под которым понимается непрерывный обмен, ротация ценных бумаг на финансовом рынке. К таким формам относятся:

1) Подбор чистого дохода, является самой простой формой. Она предполагает обмен по ценам, немного отличающихся от номинала, двух идентичных ценных бумаг, а происходит это из-за временной рыночной неэффективности. В результате реализуется ценная бумага с меньшим доходом, а вместо нее приобретается инструмент, доходность которого значительно выше.

2) Подмена, в этом приеме происходит обмен двух похожих, но не идентичных ценных бумаг. К примеру, возьмем облигацию промышленной компании, выпущенной на 10 лет с доходом 15% , и облигацию промышленной компании, которая выпущена на 9 лет с показателем



доходности 15%. Предположим, что первую облигацию продают по цене, которая по 10 пунктам выше, чем у второй. В этой ситуации собственники облигаций могут посчитать возможным «свопировать» облигации промышленной компании, поскольку 10 пунктов добавочного дохода с продлением сроков действия облигации на год будет являться весьма существенной надбавкой.

3) Сектор-своп. Является более сложной формой свопинга, при котором происходит перемещение ценных бумаг из всевозможных секторов и областей экономики, с разным сроком действия, доходом и тд. 4) Операции, которые основаны на предвидении учетной ставки. Основная идея такой формы, состоит в желании увеличить сроки действия портфеля, при снижении ставок, и уменьшить сроки действия при росте ставок. Между сроком действия и ценой портфеля существует прямая зависимость. Чем больше срок, тем больше цена портфеля подвергается изменениям учетных ставок.[3]

Приемы активного управления портфелем.

Перечень приемов активного управления, применяемых к портфелям, в состав которых входят различные виды ценных бумаг, весьма различен. При использовании активного стиля управления портфелем обыкновенных акций можно выделить:

- стратегию акций роста, в основе которой лежит ожидание того, что компании с постоянно растущей прибылью (выше среднего), в скором времени принесут большой (выше среднего) доход для инвесторов. Такие акции, как правило, подвержены высокому уровню риска.

Необходимо отбирать акции, цена которых не отражает на данный момент высокие темпы роста доходов компании (ожидаемые и текущие).

- стратегию недооцененных акций, заключающуюся в отборе акций с высокой дивидендной доходностью или высоким отношением рыночной цены акции к ее балансовой стоимости, или же низким отношением цены к доходу. Вариантом данного подхода является формирование портфеля из акций, входящих в непопулярные в данный момент времени сектора и отрасли;

- стратегию компаний с низким уровнем капитализации. Акции компаний небольшого размера часто приносят более высокий доход, так как имеют большой потенциал роста, несмотря на то, что их акции имеют более высокий уровень риска;

- стратегию market timing, или выбор времени покупки или продажи ценных бумаг, основанный на анализе конъюнктуры рынка (покупать в том случае, когда цены низкие, и продавать, при высоких ценах). Основная роль в использовании этой стратегии принадлежит техническому анализу.[1]

Стратегии активного управления инвестициями.

По отношению к портфелю облигаций используются следующие стратегии активного управления:

- стратегию «Market timing». Ее основу составляет прогноз рыночных

процентных ставок. Применяется чаще всего. При ожидании повышения процентных ставок, менеджер будет стремиться к сокращению дюрации (средневзвешенного срока жизни) портфеля с целью минимизации убытков от снижения цен на облигации. Этого можно достичь путем замены (операции свопа) долгосрочных облигаций на краткосрочные. Если же, напротив, ожидается снижение процентных ставок, менеджер увеличит дюрацию портфеля облигаций. При этом очень важно, чтобы информация, на которой основывается весь прогноз, не была заранее отражена в текущих рыночных ценах облигаций;

- стратегию выбора сектора. В данной стратегии портфель формируется из облигаций определенного сектора, который, по мнению менеджера, находится в наиболее благоприятных условиях: муниципальных, казначейских, корпоративных облигаций или, к примеру, высоколиквидных облигаций и маленьким кредитным рейтингом. При изменениях на рынке, происходит переключение на облигации другого сектора.

- стратегию принятия кредитного риска. С помощью фундаментального анализа в портфель отбираются те облигации, по которым, по мнению менеджера, будет наиболее вероятно увеличение кредитного рейтинга;

- стратегию иммунизации портфеля облигаций. Процентный риск по купонной облигации составляют два компонента: ценовой риск и риск реинвестирования, изменяющихся в противоположных направлениях. Иммунизация портфеля, один из способов обеспечения требуемой доходности. Говорят, что портфель облигаций иммунизирован против изменения процентной ставки в том случае, если риск реинвестирования и ценовой риск полностью компенсируют друг друга. Этот результат достигается при совпадении периода владения портфелем и дюрации портфеля.[3]

#### **Использованные источники:**

1. Инвестиции: учебник / Ю.М. Склярова, И.Ю. Скляров, Л.А. Латышева – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015.
2. Международные валютно-кредитные отношения / Гурнович Т.Г., Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Агаркова Л.В., Агарков В.В., Латышева Л.А., Белевцева И.А., Бойко С.В., Остапенко Е.А. - Учебное пособие для студентов бакалавриата (направление подготовки – 080100.62 "Экономика", профили подготовки: "Финансы и кредит", "Налоги и налогообложение" / Под общей редакцией Т.Г. Гурнович. Москва, 2013
3. ForexAW.com

*Кикичева Ю.С., к.э.н.  
ст. преподаватель  
кафедра Государственных муниципальных  
финансов и финансового инжиниринга*

*Шевченко Е.А.  
студент группы Д-ТД-2013  
Высшая школа бизнеса ЮФУ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Современная модель глобализации мирохозяйственных процессов – многоуровневое явление, затрагивающее отдельные предприятия (микроэкономический уровень); товарные, финансовые, валютные рынки и рынок труда регионов внутри федеративных государств (мезоуровень); национальные экономики (макроуровень) и международный, в том числе региональный межстрановой уровень (мегауровень). В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей.

Ведущая роль, безусловно, принадлежит транснациональным финансовым компаниям, порожденным экспортом капитала и его интернациональным переплетением. Развитие фирм и финансовых организаций, их взаимодействие в глобальной экономике объективно ведут к необходимости их объединения. В то же время компании не стремятся к полному слиянию, а создают новые механизмы взаимодействия, вследствие чего возникает принципиально новый вид интегрированной группы компаний, определяемых как «интегрированные корпоративные структуры», «связанно-дифференцированные системы», «интергломераты», «интегрированные бизнес-группы».

Множественность факторов глобализации, значительное усложнение условий хозяйствования, невозможность только рыночного саморегулирования в данной ситуации предопределяют особую стабилизирующую роль в этом процессе макроэкономического уровня – национальных экономик. На этом уровне наряду с тенденцией к открытости, являющейся основной, сохраняется и протекционистская направленность, свойственная в большей степени развивающимся странам и странам с переходной экономикой, но имеющая место и в развитых странах.

Комплексно и всесторонне глобализация проявляется на мегауровне – уровне международного взаимодействия экономик в планетарном и региональном межстрановом масштабах. Принципиальное значение на этом уровне приобретают, с одной стороны, целенаправленные усилия по преодолению и ослаблению ограничений в сфере международных

экономических отношений, с другой – содействие процессам глобализации, осуществление последовательных мер по координации экономических и социальных программ, концентрации ресурсов для решения глобальных проблем. Функции обеспечения данных процессов выполняет целый ряд региональных и международных, государственных и неправительственных организаций.

В современных условиях мировая экономическая система управляется и контролируется всемирным экономическим центром. Тренд глобализации формирует систему глобального управления с принятием глобальных решений в центре. Специфика природы геофинансовых потоков отчетливо проявляется в расширении их структуры за счет гипертрофированного развития виртуальной составляющей, отражающей самовозрастающее развитие гигантского пласта виртуальной финансовой среды[1].

Поиск оптимального пути организации экономики в условиях глобализации привел к понятию интеграции как обобщающего процесса установления наиболее эффективной организационно-функциональной и управленческой структуры между экономическими агентами финансового рынка.

Тенденции развития интеграционного взаимодействия экономических агентов определяются, во-первых, внешнеэкономической политикой национальных государств; во-вторых, – характером и темпами развития процессов глобализации. Несмотря на то, что контуры интеграционных процессов окончательно еще не определились на формирующихся рынках, в финансовой сфере многие из них можно считать достаточно очевидными, в том числе, и на постсоветском пространстве.

В разных странах степень и характер интеграционных процессов на национальных рынках отличаются разноскоростной динамикой. Интеграционные процессы в своем развитии проходят последовательные стадии, оказывая определенное влияние на качество мировой экономики. Ученые отмечают, что вопросы экономической интеграции являются наиболее актуальной темой исследования современных региональных процессов мирового хозяйства[2].

Экономические агенты страховых рынков при выборе наилучших путей интеграции ориентируются на национальные традиции, национальную психологию, стратегию развития бизнеса, достигнутый уровень развития экономики и наиболее настоятельные экономические проблемы.

Один из ключевых факторов глобализации – интеграция финансовых рынков, призванных аккумулировать выраженную в деньгах энергию мирового сообщества и снабжать ею все жизнеспособные органы мирохозяйственной системы, раздвигая тем самым жизненное пространство экономических агентов страхового рынка, с одной стороны, и укрепляя собственную базу – с другой.

Страховые компании национальной финансовой системы привлекают временно свободные ресурсы хозяйствующих субъектов, домашних хозяйств

и государств и размещают их на выгодных условиях в других элементах мирохозяйственной системы. Для укрепления собственной позиции на рынке каждый оператор страхового рынка стремится расширять и диверсифицировать свою ресурсную базу. Однако в последнее время делать это все сложнее, поскольку на финансовом рынке активизировали работу другие агенты финансового рынка (коммерческие банки, инвестиционные компании, пенсионные фонды).

В складывающейся ситуации каждый участник финансового рынка, стремясь расширить свою нишу, вторгается в несвойственную для него область финансовых услуг, увеличивая тем самым свою универсальность. Чтобы получить доступ к ресурсам, каждый финансовый институт вынужден специализировать и совершенствовать свои активные и пассивные операции.

В условиях глобализации экономических отношений дальнейшее освоение рынка финансовых услуг идет по двум основным направлениям: универсализации и специализации. Несмотря на кажущуюся их противоречивость, эти явления хорошо сочетаются и дополняют друг друга на рынке финансовых услуг и в рамках одного финансового института. Потребители финансовых услуг в целом положительно реагируют на предложение интегрированных финансовых операторов, созданных на базе страховых компаний, оказывать полный ассортимент услуг в одном месте, реализуя концепцию «one-stop-shop services».

В качестве целей интеграционных процессов в экономике выделим:

- снижение уровня неопределенности в экономике;
- ограничение уровня конкуренции;
- внедрение организационно-технологических новшеств;
- снижение трансакционных расходов и издержек ведения бизнеса.

Под финансовой интеграцией на страховом рынке понимается установление интеграционных связей с другими финансовыми институтами, прежде всего, с банками и лизинговыми компаниями. Речь идет, таким образом, об укреплении связей между смежными звеньями технологической и распределительно-сбытовой цепочек (или, иными словами, цепочек добавленной стоимости).

Стремление финансовых институтов обеспечить полный комплекс услуг всем клиентам основано на стратегии увеличения доли рынка.

Концепция универсального банка, рожденная не столько клиентским спросом, сколько новой стратегией развития банков в условиях конкурентного взаимодействия со страховыми компаниями реализуется в настоящее время в качестве развития финансовых супермаркетов и успешно воплощается в международную банковскую практику комплексного обслуживания клиентов.

На современном этапе развития мирового рынка финансовых услуг интеграция банковского и страхового бизнеса раздвигает свои границы. В глобальной экономике формируется специфическая структурированная среда, в рамках которой работают интегрированные финансовые операторы.



Интегрируясь с деловыми партнерами (страховыми компаниями, инвестиционными фондами, компаниями по управлению недвижимостью), расширяя спектр предоставляемых услуг за счет операций, характерных для перечисленных типов компаний, современные финансово-кредитные институты становятся интегрированными финансовыми операторами.

Расширение сферы деятельности интегрированных финансовых операторов возможно как за счет вовлечения все большего числа партнеров в свою орбиту, например, путем образования различных альянсов или полного слияния с ними, так и за счет поглощения конкурентов на конкретном рынке.

Можно выделить следующие группы интегрированных финансовых операторов, связанные с их экономическими интересами:

- группа с прямым интересом;
- группа с косвенным интересом;
- индеферентная группа;
- группа с противоположным интересом.

Первая группа включает экономических агентов, уже вовлеченных в сотрудничество, например, с крупным коммерческим банком и заинтересованных в его существовании. Для страховых компаний взаимодействие с банком наиболее желательно, так как именно банк поставляет им клиентов, а их ожидания, связанные с ростом бизнеса удовлетворяются при обслуживании банковских заемщиков в должной мере. Реорганизация банка, банкротство или поглощение другим банком внесут неопределенности в их жизнь.

Вторая группа включает экономических агентов, сотрудничающих с банком, но могущих отказаться от этого сотрудничества. Это касается физических лиц и фирм, пользующихся только расчетно-кассовыми услугами банка.

Третья группа включает агентов, только подбирающих банк для сотрудничества и которые рассматривают его как один из многих потенциально полезных будущих партнеров.

Четвертая группа объединяет всех агентов, имеющих противоположные интересы. Ее образуют финансовые институты, предоставляющие аналогичные услуги на том же секторе финансового рынка.

В связи с этим, непосредственное окружение страховой компании или банка влияет на выбор того или иного сценария их стратегии развития на локальных рынках. В зависимости от сложившихся взаимоотношений с представителями непосредственного окружения их влияние может быть как положительным, так и отрицательным.

Непосредственное окружение интегрированных финансовых групп образует конкурентную среду, в которой осуществляются позиционирование и дальнейшее развитие национальных операторов рынка. Последнее следует увязывать с необходимостью конкурировать с иностранными и

инорегиональными финансовыми операторами в изменяющейся среде. В условиях усиления интеграционных процессов конкурентная среда охватывает не только конкуренцию на рынке оказываемых услуг, но и включает конкуренцию на рынке трудовых, интеллектуальных и информационных ресурсов.

Для достижения своих целей, связанных с усилением позиции на рынке, страховые компании стремятся создать такие условия предоставления продуктов и услуг, которые могут быть учтены в качестве исходной информации для принятия решений при выборе финансового партнера.

В связи с этим, направления деятельности страховой компании по установлению связей с другими финансовыми операторами и заинтересованными организациями включают следующие формы взаимодействия:

- коммуникационное взаимодействие на основе репутационного менеджмента: оказания влияния на формирования позитивного имиджа компании с помощью рекламной и другой информационной деятельности (PR);

- экономическое взаимодействие на основе использования активов, ресурсов и связей для влияния на процесс принятия решений по выбору партнера;

- интеграционное взаимодействие на основе создания условий взаимодействия с заинтересованными организациями, при которых их интересы и цели из разнонаправленных становятся однонаправленными.

Несмотря на множество игроков на глобальном рынке финансовых услуг, в настоящее время экономическую политику на нем определяют универсальные банки, использующие всевозможные средства, методы и ресурсы для дальнейшего укрепления своих позиций. Все варианты сочетания последних укладываются в два магистральных направления:

- развитие за счет внутренних источников;
- развитие за счет внешней экспансии.

Первое направление заключается в постепенном вложении ресурсов в расширение операций банка или развитие филиальной сети. Такой подход связан с риском потери стратегических возможностей, что нежелательно в условиях динамичной конкурентной среды. Тем не менее, он обеспечивает безболезненный уход с неблагоприятного рынка, если дальнейшее развитие филиальной сети или расширение спектра операций становится бесперспективным.

Второе направление, ассоциирующееся с быстротой, масштабностью, риском, и заключается в интеграции капиталов банка и других экономических агентов рынка финансовых услуг. В условиях усиления конкуренции со стороны небанковских и нефинансовых институтов – это наиболее действенный способ обеспечить стратегические преимущества

банка на перспективу.

Объединение банка с другим финансовым институтом или приобретение последнего в собственность обеспечивает существенное увеличение стоимости капитала и возможность использования квалификационного потенциала и репутации приобретаемого финансового института для увеличения своего присутствия на рынке финансовых услуг.

Анализ зарубежного опыта показывает, что наиболее существенное «поползновение» универсальных банков наблюдается в инвестиционный бизнес, страховое дело и управление активами, так как, с одной стороны, существует основа для расширения активных операций банка, а с другой стороны, привлекает высокодоходная сфера вложения свободных финансовых ресурсов.

#### **Использованные источники:**

1. Кочетов Э., Петрова Г. Геоэкономика: финансы реальные и виртуальные (финансовый дуализм и его правовые аспекты) // Общество и экономика 2000. № 2. С. 41.
2. Шишков Ю. Отечественная теория региональной интеграции: опыт прошлого и взгляд в будущее // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №4. С. 54.

*Кикова А.Х.*

*студент 4-го курса*

*Институт Экономики и Управления*

*Ловяникова В.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и мировой экономики*

*Северо - Кавказский федеральный университет*

*РФ, г. Ставрополь*

### **К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

*В статье исследован методологический подход к общей характеристике инновационной деятельности экономических систем. Решение данной проблемы способствует повышению качества управления их инновационной деятельностью. Рассмотрены вопросы государственного регулирования инновационного развития экономических систем и предложена модель данного развития.*

При переходе к современному типу инструмента управления инновационным развитием необходимы коренные преобразования, которые будут формировать абсолютно новую экономическую среду, способствующую созданию новых элементов экономического развития, способствующую благоприятному восприятию производством.

Эффективность использования инновационной политики в настоящее время сталкивается с несколькими взаимосвязанными проблемами и

целиком зависит от их решений.

В России сложилась невосприимчивость функциональной экономической системы к инновациям, поэтому необходимо создание дополнительных стимулов для преодоления той невосприимчивости.

Для успешной активизации инновационных процессов в экономике, необходимо предпринять несколько шагов :

- Разработка дополнительных конкретных мер;
- Реализация дополнительных конкретных мер;
- Должны быть четко сформированы экономические, организационные, налоговые и правовые меры;

Эти шаги позволят сделать инновационный путь развития экономической системы наиболее привлекательным.

Одним из благоприятных результатов использования инновационной политики может стать значительный вклад в прирост ВВП за счет увеличения спектра выпускаемой высокотехнологичной продукции, это, в свою очередь, повысит конкурентоспособность отечественной экономики .

Совсем недавно, отечественная, а так же вся мировая экономика была погружена в кризис, который негативно отражался во всех сферах экономической и общественной деятельности. Опыт этого кризиса показал, что самым верным путем выхода из сложившейся обстановки послужил именно инновационный подход к решению проблемы. В связи с этим, можно сделать вывод, что устранение препятствий на пути инновационного развития реального сектора в российской экономике является основной задачей в принятии антикризисных мер все регионов, финансовых институтов и ветвей власти.

В процессе создания нового экономического пространства, в выигрыше остается не тот, кто быстро производит новые технологии и знания, а тот, кто на основе этих технологий и знаний в состоянии произвести высокотехнологичную и качественную продукцию.

Инновационные сдвиги, в зависимости от их масштабов и глубины, в той или иной степени влияют на различные виды структуры национальной экономики: отраслевую, технологическую, воспроизводственную, территориальную, социальную, институциональную и др. Объективная многоплановость необходимых качественных структурных сдвигов делает исключительно сложной для правительств задачу выбора и реализации приоритетов инновационных преобразований.

Инновационная инфраструктура создается для обеспечения единства национального инновационного пространства на территории России, но ее современное состояние не обеспечивает сбалансированного доступа к различным ресурсам и услугам для участников инновационного процесса. В настоящее время создание глобальной инновационной системы ставит задачу деления инновационной инфраструктуры на уровни (международный, ведомственный, региональный) и обеспечения рационального соотношения между уровнями.

Для того, чтобы инновационная политика государства работала в правильном направлении, необходимо внедрить ее во все отрасли народного хозяйствования, а так же во все сферы общественной и экономической деятельности. Предлагается разработка малых институциональных единиц, которые в дальнейшем могут именоваться так:

- Институциональные инновации;
- Маркетинговые инновации;
- Развитие современных методов организации производственных процессов;
- Управление интеллектуальным капиталом организации;
- Формирование высокоэффективного производственного потенциала организации;
- Совершенствование организационных структур производства и управления;
- Информационно-аналитическое обеспечение систем управления организации;
- Развитие форм хозяйственных связей современных организаций;
- Организация учетных процессов в субъектах хозяйствования разных профилей:
- Система контроля за деятельностью организации и ее подразделений;
- Налогообложение и налоговое планирование на коммерческом предприятии;
- Бизнес-планирование и бюджетирование в современных коммерческих организациях;
- Методы мотивации коллективов коммерческих организаций;
- Система подготовки кадров для современных коммерческих организаций;
- Корпоративная культура организации и порядок ее формирования

Российская Федерация имеет вполне большие шансы включить в основной поток своей функциональной системы инновационные этапы развития, мало-помалу осваивая инновационные ниши и сокращая свой отрыв от более развитых стран. Это, прежде всего, будет сказываться на деятельности страны на внутреннем рынке, а затем перейдет на внешний уровень. Для реализации инновационного элемента в экономике страны, прежде всего, необходимо создать упорядоченную систему, которая будет ориентирована на технологический прорыв, которая будет способна направить все имеющиеся ресурсы страны в нужное русло, то есть на освоение современных базисных инноваций.

Рассмотрена и проанализирована инновационная трансформация экономической системы России. Показано, что инновационный процесс сегодня - это основная доминанта экономического развития России. Россия



приступила к формированию инновационной системы нового типа. Реальная экономика может получать новую форму увеличения дохода, борьба за который порождает новый экономический интерес к инновационным системам. Инновационную трансформацию необходимо производить, учитывая технологические сдвиги и инновационную органичность.

#### **Использованные источники:**

1. Ловянникова В.В. Преподавание финансовых дисциплин как фактор решения социально-экономических проблем (статья)// Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: сборник научных трудов студентов аспирантуры экономического факультета/ под редакцией П.В.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.(проект),[http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016).
3. Инновационное развитие территорий в России и ЕС/Под общ. ред. П. Линдхолма, Э. Армстронга, С. Клесовой, В. Иванова, К. Плетнева. В 7-ми т. М.: Сканрус, 2001.

*Кириллина Е.С.*

*студент (бакалавр)*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова*

*Финансово-экономический институт*

*Россия, г. Якутск*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

(на примере: «Управление пенсионного фонда Российской Федерации в Вилюйском улусе (районе) Республики Саха (Якутия)»)

Аннотация. Данная статья посвящена выявлению недостатков организации пожарной безопасности в организации и предложению рекомендаций по их устранению, тем самым совершенствую организацию пожарной безопасности на предприятии в целом.

Ключевые слова. Совершенствование пожарной безопасности, улучшение пожарной обстановки, пожарная безопасность в организации.

В июле этого года в Управлении пенсионного фонда Российской Федерации в Вилюйском улусе (районе) Республики Саха (Якутия)» был проведен анализ охраны труда в организации и пожарной безопасности труда в частности.

По итогам этого исследования были выявлены следующие недостатки организации пожарной безопасности:

1. загроможденные проходы, коридоры, пути к эвакуационному выходу мебелью и оборудованием;
2. отсутствует система автоматического оповещения о пожаре;
3. в организации не принимаются меры по усовершенствованию средств тушения пожара и пожарной техники.

Для разработки организационного проекта по совершенствованию пожарной безопасности в организации создается экспертная группа, в состав

которой войдут:

1. руководитель Учреждения;
2. юрисконсульт;
3. отдел МОП.

Разработка рекомендаций в Управлении пенсионного фонда Российской Федерации в Вилуйском улусе (районе) Республики Саха (Якутия) необходима для совершенствования противопожарной безопасности с целью снижения риска пожара и обеспечении безопасности жизни и здоровья работников организации.

Из проведенного анализа системы охраны труда и обеспечения противопожарной безопасности в данной организации могут быть предложены следующие рекомендации:

- очистить захламленные проходы к эвакуационному выходу;
- обеспечить всех сотрудников организации противогазами;
- усилить контроль над соблюдением правил пожарной безопасности;
- усовершенствовать систему пожаротушения, посредством внедрения современных технологий;
- обновить имеющийся комплект ручных средств пожаротушения.

В целях минимизации рисков, улучшению и оздоровлению условий труда работников разработать и утвердить план данных мероприятий.

Из всех вышеперечисленных рекомендаций по совершенствованию пожарной безопасности в организации предпочтительнее всего будет внедрение наиболее значимого из них – совершенствование системы пожаротушения, посредством внедрения современных технологий.

Из всех представленных на рынке продуктов тушения пожара в данное время наиболее актуальным являются аэрозольные системы пожаротушения.

Принцип действия такой системы заключается в том, что аэрозольная смесь содержит в себе определенные химические вещества. При их горении возникает горячий поток смешанных газов и твердых частиц. Эта горячая струя обладает гасящими способностями. Тушение происходит вследствие остановки цепных реакций в эпицентре возгорания, то есть механизм действия аэрозолей состоит в торможении химических реакций, стимулирующих горение. Когда помещение заполняется аэрозолем в необходимой концентрации, объем тепла, выделяемого при горении, резко снижается, вследствие этого понижается температура и пожар локализуется.

В соответствии с нормативными документами противопожарной безопасности ими рекомендуют тушить пожары в офисах, складах, автосервисах. Используются они и для прекращения возгорания в производственных и в административных помещениях, в трансформаторных будках, гаражах, жилых домах, дачах и других местах.

Так же значимым будет внедрение системы автоматического оповещения о пожаре. Системы оповещения предназначены для обеспечения безопасной эвакуации и предотвращения паники при пожаре и других чрезвычайных ситуациях. Системы оповещения бывают звуковыми и

речевыми. И звуковые и голосовые устройства оповещения включаются автоматически – от пожарных датчиков, вручную, или от сигнала централизованной системы оповещения МЧС.

Для данной организации целесообразно будет установить систему звукового оповещения при пожаре, так как помещение пенсионного фонда небольшое - 334 м<sup>3</sup>.

Непосредственно система оповещения состоит из определенным образом расставленных в помещениях оповещателей и линий связи, по которым обеспечивается питание и устройств автоматического контроля работоспособности. Система должна обеспечивать требуемые уровни сигналов оповещения не только в нормальных условиях, но главное при пожаре.

№	Наименование затрат	Затраты на ед., руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
1	Противогаз гражданский ГП-7Б	1740	33	57420
2	Система аэрозольного пожаротушения: - Генератор огнетушащего аэрозоля АГС-5М	18478	4	73912
3	Система звукового оповещения о пожаре: - Оповещатель охранно-пожарный звуковой Флейта-220В	218	2	436
	- Фонарь сигнальный ФС-4	472	2	944
	- Расходные материалы	1000	-	1000
	Итого			133712

Таблица 4. Расчет затрат

Генераторы огнетушащего аэрозоля оперативного применения АГС-5М предназначены для локализации и тушения пожаров легковоспламеняющихся и горючих жидкостей, твердых горючих материалов и электрооборудования, в том числе находящегося под напряжением до 40 кВ, в закрытых помещениях невзрывоопасной категории.

Защищаемый объем (с учетом коэффициента запаса) – 80 м<sup>3</sup>. Здание Пенсионного фонда РФ в Вилюйском районе РС (Я) имеет площадь 334 м<sup>2</sup>. Соответственно, для эффективной работы системы нам потребуется 4 генераторов огнетушащего аэрозоля АГС-5М.

Итого затраты на покупку противогазов, огнетушителей, генераторов аэрозольного пожаротушения и системы звукового оповещения о пожаре составят 135665руб.

Безусловно, затраты, которые будут понесены предприятием в случае возникновения пожара, будут гораздо существеннее затрат на внедрение данных мер и нет необходимости подсчета данной цифры. Эта сумма будет включать затраты на ремонт здания или даже строительства нового, так как УПФ РФ в Вилюйском районе расположено в деревянном здании.

В связи с тем, что внедрение проекта по совершенствованию пожарной безопасности, несет для коллектива лишь социальный характер, расчет экономической эффективности курсового проекта является нецелесообразным.

Действительно, данные мероприятия имеют больше социальную значимость, так как от налаженной и своевременной работы системы пожарной безопасности зависят человеческие жизни.

К числу позитивных изменений можно отнести следующее:

- обеспечение персоналу надлежащего уровня безопасности трудовой деятельности;

обеспечение реализации системы стандартов охраны труда, техники безопасности и санитарно-гигиенических требований;

- формирование чувства причастности работника к организации;

- благоприятный социально-психологический климат в коллективе.

Таким образом, предложенные меры по совершенствованию системы пожарной безопасности в УПФ РФ в Вилюйском районе позволят в полной мере создать комфортный социально-психологический климат в коллективе, обеспечить реализацию системы стандартов охраны труда, и тем самым, обеспечить рост эффективности и степени удовлетворенности персонала трудом.

#### **Использованные источники:**

1. Арустамов Э. А. Охрана труда: Справочник- М.: Дашков и К, 2010.- 588 с.
2. Вводный инструктаж по охране труда ГУ УПФ РФ в Вилюйском улусе (районе) РС (Я) от 01.02.12.
3. Инструктаж о мерах пожарной безопасности и действиях при пожаре на объектах ГУ УПФ РФ в Вилюйском улусе (районе) РС (Я) от 01.11.11.
4. Положение о государственном учреждении – Управлении Пенсионного фонда Российской Федерации в Вилюйском улусе Республики Саха (Якутия), утвержденное постановлением Правления Пенсионного фонда РФ от 30.12.2011. № 192п (в редакции постановлений Правления ПФР от 20.06.2012. № 147п и от 01.02.2012. № 23п).
5. Федеральный закон № 69-ФЗ «О пожарной безопасности».

*Кириллина Е.С.*

*студент (бакалавр)*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова*

*Финансово-экономический институт*

*Россия, г. Якутск*

#### **СУЩНОСТЬ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

(на примере: «Управление пенсионного фонда Российской Федерации в Вилюйском улусе (районе) Республики Саха (Якутия)»)

**Аннотация.** Данная статья посвящена определению сущности пожарной безопасности и изучению организации пожарной безопасности в организации.

**Ключевые слова.** Охрана труда, пожарная безопасность, пожар, организация пожарной безопасности.

## **ORGANIZATION OF FIRE SAFETY**

(example : "Management of Pension Fund of the Russian Federation in Vilyuysky District of the Republic of Sakha (Yakutia) ")

**Annotation.** This article is dedicated to defining the essence of fire safety and fire safety study of the organization in the organization.

**Keywords.** Labour safety , fire safety , fire, fire safety organization.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что одной из основных задач охраны безопасности труда в организации является обеспечение пожарной безопасности труда и здоровья работников.

Под правилами пожарной безопасности следует понимать комплекс положений, устанавливающих обязательные требования пожарной безопасности, содержащиеся в Федеральном законе от 21 декабря 1994 г. № 69-ФЗ « О пожарной безопасности», в принимаемых в соответствии с ним федеральных законах и законах субъектов Российской Федерации, иных нормативных правовых актах, нормативных документах уполномоченных государственных органов, в частности, стандартах, нормах и отраслевых правилах пожарной безопасности, инструкциях и других документах, направленных на предотвращение пожаров и обеспечение безопасности людей и объектов в случае возникновения пожара.

Обеспечение пожарной безопасности является одной из важнейших функций государства.

Отступления от требований пожарной безопасности подлежат согласованию с органами государственного пожарного надзора в порядке, установленном приказом МЧС России от 16 марта 2007 г. № 141.

Систему противопожарной защиты составляет комплекс организационных и технических средств, направленных на предотвращение воздействия на людей опасных факторов пожара и ограничение материального ущерба от него.

Анализ причин возникновения пожаров показывает, что большинство из них происходит по вине людей в результате неосторожного обращения с огнем, нарушения правил эксплуатации оборудования, неправильной организации и проведения опасных работ. При этом по количеству жертв от пожаров Россия лидирует. Так если в России в 2014 году число погибших на 1 миллион человек составило 127 человек, то в Японии — 17, в США — 15, в Великобритании — 10 человек.

По Республике Саха (Якутия) с начала 2015 года пожары унесли жизни 49 человек, в том числе 10 детей. В городе Вилюйске по итогам 2014 года число жертв составило 10 человек.

Государственное учреждение – Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в Вилюйском улусе (районе) Республики Саха



(Якутия) (далее – Учреждение) является территориальным органом внебюджетного фонда, созданным для выполнения функций пенсионного обеспечения населения Республики Саха (Якутия), а также иных функций, возложенных на Пенсионный фонд РФ в соответствии с нормативно-правовыми актами.

Работники Учреждения допускаются к работе после прохождения противопожарного инструктажа.

Работники учреждения обязаны:

- соблюдать требования пожарной безопасности, а также соблюдать и поддерживать противопожарный режим;

- выполнять меры предосторожности при проведении работ с легковоспламеняющимися и горючими жидкостями, другими опасными в пожарном отношении веществами, материалами и оборудованием, и также при пользовании предметами бытовой химии;

- в случае обнаружения пожара сообщить о нем в пожарную охрану и принять возможные меры к спасению людей, имущества и ликвидации пожара.

На основании годовых, квартальных планов проводилась систематическая работа с персоналом все работники Управления пенсионного фонда Российской Федерации в Вилуйском улусе (районе) прошли инструктаж по пожарной безопасности, проведены занятия по ПТМ.

В здании Учреждения имеется 1 пожарный кран, огнетушителей 7 шт.

Также в здании предусмотрен 1 эвакуационный выход, имеется план эвакуации.

Наличность первичных средств пожаротушения достаточна. Она включает в себя:

- огнетушители ОП-4 (порошковый огнетушитель, тушит все виды пожаров);

- инструменты (лопаты, багры, вёдра, песок).

В июле этого года в Управлении пенсионного фонда Российской Федерации в Вилуйском улусе прошла учебно-штабная тренировка по обеспечению первичных мер пожаротушения и эвакуации людей в случае возникновения пожара в административном здании. Основной целью данной тренировки была проверка действий администрации здания при пожаре.

По замыслу тренировки очаг возгорания находился на 1 этаже здания.

Человек, который первым заметил очаг возгорания, был выбран наугад работниками пожарной служб, и им по стечению обстоятельств оказалась я. Моя задача была громко кричать «пожар», так чтобы сотрудники со второго этажа это услышали, что собственно я и сделала. Охранники «вызвали 01» и выключили рычаг трансформатора. Все кто находились в здании, а это

клиенты и сотрудники, организованно вышли на улицу и построились на безопасном расстоянии от здания.

Подводя итоги проверки были выявлены следующие нарушения:

- загроможденные проходы;
- отсутствие у сотрудников под рукой противогазов.

Таким образом, в Управлении пенсионного фонда Российской Федерации в Вилуйском улусе существует ряд недостатков в организации пожарной безопасности, которые следует устранить.

#### **Использованные источники:**

1. Вводный инструктаж по охране труда ГУ УПФ РФ в Вилуйском улусе (районе) РС (Я) от 01.02.12.
2. Инструктаж о мерах пожарной безопасности и действиях при пожаре на объектах ГУ УПФ РФ в Вилуйском улусе (районе) РС (Я) от 01.11.11.
3. Федеральный закон № 69-ФЗ «О пожарной безопасности».

*Кириллов В.Н., доктор экономических наук  
профессор*

*кафедра мировой экономики*

*ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»*

*Россия, г. Москва*

### **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОПЫТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ни одна страна, независимо от ее размера и уровня научно-технического развития, не может обойтись без использования зарубежных технологий, поскольку в условиях глобализации мировой экономики проведение в отдельно взятой стране исследований по всем направлениям научно-технического прогресса экономически нецелесообразно и невозможно. Для современной России зарубежные технологии имеют особо важное значение. В силу серьезного отставания отечественных разработок по многим направлениям НТП без их закупок нельзя обеспечить ни оживления инновационной деятельности в стране, ни ликвидации отставания в основных отраслях ее экономики. По расчетам специалистов Института народнохозяйственного прогнозирования, в ближайшие годы для модернизации российской экономики придется завозить из-за рубежа до 60% необходимых для этого технологий.

Ввоз зарубежных технологий в сравнении с отечественными разработками имеет свои плюсы и минусы. Его несомненным достоинством является экономия времени. Действительно, приобретая зарубежную технологию, отечественные предприятия могут за относительно короткий срок освоить производство новой продукции, поднять свою конкурентоспособность и выйти на новые рынки сбыта.

Страна, таким образом, получает возможность гораздо раньше начать реорганизацию своей экономики и внешней торговли, что дает ей шанс

развиваться ускоренными темпами. Реализация же стратегии технологического "догона" на основе отечественных разработок, с их 5-10-летним отставанием по многим направлениям НТП, не может обеспечить существенный вклад в рост российского ВВП.

Покупка технологии имеет еще одно преимущество - значительное сокращение затрат на НИОКР при достижении идентичных результатов. Так, по имеющимся оценкам, каждый доллар, расходуемый на импорт иностранных лицензий, по эффекту эквивалентен в США 6 долларам, а в Японии - 16 долларам, инвестируемым на НИОКР.

В пользу использования импортных технологий при модернизации российской экономики говорят и другие факты. К примеру, известно, что создание одного современного фармацевтического препарата обходится примерно в 0,5 млрд. долл. и занимает 5 лет.

Отсюда разработка только группы из 20-30 препаратов для обеспечения минимально разумной номенклатуры средней фармацевтической компании потребует не менее 2-3 млрд долл. в год затрат на НИОКР, при годовом обороте всей российской фармацевтической промышленности, оцениваемом примерно в 4 млрд долл. Программа "догона" за счет собственных разработок по другим перспективным направлениям НТР также требуют расходов на НИОКР в течение ближайших 5-10 лет, сопоставимых с оборотом соответствующих российских отраслей промышленности. Не свободна подобная стратегия и от ряда рисков: недоведение разработок до желаемого результата вследствие недостаточной квалификации исполнителей и отсутствия опыта работы в прикладной сфере; невостребованность результатов к сроку окончания разработок в связи с изменением конъюнктуры мирового рынка. Данный фактор риска особенно велик ввиду слабой встроенности российских предприятий в глобальный высокотехнологический бизнес и отсутствия опыта коммерческих работ в отечественном секторе исследований и разработок.

Вместе с тем, необходимо отметить, что Россия, как любая другая крупная страна с высоким потенциалом образования и фундаментальных исследований, не должна полагаться исключительно на использование импортных технологий, поскольку подобная стратегия может привести к дальнейшему упадку отечественной науки, понижению её креативного потенциала, активизации процесса утечки мозгов, ухудшению качества человеческого потенциала и, как следствие, создать серьезные угрозы ее экономической безопасности и обороноспособности. Однако самое опасное состоит в том, что отказываясь от создания собственной инновационной системы, страна лишает себя важного механизма саморазвития и совершенствования.

В свете вышесказанного представляется, что эффективность инновационной и технологической политики России во многом будет определяться тем, насколько органично в ней будет сочетаться масштабный

ввоз зарубежных технологий с активной поддержкой отечественной науки. Правильность подобной политики подтверждает в частности опыт других государств с отсталой прежде экономикой (Япония, страны Юго-восточной Азии), сумевших в исторически короткие сроки совершить подлинный скачок в своем развитии, достигнув технологического и экономического уровня передовых держав.

Мировой рынок технологий многообразен. Он включает в себя технологии как в овеществленной форме (оборудование, инструменты, приборы, материалы и др.), так и неовеществленной (техническая документация, знания, опыт, услуги и др. в виде лицензий, ноу-хау и пр.). Существует также целая система способов передачи технологий, однако основным каналом, позволяющим различным по уровню развития странам приобщаться к мировому научно-техническому опыту, выступает торговля.

Учитывая разнообразие обращающихся на международных рынках технологий и наличие многочисленных каналов их трансферта, существенное значение имеет проблема правильного выбора технологии, а также форм и условий ее приобретения, поскольку в современном глобализирующемся мире это может предопределить судьбу предприятия, его процветание или крах. В принципе целесообразно ориентироваться на новейшие технологии, поскольку обладание ими дает возможность в течение определенного времени на вполне законных основаниях получать сверхприбыль от ее использования. В то же время нельзя не учитывать реальную готовность предприятия и его персонала к освоению данного нововведения.

Исключительно важно также, чтобы приобретаемая технология соответствовала размерам предприятия, его положению на рынке, а также тем целям, которые оно преследует, закупаая этот продукт. Возьмем, к примеру, технологию, основанную на радикальных или базовых инновациях, когда рынку предлагается качественно новый товар, практически не имеющий аналогов. Такой продукт способен революционизировать экономику, создавая новую отрасль и рынок, поэтому его разработки могут быть востребованы лишь крупными промышленными компаниями. Но если новая технология предназначена исключительно для совершенствования производства, то ее покупателям может стать предприятие не крупного, а среднего бизнеса. Целью этого приобретения будет достижение конкурентного преимущества, а не создание нового рынка и его монополизация, так как такая компания не имеет для этого ни финансовых, ни технологических ресурсов.

Еще одно условие успешной работы на рынке технологий: уровень развития приобретаемого научно-технического достижения должен соответствовать форме его трансферта. Так, формой трансферта молодой технологии на момент ее разработки, т.е. в начале ее жизненного цикла, может стать приобретение наиболее полного пакета прав на объекты

интеллектуальной собственности в виде патента или исключительной лицензии, а также стратегический альянс в сфере выполнения совместных НИР. На стадии развития технологии и наращивания объемов ее распространения формами трансферта становятся информационная диффузия, движение интеллектуального (человеческого) капитала, а также создание совместных предприятий, где со стороны носителя технологии в уставной капитал вносится право на объекты интеллектуальной собственности - патенты, лицензии, конструкторско-технологическая документация. По мере дальнейшего развития технологии, на стадии ее зрелости, когда стандартизуется выпускаемый на ее базе продукт, в трансферте наступает очередь инжиниринговых услуг и прямых инвестиций в виде ноу-хау, оборудования и квалификации персонала. Механизмы трансферта "зрелой" технологии чаще всего проявляются в таких формах, как соглашения на условиях "ВОТ - "building operate - transmit", т.е. "строительство эксплуатация - передача", "под ключ", "рынок в руки" (с обеспечением сбыта продукции), а также "под готовую продукцию" (приобретение предприятия только после начала производства продукции), которые представляют собой способы передачи "готового" бизнеса. Условия, "ВОГ и "рынок в руки" применяются, главным образом, в капиталоемких инвестиционных проектах (например, в энергетике), а наиболее популярной формой соглашений остается передача "под ключ".

Все эти моменты необходимо учитывать при разработке стратегии поведения на рынке технологий. Так, намереваясь осваивать молодую технологию и ведя переговоры о переуступке прав на нее, что вполне закономерно на этой стадии развития технологии), приобретатель не вправе требовать от контрагента каких-либо дополнительных условий, включаемых, к примеру, в соглашения типа "под готовую продукцию" или "рынок в руки", когда к пакету документов при передаче технологии прилагается пакет заявок от потенциальных покупателей будущей продукции.

Все виды технологий и формы их трансферта имеют свои плюсы и минусы. Наиболее простым и надежным способом импорта технологий, безусловно, является заключение соглашения об импорте комплектного оборудования на условиях "под ключ" (поставка технологического оборудования, его установка, передача навыков обслуживания и определенных управленческих знаний). Подобная форма позволяет значительно ускорить освоение новых товаров и ликвидацию технологического отставания в отдельных отраслях экономики, она лишена экономических и технологических рисков, свойственных другим способам трансферта технологий, но, с другой стороны, заметно увеличивает валютные затраты. Кроме того импорт комплектного оборудования, строительство заводов "под ключ" не всегда позволяют создавать на их базе последующие поколения новой техники, так как при таких закупках, как правило, не передаются права на использование заложенных в них



изобретений и секретов производства. Анализ географии заключения соглашений "под ключ" показывает, что чем выше технологический уровень страны, тем реже она прибегает к подобной форме импорта технологий. России, как представляется, с ее огромным потенциалом неиспользованных мощностей в машиностроении целесообразно прибегать к такой форме импорта технологий в тех случаях, когда речь идет о создании совершенно новых производств.

Импорт некомплектного технологического оборудования в гораздо большей степени отвечает экономическим и технологическим условиям нашей страны. Сохраняя такое важное преимущество импорта технологий, как экономия времени, эта форма в то же время гораздо менее затратна. Она позволяет, в частности, путем замены отдельного узла или рабочего механизма добиться значительной модификации всей технологической линии, повысить ее производительность и получить весомый экономический эффект. Кроме того такая форма облегчает загрузку мощностей нашей машиностроительной промышленности.

Импорт технологий в "чистом" виде, прежде всего в форме патентов, лицензий и ноу-хау, имеет ряд преимуществ по сравнению с импортом "овеществленной" технологии. Приобретение лицензий, во-первых, требует значительно меньших валютных расходов, чем закупка оборудования, а во-вторых, продукт, который производится на ее основе, может быть подвержен изменениям и усовершенствован, что обеспечивает товаропроизводителю значительные конкурентные преимущества. Происходит это потому, что лицензионные соглашения не только включают право покупателя на использование изобретения, но предусматривают также передачу ему знаний, технического опыта, секретов производства, необходимых для практического освоения лицензий. Все это приводит к тому, что у покупателя лицензии появляется возможность проводить собственные исследования, отталкиваясь от уровня закупаемых научных и технологических достижений, и ликвидировать свое отставание на отдельных направлениях НТП.

Особенно экономически эффективно приобретение лицензий, не внедренных их создателями в производство. При таких сделках продавцы технологии не становятся конкурентами для её покупателей, в результате чего снимаются многочисленные экономические и юридические проблемы, нередко возникающие при заключении и выполнении лицензионных соглашений. Особенно часто к подобной практике прибегают фирмы США. Стремятся приобретать технологические новшества на дорыночной стадии (в расчете опередить конкурентов в скорости их запуска в производство) фирмы и других стран. Необходимо помнить, однако, что доработка и доведение технологий до стадий, когда становится возможным тиражирование продукта, обеспечивающее получение дополнительного дохода, требует значительных вложений капитала (финансового и интеллектуального), что под силу, конечно, только крупным компаниям.

Кроме того, таким сделкам должна предшествовать значительная маркетинговая работа по выявлению потенциальных рынков сбыта готового продукта.

Впрочем, в современном бизнесе реализация лицензий гораздо чаще идет по другому сценарию, когда перспективные технологии в период от создания до зрелости, т.е. на период около 5 лет, обычно удерживаются внутри корпорации, где они созданы, и только затем передаются в собственные филиалы при ограничении доступа к ним "чужих" фирм (например, доля продаж технологий своим филиалам в США составляет 75-80%). Таким образом, независимая компания может приобрести подобную технологию только спустя десятилетие после ее создания.

В общем импорте технологий развитыми странами лицензии занимают главное место. Известно, что именно за счет лицензий и ноу-хау Япония, Южная Корея, другие страны Юго-Восточной и Восточной Азии преодолели свое экономическое и технологическое отставание от развитых стран. Но и резко подняв свой технологический потенциал, эти страны продолжают активно закупать иностранные лицензии. Так, согласно экспертным оценкам, в Японии объем производства на основе иностранных лицензий достигает в настоящее время 30%.

Анализ рынка технических новинок свидетельствует о том, что в эффективно развивающихся экономиках в структуре импорта "чистых" технологий характерно преобладание патентов и лицензий (т.е. новых наукоемких технологий), а в структуре экспорта - наоборот, доминирование инжиниринговых услуг (сбыт зрелых технологий). Обратное соотношение говорит о слабой эффективности импорта технологий в эту страну. Следует отметить, сегодня научно-техническая политика компаний развитых стран ориентируется не столько на сам акт применения новых технологий, сколько на своевременность их использования.

Несмотря на заметное отставание России по ряду перспективных направлений НТП, возможности привлечения зарубежных технологий для ускорения процессов модернизации и повышения конкурентоспособности отечественной экономики пока используются крайне слабо. По данным Всемирного Экономического Форума, в 2003 г. Россия занимала 52 место среди 56 стран (не входящих в число базовых технологически - инновационных) по восприимчивости к зарубежным технологиям. Общая стоимость импортируемых нашей страной в этом году технологий (в "чистом" и овеществленном виде) не превысила, по оценочным данным, 5 млрд. долл., что составляет около 5% всего российского импорта товаров и услуг. В качестве сравнения можно отметить, что США, лидирующая в технологическом развитии страна, являющаяся крупнейшим производителем и экспортером технологий, закупает за границей новейших технологий на сумму около 200 млрд. долл.

Невелики объемы ввоза в Россию как "чистых" технологий, так и в овеществленном виде. Так, объемы импорта в страну прогрессивных видов

оборудования и материалов могут быть оценены в 2003 г. в 3,5 млрд. долл. Импорт же "чистой" (неовещественной) технологии составил в этом году, согласно официальной статистике, всего 1,2 млрд. долл. При этом обращает на себя внимание тот факт, что среди "чистых" технологий в основном приобретаются инжиниринговые услуги (49% объема закупок) и товарные знаки (16,1%), т.е. более простые виды зарубежного опыта и, что более важно, связанные со "зрелыми" технологиями, прибыльность которых уже невелика. В тоже время доля закупок патентов, лицензий, ноу-хау, связанных обычно с освоением новых процессов и видов продукции, составляет всего 8%.

Многokратное отставание импорта лицензий от закупок за рубежом инжиниринговых услуг и готового оборудования свидетельствует о том, что главным мотивом отечественного предпринимателя при импорте иностранных технологий является экономия времени. С другой стороны, это говорит об отсутствии в нашей стране опыта и соответствующих структур, которые могли бы обеспечить доведение идеи, сформулированной в лицензии, до готового продукта в виде материала, оборудования или процесса. Таким образом, выбор не самого эффективного (по международным меркам) способа заимствования зарубежных технологических достижений объясняется объективными обстоятельствами - неразвитостью национальной инновационной системы.

Малые объемы ввоза технологий в Россию - следствие прежде всего их низкой востребованности со стороны большинства российских предприятий, которые в условиях слабого развития конкуренции на внутреннем рынке не испытывают органичной потребности в систематическом обновлении выпускаемой продукции и используемого оборудования. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат, а также отсутствие в стране надежных предпосылок для инновационного развития также отрицательно сказываются на объемах ввоза в страну зарубежных технологий.

В свете вышесказанного любое улучшение общего состояния инвестиционной среды в России [усиление защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной, укрепление судебной системы и контрактного права; активизация борьбы с коррупцией, расширение возможностей получения долгосрочных кредитов, снижение процентной ставки и т.п.), безусловно, должно благоприятно отразиться на объемах закупок зарубежных технологий. Особое место в ряду мер, реализация которых может привести к улучшению инвестиционного климата в стране, занимает возврат инвестиционной льготы. Ее отмена с одновременным снижением ставки налога на прибыль благоприятно отразилась на состоянии, прежде всего тех предприятий, которые не спешат с модернизацией своей технологической базы и не осуществляют серьезных инвестиций. Предприятия же, которые вкладывают значительные средства в перестройку и обновление своей производственной базы, оказались в проигрыше, что, кстати, уже отрицательно отразилось на темпах роста капиталовложений в

стране.

Импорт технологий в Россию может заметно возрасти также, если у отечественных предпринимателей появятся серьезные стимулы для инновационной деятельности. Как показано в предыдущих разделах, пока подобных стимулов крайне мало, и они не оказывают решающего воздействия на поведение предприятий и инвесторов.

Для усиления заинтересованности отечественных предпринимателей в использовании зарубежных технологий их импорт, очевидно, должен быть максимально облегчен. В отдельных случаях он заслуживает также государственной поддержки. Однако, при этом ни в коем случае не должен пострадать ни отечественный сектор исследований и разработок, ни технологическая безопасность страны в целом. В связи с этим система мер по поощрению импорта зарубежных технологий должна быть частью общей научно-технической стратегии страны, разработанной с максимальным учетом мнений, как пользователей, так и создателей технологий. В этом документе, на основе анализа имеющихся у отечественных разработчиков заделов и общих перспектив НТП в мире должны быть определены, с одной стороны, приоритетные для разработок в России технологии, а с другой, технологии, ввоз которых в нашу страну должен стимулироваться. Разумеется, и в тот, и в другой список должны войти наиболее перспективные технологии, на основе которых и будет происходить реструктуризация отечественной экономики и внешней торговли. Известен ряд условий, которым должны соответствовать подобные технологии: они должны обладать высокой научной и инновационной емкостью, широким выходом на мировые рынки, а также быть мало энерго- и материалоемкими, иметь универсальное применение в народном хозяйстве, обеспечивать переход к новым экономическим укладам. При этом речь не должна обязательно идти об уникальных технологиях, но в любом случае эти технологии (оборудование, процессы) должны способствовать снижению издержек производства, повышению производительности труда и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Резюмируя, можно сказать, что данная стратегия должна способствовать разумной интеграции страны в мирохозяйственную систему и нахождению адекватной ее научно-техническому потенциалу "экономической ниши" на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг.

В рамках этой стратегии должна быть разработана также система сравнительного анализа уровней развития отечественных и зарубежных научных разработок. Целесообразно также рассмотреть вопрос о создании в России специального органа, ответственного за регулирование притока технологий (в составе МЭРТ или в виде независимого агентства). Его учреждение помогло бы исключить проникновение неперспективных и устаревших технологий на российский рынок. Функцией этого органа могла бы также стать координация закупок иностранных технологий, с тем, чтобы

обеспечить их применение не только на фирме-покупателе, но и на других предприятиях. Подобная координация особенно желательна при реализации проектов, в финансировании которых принимает участие государство.

Предполагается, что новый орган будет работать в тесном контакте с Роспатентом, главной функцией которого останется выявление новизны в отечественных и зарубежных технологиях. Однако, его деятельность должна быть резко активизирована, а главное, его информационные услуги стать легко доступными для предпринимателей. Последнее исключительно важно, учитывая многообразие закупаемых технологий (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, программы для ЭВМ, базы данных, разрозненное и комплектное оборудование), а также трудности их качественной и стоимостной оценки.

Сотрудничество с Роспатентом позволит избежать ряда ошибок, которые иногда присутствуют при импорте зарубежных технологий в Россию. К примеру, распространенная ошибка российских предприятий при заключении лицензионных соглашений состоит в том, что при этом порой не учитываются такие вопросы, как наличие правовой охраны предмета лицензии, обеспечение патентной чистоты выпускаемых товаров, условия выпуска товаров после окончания действия лицензионного соглашения и т.п.

Учитывая важность скорейшего перевода России на инновационный путь развития и слабость собственной технологической базы, правительство, очевидно, должно разработать некую систему стимулов импорта зарубежных технологий. Первым шагом в этом направлении должно, по нашему мнению, стать придание регулирующих функций российскому таможенному тарифу. Действующий в настоящее время у нас импортный тариф не выполняет в должной мере ни защитных, ни стимулирующих функций. Так, разница между ставками на готовые изделия и на сырье составляет в нем всего 5%. В то время как в развитых странах она равна не менее 10-15%. Более того, наблюдаются в нем и курьезные случаи, когда ставки на комплектующие выше ставок на готовые изделия.

Начиная с 2001 г. правительство проводит определенную работу по снижению импортных пошлин на отдельные виды технологического оборудования. В настоящее время пошлины на них составляют от 5 до 15%. К сожалению, пока эта мера затрагивала в основном стандартное оборудование и почти не касалась прогрессивных видов техники.

Серьезный шаг в сторону облегчения ввоза в Россию прогрессивного технологического оборудования предпринят лишь в 2005 г. Согласно решению правительства, с сентября этого года понижаются до 5-10% импортные пошлины на высокотехнологическое оборудование, не производимое в стране [компьютеры, оргтехника, некоторые виды реактивных двигателей и пр.] Более того, в перспективе они будут полностью отменены. Одновременно будут повышены пошлины [до 15 - 20%] на ввоз оборудования, аналоги которого производятся в России



[швейные машины, холодильники и т.п.). Таким образом импортный тариф России начинает постепенно приобретать некоторые черты тарифов развитых стран.

Несмотря на эти послабления сохраняется еще немало барьеров, ограничивающих возможности эффективного использования иностранных технологий для развития инновационной деятельности. Одно из этих ограничений – высокий уровень НДС, взимаемого при импорте технологического оборудования [18 - 20%]. От этого налога в настоящее время освобождены лишь не производящегося в стране материалы, оборудование и приборы, для научно-исследовательских целей, а также патенты, лицензии и ноу-хау (приобретаемые без участия посредников). По нашему мнению, учитывая важность импорта прогрессивных технологий, правительству стоило бы рассмотреть вопрос о возможности снижения или даже отмены НДС на ввоз высокотехнологичного оборудования. Потери бюджета, в случае положительного решения вопроса, были бы, очевидно, с лихвой окуплены активизацией инновационной деятельности в стране. Стоит напомнить, что правительство уже принимало на этот счет постановление (ПП РФ N 806 от 18.10.00), но его положения до сих пор не реализованы.

Одним из главных препятствий на пути импорта зарубежных технологий является нехватка оборотных средств у большинства российских предприятий. В сравнительно благоприятном положении в этом плане находятся лишь топливная, металлургическая, пищевая промышленность и сфера связи. В большинстве же отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе в машиностроении, химической, легкой промышленности финансовое положение большинства предприятий крайне сложно, и для того чтобы закупать оборудование (не важно, отечественное или импортное), им приходится обращаться за кредитами. Проблема, однако, заключается в том, что кредитование инновационных проектов предполагает вложение средств на длительные сроки и связано с определенными рисками. В связи с этим российские банки, как правило, с большой неохотой предоставляют кредиты на указанные цели. Особые сложности возникают при закупках лицензий и ноу-хау, поскольку в этих случаях удлиняется срок кредита и возникают дополнительные риски: сумеют ли покупатели довести идею до готового продукта или процесса, не изменится ли, пока задумку будут доводить "до ума", конъюнктура в стране и в мире, и главное, найдется ли покупатель на готовый продукт.

Необходимо, следовательно, развернуть российские банки в сторону нужд импортеров зарубежного оборудования и технологий. Как представляется, в качестве первого шага необходимо внести определенные изменения в банковское законодательство, дающие право формировать фонды рискованного финансирования. Государство, со своей стороны, также могло бы поддержать те банки, которые выдают долгосрочные кредиты на инновационные цели. Форматами такой поддержки могли бы стать

субсидирование процентной ставки по соответствующим кредитам и государственные гарантии, способствующие улучшению условий кредитования и снижению кредитных рисков. Впрочем, государство в состоянии поддержать инновационную деятельность и напрямую, предоставляя льготные кредиты импортерам перспективных зарубежных технологий либо субсидируя закупки критических технологий по отдельным инновационным проектам. Расширению доступа к перспективным технологиям могло бы способствовать также введение системы страхования их импортеров от коммерческих рисков, и в первую очередь от наиболее опасного из них - риска банкротства зарубежного поставщика. Это особенно актуально для предприятий, осуществляющих ввоз технологий на условиях предоплаты, доля которой в расчетах составляет около 35%.

В условиях сохраняющегося недостатка оборотных средств у значительной части российских предприятий эффективным способом облегчения ввоза в страну высокотехнологичных машин и оборудования мог бы стать финансовый лизинг, в том числе и международный. В пользу этого подхода говорит, в частности, и то, что объектом внимания лизинговых компаний чаще всего является высокотехнологичное оборудование. В разрабатываемых концепциях экономической политики лизинг рассматривается как основное средство развития ряда отраслей: телекоммуникаций, автотранспорта, авиации, сельского хозяйства. В принципе возможна и такая форма лизинга: государство импортирует капиталоемкое оборудование (авиатехника, суда, сельхозтехника), а затем передает их в аренду эксплуатирующим предприятиям.

Ускорение амортизации также может стать достаточно действенным способом увеличения импорта прогрессивной техники. Наконец, следует упомянуть о таком косвенном методе "стимулирования" импорта передовых технологий, как установление при разработке новых технических регламентов (к примеру, в области норм экологической, радиационной, санитарной и иных видов безопасности) более высоких требований, стимулирующих внедрение новых технологий и оборудования.

Импорт - не единственный канал поступления зарубежных технологий в Россию. По мере углубления интеграции нашей страны в мировую экономику будет возрастать значение таких форм их трансферта, как инвестиционное сотрудничество, совместные исследования, обмен технологиями и др.

#### **Использованные источники:**

1. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2015. – 346 с.
2. Кириллов В.Н. Проблема совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы национальной инновационной системы России // В сб.: Актуальные научные вопросы и современные образовательные технологии сборник научных трудов по материалам Международной

научно-практической конференции 28 июня 2013 г.: в 7 ч. Тамбов, 2013. С. 81-83.

3. Кириллов В.Н. Инновационная деятельность как объект государственной экономической политики // *Наукоемкие технологии*. 2013. Т. 14. № 10. С. 71-82.

4. *Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина.* – М. Кнорус, 2011. – 688 с.

*Кириллова М.А.  
студент 4-го курса  
Калита М.А.  
студент 4-го курса  
Кукина С.Д., к.э.н.  
доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса  
Россия, г.о. Тольятти*

## **НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ**

*Аннотация: в современных условиях динамично-развивающейся рыночной среды важное значение для предприятий торговли принимает автоматизация процесса обслуживания и продажи товаров потребителям. В настоящей статье раскрывается сущность научно-технического прогресса, а также его влияние на развитие торговли и торговых предприятий.*

*Ключевые слова: научно-технический прогресс, торговля, автоматизация, магазин.*

## **SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROGRESS AND ITS IMPACT ON TRADE**

*Abstract: In modern conditions of rapidly-evolving market environment essential for trade takes process automation services and the sale of goods to consumers. This article reveals the essence of scientific and technological progress and its impact on the development of trade and commercial enterprises.*

*Keywords: scientific and technological progress, trade, automation, shop.*

Научно-технический прогресс (НТП) представляет собой процесс, включающий в себя основные исследования, построенные на прикладных изысканиях, технологические и конструкторские проекты, разработка новых образцов техники, ее производство и широкое внедрение на предприятиях. На рис.1 представлены понятия НТП.

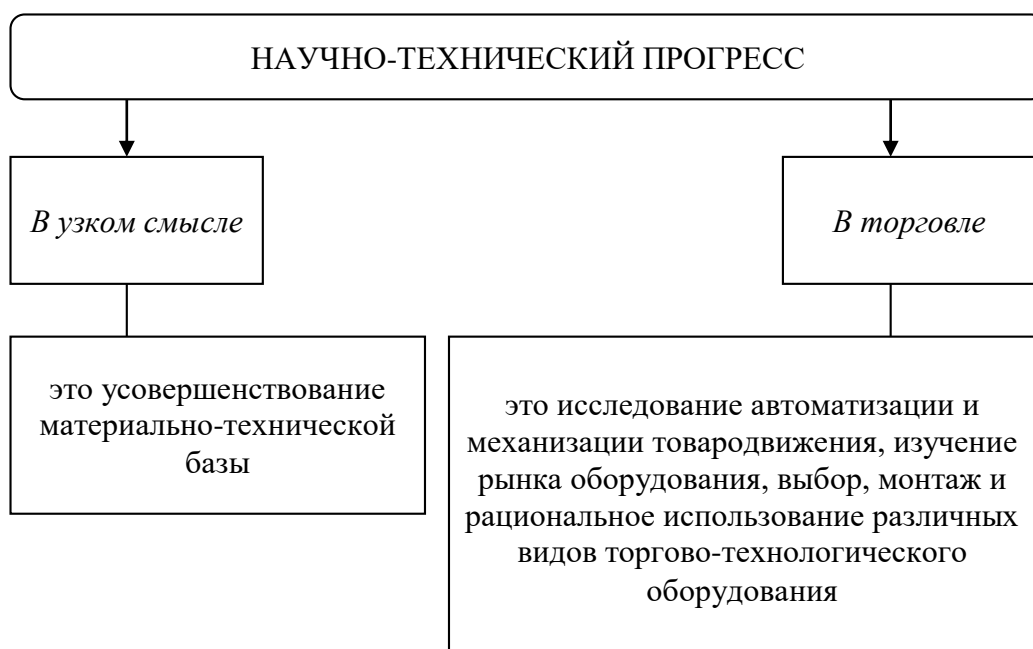


Рис.1. Понятия научно-технического прогресса

Основополагающей причиной развития экономики является научно-технический прогресс, подразумевающий процесс непрерывного усовершенствования инструментов и способов организации труда, создания новых видов техники и технологий. НТП также включает в себя развитие научных знаний во всех сферах жизнедеятельности.

Научно-технические достижения в сфере товарного обращения приводят к повышению товарооборота, созданию условий усовершенствования техники и технологии, автоматизации и механизации процессов торговли, эффективному использованию транспортных средств, складских и торговых помещений.

Общественное значение научно-технического прогресса подразумевает улучшение условий труда, сокращение трудоемких работ, уменьшение травм на производстве, увеличение привлекательности и перспективности торговой профессии.

Торговля – это купля-продажа и обмен товаров, а также обслуживание покупателей, хранение и подготовка товаров к продаже, и их доставка.

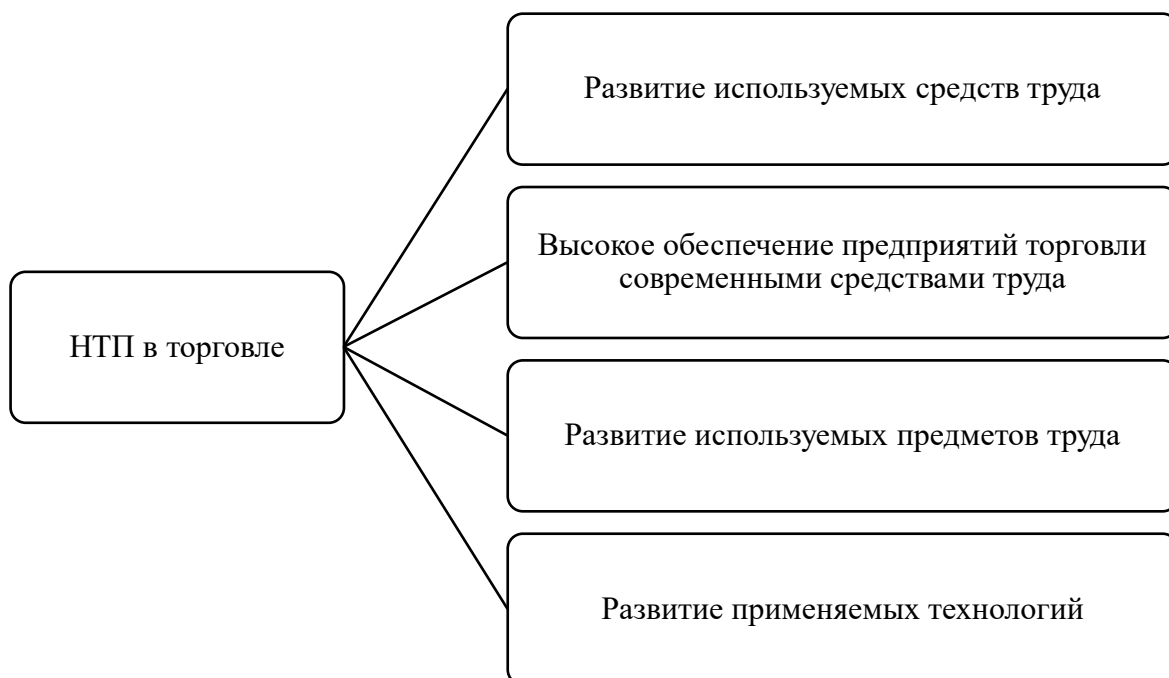


Рис.2. Научно-технический прогресс в торговле

Использование достижений научно-технического прогресса в сфере товарного обращения приводит к важному изменению содержания и характера труда работников торговли, их профессионального состава. Повышаются требования к специалистам, которые могут работать в условиях научно-технических технологий, современных систем передачи и переработки коммерческой, исполнительской и распорядительской информации.

Одной из самых медленно растущих отраслей по уровню механизации труда является торговля. Складские и погрузочно-разгрузочные работы, которые привлекают огромное количество работников, простои транспорта и выполнение вручную почти всех операций на предприятии приводят к огромным затратам.

С нашей точки зрения, важнейшими направлениями научно-технического прогресса в торговле являются (рис. 3):





Рис.3. Направления научно-технического прогресса в торговле

Вследствие этого первоочередная задача научно-технического прогресса состоит в оснащении складов, магазинов, оптовых баз современными средствами для складирования, погрузочно-разгрузочных операций, транспортировки и других технологических процессов с грузами. Магазины должны быть оснащены оборудованием для фасовки и измерения веса товаров, современными машинами вакуумной упаковки и линиями для нарезки продовольственных товаров. На складские помещения магазинов должны быть внедрены системы машин и оборудования, предназначенные для разгрузки транспортных средств, внутримагазинного и внутрискладского перемещения товаров и т.д.

Обширное применение контейнерных и пакетных систем переработки грузовых потоков торговли дает возможность индустриализировать транспортировку товаров и обеспечить эффективную систему товароснабжения розничной торговой сети. Это также позволяет сократить затраты ручного труда на погрузочно-разгрузочных работах, увеличивается эффективность использования транспортных средств, складских и торговых помещений, снижаются товарные потери и затраты на упаковку товаров.

Прогрессивные технологии в сфере торгового обслуживания должны

быть основаны на широком применении удобных и современных для покупателей способов продажи товаров.

Главными факторами ускорения процесса обслуживания покупателей и продажи товаров является автоматизация контрольно-кассовых операций на базе современного высокотехнологичного электронного кассового оборудования и внедрение использования пластиковых карт в магазине. Это не только упростит расчётно-кассовые операции, но и позволит обеспечить систематическую работу по усовершенствованию маркетинговой деятельности предприятия, а также вести постоянную клиентскую базу анализировать динамику покупок и, соответственно, спроса на реализуемые товары.

Резюмируя, следует отметить, что применение достижений научно-технического прогресса в торговле направлено на автоматизацию процесса приёма, фасовки, хранения и продажи товаров конечным потребителям.

#### **Использованные источники:**

1. Лобачева Е.Н. Научно-технический прогресс [Текст] : учеб. пособие / Е.Н. Лобачева – М.: Экзамен, 2004. – 192 с.
2. Сергеев И.В. Научно-технический прогресс и экономика [Текст] : учеб. пособие / И.В.Сергеев, И.И.Веретенникова, А. Сергеев – М.: Проспект, 2005. – 160 с.

*Кириллова М.А.  
студент 4-го курса  
Смолина И.В.  
студент 4-го курса  
Соколова И.А., к.э.н.  
доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса  
Россия, г.о. Тольятти*

### **СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ РИСКОВ**

*Аннотация: в современных рыночных условиях для поддержания экономической стабильности деятельности предприятия важно оценивать и учитывать всевозможные риски предпринимательской деятельности. В статье рассматривается сущность коммерческих и маркетинговых рисков, их виды, причины возникновения.*

*Ключевые слова: риск, коммерция, предпринимательство, маркетинг.*

### **ESSENCE AND CLASSIFICATION COMMERCIAL AND MARKETING RISKS**

*Abstract: In the current market conditions to maintain the economic stability of the company, it is important to evaluate and take into account possible risks of entrepreneurial activity. In the article the essence of commercial and marketing risks, their types, the causes.*

*Key words: risk, commerce, entrepreneurship, marketing.*

Коммерческий риск является составной частью и разновидностью общего определения финансового риска, то есть это риск, связанный с финансовой деятельностью и чреватый финансовыми потерями. Он определяется экономистами как риск, являющийся неотъемлемой составляющей процесса операций по купле-продаже товаров и услуг. Любое соглашение, подразумевающее товарно-денежные отношения, несет в себе определенную часть коммерческого риска. Риск заключается в том, что из-за изменения конъюнктуры рынка или вследствие других факторов стоимость конкретных товаров и услуг может значительно меняться и в этом случае в убытке остается либо продавец, который продал товар по меньшей цене, либо покупатель, который переплатил за товар. Коммерческие риски порождаются различными причинами, основные из них представлены на рис. 1.

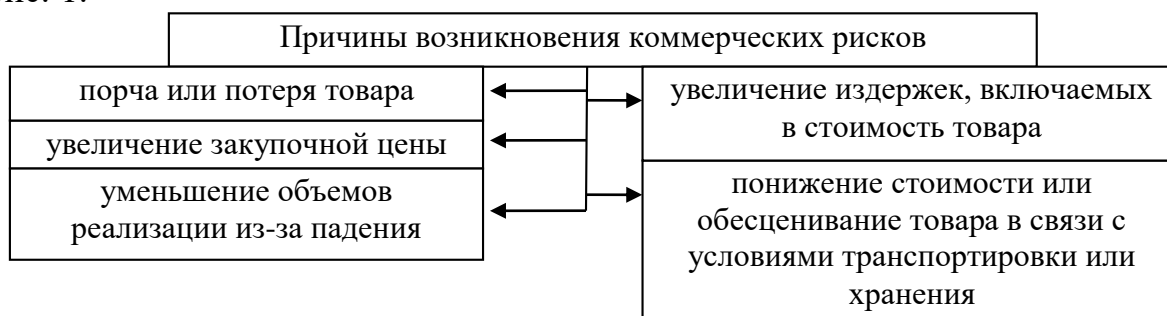


Рис. 1. Причины возникновения коммерческих рисков

Коммерческий риск – это способ ведения торговой деятельности в неопределенных условиях, при которых создается необходимость и возможность предотвращать неблагоприятные воздействия стохастических условий и получать в этих условиях коммерческий доход благодаря особым способностям предпринимателя.

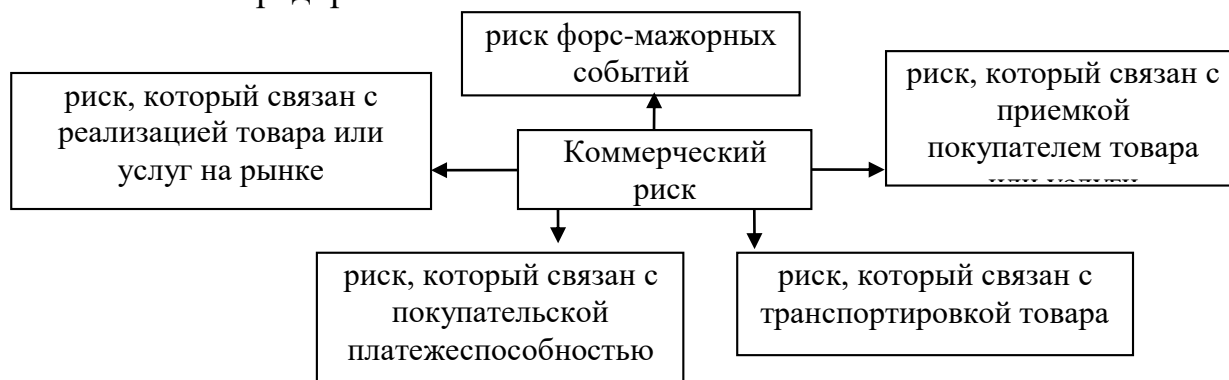


Рис. 2. Содержание коммерческого риска

Содержание коммерческого риска достаточно широко (рис. 2) и охватывает функции, которые представлены на рис. 3. Необходимо помнить, что коммерческие риски - это понятие экономическое, коммерческий риск поддается оценке, анализу и прогнозированию.

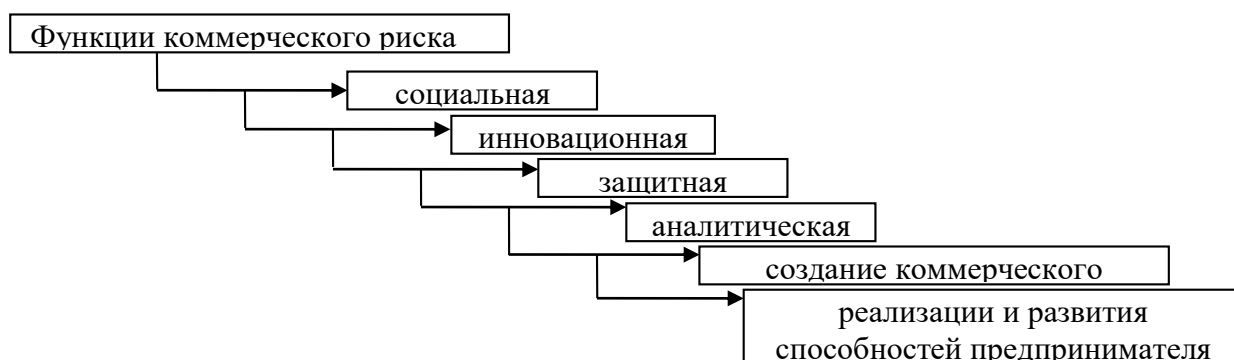


Рис. 3. Функции коммерческого риска

На практике применяются различные методы оценки рисков, суть которых состоит в анализе степени риска (допустимый риск, критический и катастрофический) и разработке мер по предотвращению рисков путем снижения их вероятности, а также подготовки к преодолению их возможных последствий. Методы снижения коммерческого риска представлены в таблице 1.

Таблица 1

Методы снижения коммерческого риска

Средства разрешения коммерческих рисков	Определение
Уклонение от риска	Простое избежание мероприятий, связанных с риском убытка. Уклонение от риска для предпринимателя часто означает отказ от получения прибыли.
Удержание риска	За риск отвечает инвестор, т.е. последствия на его ответственности.
Передача риска	Инвестор передает ответственность за риск кому-то другому. Например, передача риска происходит за счет страхования финансового риска.
Снижение степени риска	Уменьшение объема и вероятности убытка.

При выборе определенного средства разрешения коммерческого риска предпринимателю необходимо следовать следующим принципам:

- не стоит рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим из-за малого.

Для уменьшения риска обычно используют различные аналитические методы (экономико-математическое моделирование, метод математической статистики и другие). В результате проведения оценки риска разрабатываются мероприятия по его уменьшению. Классификация коммерческих рисков по структурному признаку представлена в табл.2.

## Классификация коммерческих рисков

Вид коммерческого риска	Описание риска
Имущественный	Риск, взаимосвязанный с вероятностью убытка имущества предпринимателя из-за халатности, диверсии, кражи, перенапряжения технической или технологической систем.
Производственный	Риск, взаимосвязан с возможностью невыполнения предприятием своих договорных обязательств с заказчиком, ошибки в ценовой политике, риски реализации товаров и услуг, риск банкротства.
Торговый	Риск, взаимосвязан с потерями по причине задержки платежей, недоставки товаров, отмена платежа в момент транспортировки товара.
Деловой	Данный вид риска связан с организационно-техническим потенциалом предприятия, устойчивостью финансового положения, эффективностью производственной и инновационной деятельности, сложностью выпускаемой продукции и другие.
Финансовый	Риск, взаимосвязан с возможностью убытков денежных средств (финансовых ресурсов).
Маркетинговый	Риск взаимосвязанный с вероятностью убытка из-за уменьшения конкурентоспособности продукции предприятия в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов с внешней средой приводит к появлению маркетинговых рисков, необходимость управления которыми определяет задачу выбора оптимальных управленческих решений с учетом вероятных последствий [4; 98].

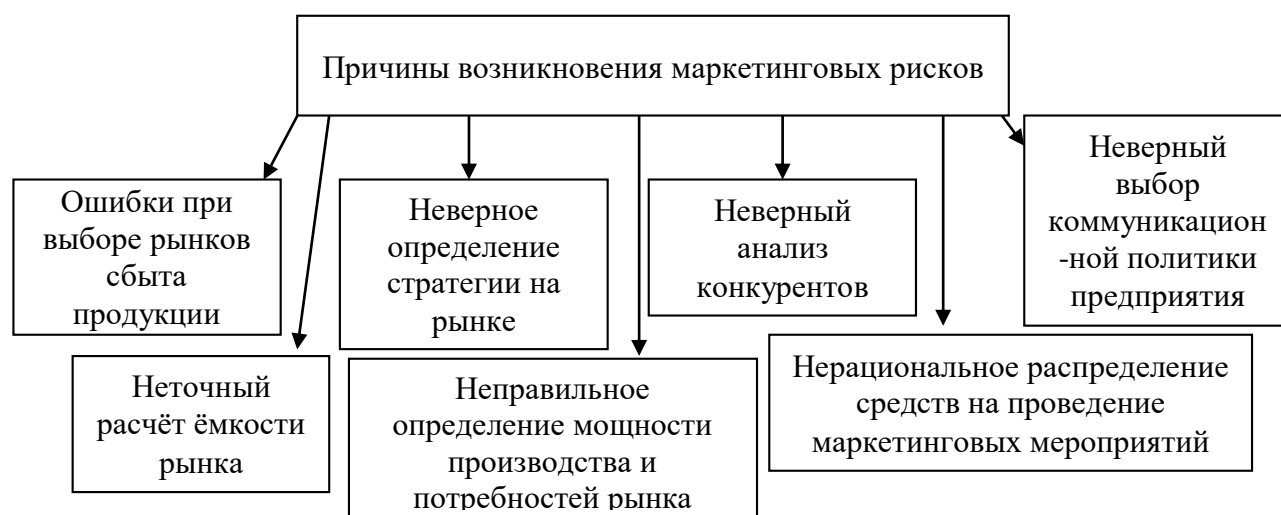


Рис. 4. Причины возникновения маркетинговых рисков.

Маркетинговый риск представляет собой опасность выбора ошибочной стратегии на рынке, а также недополучения прибыли в результате снижения объёма реализации или цены товара. На рис. 4 представлены основные причины возникновения маркетинговых рисков. Жесткая конкуренция вынуждает предприятия осуществлять сбор и



обработку информации, проводить маркетинговые исследования, таким образом, предотвращая возможные ошибки при совершении рискованных операций [4; 98].

Классификация маркетинговых рисков достаточно обширна. В целом, маркетинговые риски можно разделить на три большие группы: сбытовые риски, риски, связанные с взаимодействием предприятия с контрагентами и партнёрами и риски непредвиденной конкуренции. На рис. 5 представлена классификация маркетинговых рисков.



Рис. 5. Классификация маркетинговых рисков

Рассмотрим некоторые виды сбытовых маркетинговых рисков и причины их возникновения (табл.3).

Таблица 3

## Маркетинговые риски и причины их возникновения

Вид маркетингового риска	Причины возникновения
<p>Риски недостаточной сегментации рынков сбыта возникают вследствие неточной нацеленности предприятия-изготовителя выпускаемой продукции на определённые группы потребителей.</p>	<p>- новый товар может оказаться либо слишком высокого качества, либо слишком дорогим для одних потенциальных потребителей и недостаточно качественным для других</p>
	<p>- функциональное назначение нового товара может не соответствовать требованиям потенциальных потребителей</p>
	<p>- недостаточный учёт специфики рекламы и способов продвижения относительно разных групп потребителей, вследствие чего снижается эффективность маркетинговой деятельности предприятия</p>
<p>Риски ошибочного выбора целевого сегмента рынка</p>	<p>- товар предназначается для продажи в таких сегментах рынка, где необходимость в нём в сравнении с другими сегментами невелика или недостаточно осознанна</p>
	<p>- потенциальные потребители данного товара не имеют достаточного количества средств для того, чтобы покупать то количество, которое обеспечит эффективность производства</p>
	<p>- товар предназначен для реализации на тех сегментах рынка, на которых высока эластичность спроса и велика вероятность изменения покупательских предпочтений</p>
	<p>- предлагаемый на данном сегменте рынка товар относится к категории сравнительно дорогостоящих (автомобиль, недвижимость и т.д.), для покупки которых характерно использование заёмных средств, а потенциальные покупатели данного товара обычно не склонны к этому</p>
	<p>- причины, из-за которых предприятие не может выйти на планируемый уровень объема продаж заключаются в резких колебаниях в спросе на производимый предприятием товар</p>
<p>Риски ошибочного выбора стратегии продаж товара (являются следствием неопределенности при принятии управленческих решений)</p>	<p>- неверная расстановка приоритетов при создании системы реализации ассортимента товаров предприятия</p>
	<p>- ошибки при проведении анализа влияния на объёмы продаж приобретения предприятием специфических видов нематериальных активов (например, лицензий), приобретение которых может не оказать планируемого воздействия на увеличение объемов реализуемой продукции</p>
	<p>- ошибки при оценке как планируемого, так и фактического объёма сбыта товаров</p>
<p>Риск неправильной организации маркетинговых исследований и получения неадекватных</p>	<p>- неверное определение ёмкости рынка или целевого сегмента рынка</p>
	<p>- неопределённость в характере спроса на продукт,</p>

результатов при исследовании факторов, влияющих на стратегию предприятия	предлагаемый предприятием к реализации;
	- предложение товара, который предприятие планирует продавать, ее конкурентами
	- неопределенность при проведении прогнозирования условий равновесия на рынке, а также той доли рынка, которая остается для предприятия

Таким образом, стоит отметить, что негативные последствия от проявления маркетинговых рисков напрямую связаны с реализацией продукции, конкурентоспособностью, имиджем и репутацией предприятия и, как следствие, влияют на результативные показатели деятельности хозяйствующего субъекта. Именно поэтому неверная оценка возможных рисков может привести к серьёзным последствиям, как при реализации отдельной товарной группы, так и для всего предприятия в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Анисимов, Д. Г. Стратегия управления рисками на предприятиях сферы платных услуг населению [Текст] / Д. Г. Анисимов // Аудит и финансовый анализ. - 2015. - № 4. - С. 287-289. - Лит. в конце ст.
2. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве [Электронный ресурс] / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - 4-е изд., испр. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2013. - 481 с. - Библиогр.: с. 477-481 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=430664>.
3. Кочеткова А.И., Уткин Э.А. Бизнес-план. Оценка и страхование коммерческих рисков. – М., 2003. – 526 с.
4. Соколова, И.А. Маркетинговые риски на предприятиях сферы услуг [Текст] / И.А Соколова // Вестник СамГУПС. - № 6-2. – с. 98-102.
5. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман ; под ред. В. А. Швандара. - М. : ЮНИТИ, 2003. - 380 с. - Библиогр.: с. 379-380.

*Кирочкина О.В.*

*магистрант*

*Тюменский государственный университет*

*Россия, г. Тюмень*

## **СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ**

### **Аннотация:**

В статье рассматриваются вопросы по судебной защите прав и свобод человека и гражданина. Анализируются аспекты защиты прав и свободы человека : с одной стороны-заинтересованных объектов, обращающихся в суд за защитой, с другой стороны –судебные органы ,реализующие свои полномочия при отправлении правосудия.

**Ключевые слова:** судебная защита прав и свобод человека и гражданина, физические и юридические лица, участники общества.

Институт судебной защиты представляет собой важный элемент современной системы конституционных гарантий реализации прав и свобод человека и гражданина. В юридической литературе отсутствует универсальное определение понятия «судебная защита прав и свобод человека и гражданина». По нашему мнению, разработка такого понятия могла бы способствовать систематизации научных знаний о данной категории. Также это определение может быть полезным при дальнейшем изучении конституционно-правового содержания общественных отношений, возникающих по поводу нарушения прав и свобод человека и гражданина.

Представляется, что судебную защиту прав и свобод человека и гражданина необходимо рассматривать в двух аспектах: с точки зрения заинтересованных субъектов, обращающихся в суд за защитой, и с точки зрения судебных органов, реализующих свои полномочия при отправлении правосудия.

Анализируя данную категорию, выделим некоторые присущие ей черты.

Во-первых, судебная защита инициируется заинтересованными субъектами с целью защиты прав и свобод: любой деликт, будь он гражданско-, административно- или уголовно-правовым, всегда является проявлением конфликта субъектов соответствующих правоотношений. При этом лицо, чье право нарушено, обладает заинтересованностью в его восстановлении. Если инициатором судебного разбирательства является государственный орган, то речь может идти о защите прав неопределенного круга лиц, а также о реализации государственных полномочий в сфере охраны правопорядка.

Во-вторых, заинтересованными субъектами могут являться как физические, так и юридические лица и индивидуальные предприниматели.

В обоснование нашей позиции приведем следующий пример. В соответствии с частью 1 статьи 30 Конституции РФ каждый имеет право на объединение, включая право создавать профессиональные союзы для защиты своих интересов. Свобода деятельности общественных объединений гарантируется.

Профессиональный союз является юридическим лицом, создаваемым в форме общественного объединения. Это означает, что данная организация обладает правосубъектностью, что позволяет ей обращаться в судебные органы в соответствии с компетенцией, установленной статьей 23 Федерального закона от 12.01.1996 № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности».

Таким образом, профсоюзная организация, реализуя конституционное право на обращение в суд и выступая в суде, осуществляет судебную защиту трудовых прав работников. Это позволяет сделать вывод о том, что судебная защита прав и свобод человека и гражданина может быть реализована не только физическими, но и юридическими лицами.

Аналогичным образом можно подвергнуть анализу нормы

законодательства о коммерческих юридических лицах. Статья 34 Конституции Российской Федерации закрепляет право каждого на использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В силу норм гражданского законодательства о юридических лицах учредители и участники имеют обязательственные права в отношении имущества юридического лица. Таким образом, внесение имущества в уставный или складочный капитал юридического лица можно рассматривать как способ реализации конституционного права на осуществление предпринимательской деятельности, предусмотренного статьей 34 Конституции Российской Федерации. Более того, учредители и участники коммерческих организаций осуществляют комплекс корпоративных прав. В частности, частью 1 статьи 28 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» предусмотрено, что общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Какое-либо нарушение имущественных прав юридического лица непосредственно отражается на размере полученной им прибыли, а значит, и на доходах его участников. Иными словами, обращение юридического лица в арбитражный суд в связи с возникновением спора, вытекающего из экономических отношений, в какой-то степени коррелирует с защитой имущественных прав участников хозяйствующего субъекта. Безусловно, взаимозависимость этих двух процессов не лежит на поверхности, однако не вызывает сомнения тот факт, что защищенность прав участников напрямую зависит от защищенности прав юридического лица.

Таким образом, в широком смысле субъектом судебной защиты прав и свобод человека и гражданина может являться и юридическое лицо, если рассматривать последнее как объединение граждан в своих интересах с целью осуществления определенной не запрещенной законом деятельности. В данном случае защите подлежит конституционное право на осуществление предпринимательской деятельности, а также иные имущественные права субъектов такой деятельности.

В-третьих, судебная защита предполагает реализацию заинтересованными субъектами их процессуальных прав.

Судебная защита прав и свобод человека и гражданина может осуществляться только в форме реализации процессуальных прав, предусмотренных законом. Об этом свидетельствует статья 1 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, в соответствии с которой порядок уголовного судопроизводства на территории Российской Федерации устанавливается настоящим Кодексом, основанным на Конституции Российской Федерации<sup>1</sup>. В гражданском судопроизводстве есть аналогичная

---

<sup>1</sup> См.: Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ // Российская газета. 22.12.2001. № 249. Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.12.2015).



норма: порядок гражданского судопроизводства в федеральных судах общей юрисдикции определяется Конституцией Российской Федерации, Федеральным конституционным законом «О судебной системе Российской Федерации», настоящим Кодексом и принимаемыми в соответствии с ними другими федеральными законами, порядок гражданского судопроизводства у мирового судьи – также Федеральным законом «О мировых судьях в Российской Федерации». Аналогичное по своей сути положение содержится и в статье 1.1 Кодекса РФ об административных правонарушениях<sup>1</sup>. Следует отметить, что процессуальная форма защиты прав и свобод человека и гражданина берет свое начало из конституционного права, так как в Конституции Российской Федерации закреплены основные принципы правосудия и судостройства. О взаимосвязи процессуальных отраслей права и конституционного права свидетельствует и общность источников. Так, источником уголовно-процессуального права являются Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Конституция Российской Федерации, на которой Кодекс базируется.

В качестве основания для реализации заинтересованным лицом его процессуальных прав выступает конституционное право на судебную защиту, закрепленное в части 1 статьи 46 Конституции РФ. Субъективное конституционное и процессуальное право создает условия для свободы действий со знанием дела, с учетом личного и публичного интересов. В то же время данное право является государственной гарантией, благодаря которой лицо может обратиться в суд за защитой. Этому праву корреспондирует обязанность государства посредством осуществления судебной власти обеспечить эффективное восстановление нарушенных прав.

Еще одним признаком судебной защиты прав и свобод человека и гражданина является то, что она может осуществляться как альтернатива иным средствам правовой защиты.

Судебная защита может использоваться и в тех случаях, когда добиться восстановления нарушенного права можно и другими юрисдикционными способами. Так происходит, например, в ситуации с альтернативной подведомственностью дел, установленной Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях. Так, пунктом 3 части 1 статьи 30.1 КоАП РФ установлено, что постановление по делу об административном правонарушении, вынесенное должностным лицом, может быть обжаловано в вышестоящем органе, у вышестоящего должностного лица либо в районном суде по месту рассмотрения дела. Из абзаца 3 части 4 статьи 5 Федерального закона от 17.01.1992 № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» также следует, что гражданин вправе обжаловать решение об отказе в ознакомлении с материалами проверки у вышестоящего прокурора и (или) в суде.

---

<sup>1</sup> См.: Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Российская газета. 31.12.2001. № 256. Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 20.12.2015).

Таким образом, с учетом изложенных особенностей рассматриваемой категории, судебную защиту прав и свобод человека и гражданина можно определить как активную деятельность заинтересованных субъектов (физических или юридических лиц) по реализации своих процессуальных прав в пределах, установленных законодательством, в целях защиты, восстановления либо предупреждения нарушения гарантированных государством прав и свобод.

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях - 2001 г -195-ФЗ (в редакции - 2015 г)

*Киселева С.С.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Сармина Е. Ю.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Невежин В. П., к.техн.н.  
научный руководитель, профессор  
кафедра «Системный анализ  
и моделирование экономических процессов»  
Финансовый Университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНДЕКС  
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

В статье рассматривается зависимость индекса человеческого развития от основных факторов. В качестве основных факторов были выбраны уровень грамотности, уровень образования, ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент неравенства Джини. Была обнаружена и объяснена зависимость между данными факторами и ИЧР, а так же между собой.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, уровень грамотности, уровень образования, ожидаемая продолжительность жизни, коэффициент неравенства Джини, корреляция.

The article considers dependence of Human Development Index on main factors. The literacy rate, education index, life expectancy, Gini coefficient are chosen as the main factors. Dependence between these factors and HDI as well as between was found and explained.

Keywords: human development index, literacy rate, education index, life expectancy, Gini coefficient, correlation.

В большинстве государств мира осуществляется забота о своем населении, делаются попытки улучшить качество и уровень жизни каждого гражданина. Проблема того, как определить от чего зависит качество жизни

населения, возникла еще в XX в. Как правило, решение проблемы находили в анализе компонентов социально-экономического состояния населения регионов и страны в целом. В 1990 году был разработан первый интегральный количественный показатель социального развития страны – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который с 2013 года называют индексом человеческого развития (ИЧР). Но какие факторы оказывают большее влияние на социальное развитие стран? Чтобы разобраться в данном вопросе, нами были изучены показатели ИЧР для стран с высоким уровнем человеческого развития, в которые входит и Российская Федерация, и сравнили их с основными показателями, которые оказывают влияние на данный индекс.

При расчете индекса человеческого развития рассчитываются большое количество показателей различных стран. Как правило, обязательными являются такие показатели, как уровень грамотности населения, уровень его образования, ожидаемая продолжительность жизни. Мы считаем, что необходимо также изучить влияние на индекс человеческого развития такого показателя, как коэффициент неравенства людей.

Уровень грамотности населения - важный фактор при расчете индекса человеческого развития, так как указывает на то, как хорошо и как много людей могут читать, писать и грамотно изъясняться на родном языке. Следует также учитывать и уровень дохода населения. Так, большинство стран с высоким уровнем грамотности имеют и высокий уровень дохода населения.

Другим фактором, который не менее важен, является уровень образования. Он, как и уровень грамотности, тесно с уровнем дохода населения и имеют прямую от него зависимость. Чем выше уровень образования, тем выше уровень доходов, а значит и страна в общем развивается лучше.

Ожидаемая продолжительность жизни или показатель средней продолжительности предстоящей жизни является важным фактором, влияющим не только на индекс человеческого потенциала, но и различные демографические отчеты. Он характеризует уровень смертности населения. В отличие от предыдущих двух показателей, ожидаемая продолжительность жизни имеет обратную зависимость с ИРЧП. Это значит, что чем выше данный показатель, тем ниже будет индекс человеческого развития.

По нашему мнению, коэффициент неравенства людей нельзя считать менее важным показателем при расчете ИРЧП. Неравенство доходов может достигать огромных показателей, что создает угрозу для политической и экономической ситуации в стране. Если страна потеряет свою стабильность и появятся экономические проблемы, то индекс развития человеческого потенциала начинает падать. Насколько сильно данный и другие перечисленные показатели влияют на ИЧР, мы и исследовали в данной работе.

Для анализа были использованы материалы по странам с высоким

уровнем индекса человеческого развития за 2015 год.<sup>1</sup>

Проведя анализ различных факторов, можно отметить, что индекс человеческого развития в наибольшей степени зависит от уровня образования в странах. Причем наблюдается прямая зависимость между ними. Данный фактор также имеет самое сильное влияние на три других указанных фактора. С уровнем грамотности он носит прямую зависимость, то есть чем выше уровень образования, тем выше уровень грамотности. С ожидаемой продолжительностью жизни и коэффициентом неравенства людей уровень образования имеет обратную зависимость.

Следующим фактором по значимости идет коэффициент неравенства людей, с которым наблюдается обратная зависимость. То есть чем выше коэффициент неравенства в какой-либо стране, тем ниже в данной стране ИЧР. Данную зависимость легко объяснить, так как чем выше неравенство в обществе, тем больше конфликтов возникает в данном обществе, а в конфликтной среде нельзя говорить о хорошем качестве жизни населения.

Необходимо заметить, что уровень грамотности также имеет достаточно сильное влияние на ИЧР, он, как отмечалось, сильно коррелирует с уровнем образования. И чем выше данный показатель, тем лучше это для социального развития страны.

В результате проведенного исследования выяснилось, что ожидаемая продолжительность жизни не значима. Несмотря на то, что продолжительность жизни является одним из ключевых показателей социально-демографического развития и косвенно отражает экономическое развитие страны, научный прогресс, рост образовательного уровня и тд., ИЧР существенно не зависит от данного фактора, по крайней мере, среди стран с высоким уровнем ИЧР.

С помощью F-критерия Фишера проверим значимость данной модели по следующей формуле:

$$F = \frac{R^2/k}{(1 - R^2)/(n - k - 1)}$$

Полученное значение больше критического, что говорит о значимости уравнения регрессии.

Итак, мы определили, что наибольшее влияние на индекс человеческого развития оказывает уровень образования. Это вполне естественно, потому что чем выше уровень образования населения, тем быстрее и лучше будет развиваться страна, в которой проживает данное население. А чем более развита та или иная страна, тем выше в ней уровень и качество жизни людей.

Также необходимо отметить, что наше предположение о том, что

---

<sup>1</sup> Human Development Report 2015. Электронный ресурс <http://hdr.undp.org/> (Дата обращения: 12.11.15)

коэффициент неравенства людей в достаточной мере влияет на ИЧР, подтверждается при определенных условиях в каждой стране.

Если рассматривать ситуацию в России, то необходимо отметить, что, для того чтобы увеличить индекс человеческого развития в нашей стране, необходимо увеличивать уровень образования. Также необходимо уменьшать коэффициент неравенства населения, который в нашей стране увеличивается ежегодно и в настоящее время достаточно велик и составляет 11,6.

#### **Использованные источники:**

1. Human Development Report 2015. Электронный ресурс <http://hdr.undp.org/> (Дата обращения: 12.11.15)
2. Демографическая модернизация России: 1900—2000. Под редакцией Анатолия Вишневого. Серия «Новая история» Москва, Новое издательство, 2006, 601 стр
3. Гладышева А. В., Горбунова О. Н. Роль образования как социально-экономического института в современной экономике. – Социально-экономические процессы и явления. – №10. – 2012
4. Баева О. Н. Индекс человеческого развития: методики определения и оценки на уровне региона. – Известия Иркутской государственной экономической академии

*Киселева С.С.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Сармина Е. Ю.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Невежин В. П., к.техн.н.  
научный руководитель, профессор  
кафедра «Системный анализ  
и моделирование экономических процессов»  
Финансовый Университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Россия, г. Москва*

#### **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УДОБСТВА РАСПОЛОЖЕНИЯ КВАРТИР НА ИХ СТОИМОСТЬ ПО ГОРОДУ МОСКВА**

*В данной статье рассмотрена зависимость цен за квадратный метр жилья в городе Москва от удобства проживания в районах. Выдвигается ряд гипотез о том, какие факторы в наибольшей степени влияют на удобство проживания. Проводится анализ различных факторов и их влияния на удобство проживания в различных районах Москвы.*

***Ключевые слова:** стоимость жилья, Москва, удобство проживания, эконометрическая модель, регрессионная модель, корреляция, регрессионный анализ.*



*The article considers the dependence of the price per square meter of apartments in Moscow by the convenience of living in the regions. There are some of hypotheses about which factors have the greatest impact on the convenience of living. There is analysis of various factors and their impact on the convenience of living in different parts of Moscow.*

**Keywords:** *the cost of apartments, Moscow, the convenience of living, econometric model, regression model, correlation, regression analysis.*

В настоящее время остро стоит проблема покупки квартиры перед населением, тем более в Москве. Средняя цена на недвижимость в столице в 4.5 раза выше, чем в среднем по России. Кроме того, в различных районах Москвы цены варьируются, причем различия в стоимости значительные. В связи с этим, хотелось бы провести анализ стоимости квартир и определить факторы, влияющие на их цену. Так от чего же зависит такой разброс цен и как выбрать район, стоимость квартиры в котором бы лучше всего соответствовала удобству проживания? Чтобы разобраться в данном вопросе мы изучили средние цены на квартиры в различных районах Москвы и сравнили их с качеством и удобством проживания в районах.

Удобство проживания – это субъективный фактор, и мы не можем оценить его в количественном выражении. Для этого были выделены несколько показателей, описывающих комфортабельность района. Так, для такого большого города, как Москва, очень важным является время в пути от дома до работы, но, так как жители пользуются и общественным, и личным транспортом, мы исследовали время, необходимое, чтобы добраться от центра района до нулевого километра, и на своей машине, и на общественном транспорте, куда входят автобусы, троллейбусы, маршрутное такси, трамваи и метро.

Другим показателем, характеризующим удобство района, было выделено количество образовательных учреждений. Наличие школы в непосредственной близости от места проживания является сравнительным преимуществом и говорит о развитой образовательной инфраструктуре. А чем больше школ в районе, тем большее количество домов будут находиться рядом с ними.

И последний показатель, выбранный для оценки удобства – количество медицинских учреждений, таких как поликлиники, больницы и травм пункты. Он описывает развитость и доступность инфраструктуры здравоохранения, а говорить о важности этой сферы не приходится.

Данные, выбранные для анализа по перечисленным факторам, представлены в таблице 1.

Таблица 1.

№	Район	Цена	Время в пути до	Время в пути до	Кол-во образова-	Кол-во медицинских

		за м2	центра на личном транспорте, $x1$	центра на общественном транспорте, $x2$	тельных учреждений, $x3$	учреждений, $x4$
1	Якиманка	359734	10	20	6	19
2	Тверской	426221	10	21	19	40
3	Замоскворечье	246067	9	19	10	20
4	Арбат	426030	4	23	5	12
5	Красносельский	312490	14	13	11	19
6	Пресненский	257638	15	29	37	35
7	Мещанский	302389	10	28	13	20
8	Южнопортовый	169734	12	24	12	11
9	Южное Тушино	155030	28	41	17	6
10	Таганский	243318	17	23	23	37
...	...	...	...	...	...	...

Для оценки зависимости между факторами был использован

$$r_{xy} = \frac{\overline{yx} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{Cov(x, y)}{\sqrt{Var(x)Var(y)}}$$

коэффициент корреляции:

Ниже представлена матрица коэффициентов парной корреляции, с помощью которой мы выявляли зависимость стоимости от исследуемых факторов и зависимость между самими факторами.

	Цена за м2	Время в пути до центра на личном транспорте, $x1$	Время в пути до центра на общественном транспорте, $x2$	Кол-во образовательных учреждений, $x3$	Кол-во медицинских учреждений, $x4$
Цена за м2	1	-0,742091	-0,705695	-0,241898	0,560162
$x1$	-0,742091	1	0,824208	0,326659	-0,51044
$x2$	-0,705695	0,824208	1	0,227545	-0,56528

$x_3$	-0,241898	0,326659	0,227545	1	0,35654
$x_4$	0,560162	-0,51044	-0,56528	0,35654	1

Проводя анализ выбранных факторов, можно отметить, что средние по району цены на квартиры в наибольшей степени зависят от времени нахождения в пути до центра города. Причем зависимость эта отрицательная. То есть, чем ближе квартира к центру, тем дороже она будет стоить. И это не может показаться удивительным, ведь самые «элитные» жилые комплексы расположены в непосредственной близости с историческими памятниками в старом городе. Так, самыми дорогими районами являются Остоженка, Тверской район, Китай-город, Арбат и др. Эти районы как раз и составляют центр города. В них хорошо развитая развлекательная инфраструктура. Но действительно ли они удобны для проживания, если близость к центру города единственный фактор, влияющий на столь высокую цену?

Стоит заметить, что влияние времени в пути на личном и общественном транспорте различны, и в большей степени оказывает влияние нахождение в дороге на личном транспорте. Так, время, необходимое, чтобы добраться до центра на личном транспорте объясняет стоимость на 55%, а на общественном – на 50%. Так же необходимо отметить по результатам исследования, что зависимость между временем в пути на личном и общественном транспорте хоть и сильная, но не абсолютная. Это объясняется разной загруженностью дорог на трассах, ведь пробки не образуются равномерно на всех дорогах Москвы, чаще всего они бывают в определенных местах.

Следующий фактор по значимости – это количество медицинских учреждений в районе. Здесь наблюдается прямая зависимость, а значит с увеличением числа больниц и поликлиник, увеличивается и стоимость на жилье. И это не удивительно, потому что любой человек заботиться о своем здоровье, и для него важно, чтобы он мог легко добраться до больницы, либо чтобы врач прибыл к нему в случае необходимости как можно быстрее.

Количество школ в районе слабо влияет на цены квартир. Кроме того, эта зависимость еще и отрицательная. То есть мы можем свидетельствовать, что в районах с более дорогой стоимостью квартиры, школ меньше, чем в «дешевых» районах. Это может быть связано с тем, что дорогие районы находятся преимущественно в центре, где выгоднее построить еще одно развлекательное заведение, чем школу. Данное предположение доказывает и прямая зависимость между расстоянием до центра и количеством школ.

Для более глубокого изучения значимости факторов был проведен регрессионный анализ, результаты которого отражены в таблице 2:

Таблица 2.

	Коэффициенты	Станд. ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Цена за м2	616802,1	88689,57	6,954618	2,73E-07	434142,5	799461,6
x1	-12575,7	4093,369	-3,07221	0,005073	-21006,1	-4145,24
x2	-65288,8	12037,05	-5,42399	1,25E-05	-90079,6	-40498
x3	-2029,71	1014,768	-2,00018	0,056456	-4119,67	60,23903
x4	-252,939	1033,583	-2,24472	0,808671	-2381,64	1875,766

Анализируя полученные результаты, видим, что наименьшее влияние оказывает такой фактор, как количество образовательных учреждений. Кроме того, параметр при данном факторе является неадекватным, так как доверительный интервал этого параметра включает в себя как положительные, так и отрицательные значения. Его следует исключить из рассматриваемой эконометрической модели.

Проведя отбор существенных показателей методом информационной емкости, было получено следующее: наибольшие результаты наблюдаются у факторов 1, 2 и 4, что еще раз доказывает необходимость исключения третьего фактора из модели.

Таким образом, была получена следующая линейная эконометрическая модель:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_4x_4 + u$$

Проведя оценку данной модели методом наименьших квадратов была получена следующая регрессионная модель:

$$Y = 586129,4 - 16854,1x_1 - 64954,2x_2 - 1247x_4$$

Проведя проверку ее качества (значимости) было получено, что данная модель может использоваться для прогноза оценки стоимости жилья.

Итак, в наибольшей степени на стоимость квартир в Москве влияет расположение района по отношению к центру Москвы. Мы предполагаем, что в большей степени это связано с тем, что в центре намного меньше жилых комплексов, чем на окраине города, много финансово-административных центров, где работают миллионы людей, а значит спрос на квартиры в центре намного больше, чем на окраине Москвы.

Мы считаем, что это связано с тем, что Москва является финансовым центром России, и ее население является самым многочисленным среди других городов нашей страны. Москва- город, в котором люди постоянно куда-то спешат, и поэтому транспортная доступность особенно важна для населения.

#### Использованные источники:

1. Рейтинги округов и районов Москвы по стоимости жилья. Индикаторы рынка недвижимости. Электронный ресурс. <http://www.irn.ru/rating/moscow/> (дата обращения: 15.11.15)

2. В. А. Бывшев. Эконометрика: учеб. пособие / В. А. Бывшев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480с.: ил.
3. Сидоровых А. С. Оценка влияния транспортной доступности на цены недвижимости. – Прикладная эконометрика. – №1(37). – 2015.

*Кислицын Е.В.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра статистики, эконометрики и информатики*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*Россия, г. Екатеринбург*

## **АНАЛИЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА**

*Аннотация:* В статье рассматривается процесс торговли природным газом между Россией и Европой с точки зрения теоретико-игровой модели олигополистического рынка при наличии информационной асимметрии. Модель Штакельберга, предложенная Грэйсом и Зенгом, адаптирована для современных реалий. В качестве игроков (участников) данного процесса взяты страна-производитель (Россия), транзитер (Украина, Беларусь и др.) и импортер (страны Европы). Анализируется реакция игроков на изменение расходов Европы на покупку природного газа.

*Ключевые слова:* олигополия, дуополия, природный газ, модель Штакельберга, страна-транзитер.

В 2013 году Россия экспортировала в Западную Европу приблизительно 197 миллиардов кубических метров газа в покупательной силе \$68 миллиардов. Экспорт природного газа в страны Европейского союза является важнейшим источником дохода для Российской Федерации. С другой стороны, для стран Европы Россия является крупнейшим импортером природного газа. На данный момент доля поставок российского природного газа в Европу составляет чуть более 26%. [1]

На сегодняшний день природный газ поступает из России в Европу по трем основным газопроводам: Братство, Ямал-Европа и Северный поток. [2] На данном этапе условия торговли природным газом между Россией и странами Европы сложны, так как в данный процесс вовлечены многие страны. Такой процесс может иметь несколько подходов для экономического анализа. Можно рассмотреть данный рынок как рынок совершенной конкуренции, рассматривая всех его участников как неспособных влиять на цену напрямую. Можно придерживаться другой точки зрения, полагая, что рынок природного газа является монополистическим. Но данные подходы не совсем пригодны для современных реалий.

Рассмотрим газовую торговлю как олигополистическую игру с тремя игроками с информационной асимметрией и поведенческой координацией. Здесь в качестве игроков будут рассмотрены: производитель (Российская Федерация), транзитер (страны-транзитеры, такие как Украина, Беларусь) и



потребитель (страны Западной Европы). Естественно, на данном этапе такая модель является упрощенной. Все страны-транзитеры и, соответственно, газопроводы рассматриваются как один абстрактный транзитер. Каждый из игроков может влиять на ряд параметров, которые, в свою очередь, потенциально могут изменять ходы других игроков и газовой торговли в целом. Одно из главных решений, принимаемых Россией – это цена, которую она бы могла взимать за экспортируемый природный газ (в рублях). Обозначим данный параметр  $PR$ . Для транзитера таким решением является установление платы за транзит (тариф), который обозначим как  $T$ . Для страны-импортера существенным решением является количество газа, которое импортер хочет купить у России, то есть спрос, обозначаемый как  $G$ . Таким образом, предполагая известными курсы валют  $eD$  и  $eR$ , можно составить следующее уравнение:

$$eD * PG = T + eR * PR \quad (1)$$

где  $PG$  – это цена на российский газ на границе страны-транзитера и страны-импортера.

Цель каждого игрока в игре состоит в том, чтобы выбрать свою лучшую стратегию и максимизировать функцию выплат. Для страны-импортера в качестве такой функции можно принять индекс благосостояния импортера ( $U$ ), который будет зависеть от спроса на российский газ и от потребления других товаров из других источников. Функцией выплат для страны-транзитера будет являться прибыль ( $PT$ ), которую участник получает от транзита российского газа по своей территории. Для страны-производителя такой функцией также будет являться прибыль ( $PR$ ), полученная от продажи российского газа Европе.

Введем в данную модель несколько параметров, предложенных Вафиком Грэйсом и Кэнгбином Зенгом, характеризующих текущее состояние системы. [3] Вышеназванные авторы разделили все параметры на две группы: эндогенные и экзогенные. Также, все экзогенные параметры поделены на четыре группы, в зависимости от того, к какому игроку они относятся: параметры производителя, транзитера, потребителя и внешней среды. В качестве экзогенных параметров потребителя выделяются: расходы на иностранный газ ( $Y$ ), коэффициент эластичности замены одного товара (российского газа) другим (природным газом из других стран) ( $\sigma$ ), коэффициент склонности к покупке российского газа ( $\alpha$ ). К экзогенным параметрам транзитера относятся постоянные и переменные затраты на транзит природного газа –  $S$  и  $FT$  соответственно. В качестве экзогенных параметров производителя также взяты постоянные и переменные затраты на добычу и производство природного газа –  $C$  и  $FR$  соответственно. Экзогенными параметрами внешней среды являются курсы валют и цена на природный газ другого производителя ( $PO$ ). Таким образом, сформирован ряд параметров, которые так или иначе могут варьировать соответствующие игроки и ожидать отклика от других игроков.

Все эндогенные параметры данной модели разделены на основные,

которые вычисляются первично и второстепенные, которые находятся по уже известным первичным эндогенным параметрам. В качестве основных (первичных) взяты три параметра: цена поставщика (PR), тариф на транзит (T) и спрос на российский газ (G). Ко второй группе относятся цена на газ импортера (PG), доля России на рынке природного газа в Европе ( $r_{\text{r}}$ ), спрос на газ других производителей (O), индекс благосостояния импортера, прибыль транзитера и производителя и другие.

После проведенного анализа работы [3] были выведены формулы для расчета эндогенных параметров модели с введением новых относительных переменных.

$$G = \left(\frac{Y}{PO}\right) * \left(\frac{1}{\gamma}\right) * \left(\frac{1}{1 + x * \gamma^{\sigma-1}}\right) \quad (2)$$

где  $\gamma = PG/PO$  – отношение цены российского газа к цене газа других стран;

$x = (1-\alpha)/\alpha$  – параметр импортера.

$$\frac{T}{eD * PO} = \gamma * \frac{(x * \gamma^{\sigma-1} + 1)}{\sigma * x * \gamma^{\sigma-1} + 1} + \frac{S}{eD * PO} \quad (3)$$

$$\frac{t}{\gamma} = (\sigma - 1)^2 * \Delta * \frac{\sigma * \Delta^2 - 1}{(\sigma * \Delta + 1)^2} \quad (4)$$

где  $t = (S + eR * C) / eD * PO$

$\Delta = x * \sigma^{\gamma-1}$

Таким образом, в уравнениях (2) – (4) представлены функции отклика всех трех игроков: спрос на российский газ, плата за транзит и цена поставщика. Суть модели на данном этапе состоит в том, чтобы проследить, как изменение одного из экзогенных параметров отражается на эндогенных параметрах, то есть, как должны вести себя участники данной игры, при изменении одного условия одним из игроков.

Допустим, у стран-импортеров появилась возможность увеличить объем расходов денежных средств на покупку природного газа. Проследим, какие варианты развития событий существуют, при соблюдении всех стратегических договоренностей, то есть при неизменных соотношениях, представленных в уравнениях (2) – (4).

Первый вариант развития событий. Страна-импортер увеличивает объем денежных средств  $Y$  на 1%. Производитель и транзитер не реагируют на данное изменение. Тогда, исходя из (2) изменение  $Y$  влечет за собой изменение  $G$ . Параметр  $x$  зависит от  $\alpha$ , который является экзогенным параметром, а, по принятому условию, меняется только один такой параметр. Отсюда следует, что изменение  $Y$  не влечет за собой изменение  $x$ .  $\gamma$  – это отношение цены импортера к цене на другой газ. Если принимается условие, что транзитер и поставщик не реагируют на изменение, то и цена  $PG$  не меняется.  $PO$  является экзогенным параметром. Значит, изменение  $Y$  не влияет и на параметр  $\gamma$ . Аналогично,  $Y$  не влияет и на эластичность  $\sigma$ . Таким образом, при изменении  $Y$  изменяется только параметр  $G$ .

Перейдем к уравнению (3). Параметры  $PO$ ,  $eD$  и  $S$  являются экзогенными, значит не подвержены изменению. Параметры  $x$ ,  $\gamma$  и  $\sigma$  также не изменяются. Таким образом, в (3) никаких изменений не происходит.

В уравнении (4) появляются еще два параметра:  $t$  и  $\Delta$ . Параметр  $t$  содержит только экзогенные параметры, значит, не изменяется. Параметр  $\Delta$  содержит параметры  $x$ ,  $\gamma$  и  $\sigma$ , которые, как уже было объяснено выше, не изменяются при данных условиях. Таким образом, доказано, что при увеличении расходов Европы на покупку природного газа и отсутствии реакции со стороны транзитера и производителя реагирует сам импортер увеличением спроса на российский газ.

Функции выплат рассчитываются по формулам (5) – (7).

$$U = \frac{Y}{PO} * \frac{1}{\gamma} * (x + 1)^{-\frac{1}{\sigma-1}} * (1 + x * \gamma^{\sigma-1})^{\frac{1}{\sigma-1}} \quad (5)$$

$$\frac{\Pi^T}{eD * PO} = \frac{\frac{Y}{PO}}{\sigma * x * \gamma^{\sigma-1} + 1} - \frac{FT}{eD * PO} \quad (6)$$

$$eR * \frac{\Pi^R}{eD * PO} = \sigma * (\sigma - 1) * \left(\frac{Y}{PO}\right) * x * \gamma^{\sigma-1} * \frac{x * \gamma^{\sigma-1} + 1}{(\sigma * x * \gamma^{\sigma-1} + 1)^3} - \frac{eR * FR}{eG * PO} \quad (7)$$

В таблице 1 представлены изменения эндогенных параметров при изменении экзогенных на 1% с данным условием.

Таблица 1. Изменение эндогенных параметров при изменении экзогенных на 1% при отсутствии реакции со стороны производителя и транзитера

		Параметры импортера		
		Расходы на покупку газа (Y)	Кэф. эластичности замены ( $\sigma$ )	Склонность к потреблению российского газа ( $\alpha$ )
Цена поставщика	PR	0,00	-0,10	+0,08
Плата за транзит	T	0,00	-0,66	+0,18
Спрос на российский газ	G	+1,00	+1,32	+0,39
Цена импортера	PG	0,00	-0,23	+0,11
Спрос на газ других производителей	O	+1,00	-0,36	-0,16
Индекс благосостояния	U	+1,00	+0,06	-0,03

импортера				
Прибыль России	PR	+1,27	+1,15	+0,93
Прибыль транзитера	ПТ	+1,12	+0,48	+0,71

Из таблицы 1 видно, что при увеличении параметра  $Y$  и отсутствия реакции со стороны транзитера и производителя все три игрока выигрывают.

Рассмотрим другой случай. Импортер вновь изменяет параметр  $Y$ , то есть увеличивает расходы на покупку иностранного газа. Но теперь вводится условие, что на данное изменение реагируют все три игрока. Взглянем на уравнение (2), предполагая, что теперь могут изменяться все эндогенные параметры. Тогда, параметр  $x$  зависит от  $\alpha$ , который является экзогенным параметром, а, по принятому условию, меняется только один такой параметр. Отсюда следует, что изменение  $Y$  не влечет за собой изменение  $x$ , как и в предыдущем случае. Аналогично,  $Y$  не влияет и на эластичность  $\sigma$ .  $\gamma$  – это отношение цены импортера к цене на другой газ. Так как принято предположение, что и транзитер, и поставщик реагируют, то и цена импортера, как сумма цены поставщика и тарифа транзитера, может измениться. Тогда меняется и параметр  $\gamma$ .

В уравнениях (3) и (4) ситуация аналогичная. При изменении параметра  $\gamma$  изменяется и тариф  $T$  и цена  $PR$ . В таблице 2 представлены изменения эндогенных параметров при изменении экзогенных на 1% с данным условием.

Таблица 2. Изменение эндогенных параметров при изменении экзогенных на 1% при наличии реакции у всех трех игроков

		Параметры импортера		
		Расходы на покупку газа ( $Y$ )	Коеф. эластичности замены ( $\sigma$ )	Склонность к потреблению российского газа ( $\alpha$ )
Цена поставщика	PR	+0,005	+0,089	-0,091
Плата за транзит	T	-0,001	+0,182	-0,66
Спрос на российский газ	G	0,979	+0,365	+1,295
Доля России на рынке	$r_{\_}$	-0,012	+0,481	+1,072
Цена импортера	PG	+0,01	+0,117	-0,218
Спрос на газ других производителей	O	1,006	-0,159	-0,356
Индекс благосостояния импортера	U	+0,999	-0,028	+0,056

Прибыль России	ПР	+1,266	+0,934	+1,154
Прибыль транзитера	ПТ	+1,10	+0,684	+0,456

Из таблицы 2 видно, что при увеличении параметра  $Y$  и присутствия реакции со стороны всех трех игроков, все три игрока выигрывают.

Рассмотрим третий случай, когда при изменении параметра  $Y$  реагируют только два игрока: поставщик и транзитер. Смотря на уравнение (2) сразу видно, что такой случай невозможен, так как при изменении параметра  $Y$  изменяется и параметр  $G$ , который является откликом импортера.

Таким образом, остается только два случая. В первом случае при изменении  $Y$  реагирует только импортер, а во втором случае – все три игрока. В обоих случаях при увеличении  $Y$  выигрывают все три игрока. Но, как видно из таблиц 1 и 2, во втором случае выигрыши игроков не намного меньше, чем в первом случае. Таким образом, всем трем игрокам выгодно, чтобы на изменение расходов Европы на покупку природного газа реагировала только Европа, так как это принесет дополнительную прибыль поставщику и транзитеру и увеличит индекс благосостояния импортера.

#### **Использованные источники:**

1. Газ летит в Европу // Российская Бизнес-газета, № 904 от 9 июля 2013 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/07/09/postavki.html>
2. Газпром экспорт. Транспортировка // Официальный сайт «Газпром» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gazpromexport.ru/projects/transportation/>
3. W. Grais, K. Zheng. Strategic Interdependence in the East-West Gas Trade. A Hierarchical Stackelberg Game Approach // The World Bank Europe and Central Asia, Country Department IV, Country Operations Division 2, August 1994.

*Кияшко А.С.  
студент 3го курса  
ЮРИУ РАНХиГС  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПРОБЛЕМА ДИСКРИМИНАЦИИ ЖЕНЩИН В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

**Аннотация:** На сегодняшний день одной из серьезных проблем развития социально-трудовых отношений является непрекращающаяся дискриминация в сфере труда. В современных российских условиях многие работники настолько привыкли к дискриминационным проявлениям вокруг себя, что не придают им значения и считают их нормой.

В правоприменительной практике России существует ряд проблем в сфере борьбы с дискриминацией. Для России особо характерна проблема дискриминации женщин при трудоустройстве.

**Ключевые слова:** гендерная дискриминация, профессиональная



сегрегация, пол, государственная политика.

Затрагивая поставленную проблему, необходимо начать со ссылки на ст. 19 Конституции РФ 1993 г., которая провозгласила, что мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации. Даная норма означает отсутствие дискриминации, как мужчин, так и женщин независимо от приобретённых черт и от присущих им от природы свойств, которые характеризуют их положение в обществе. И если произошли какие-либо обстоятельства, они не должны являться поводом для ущемления прав и свобод человека.

Что касается самого определения понятия "дискриминация", то оно закреплено как в международных правовых актах, так и в законодательстве Российской Федерации.

В ст. 1 Конвенции МОТ N 111 "Относительно дискриминации в области труда и занятий" установлено, что термин "дискриминация" включает:

всякое различие, исключение или предпочтение, основанные на признаках расы, цвета кожи, пола, религии, политических убеждений, национальной принадлежности или социального происхождения и имеющие своим результатом ликвидацию или нарушение равенства возможностей или обращения в области труда и занятий.

Всеобщее право на труд закреплено в ст. 2 Трудового кодекса Российской Федерации. В отношении женщин это право можно определить как право на работу, оплачиваемую женщине наравне с мужчиной по количеству и качеству труда, гарантируемую ей по профессии, которая приемлема для женского организма, и производится в условиях труда, безвредных для материнской функции.

Борьбе с дискриминацией по половому признаку посвящено несколько международных нормативно-правовых актов. В частности, Указом Президиума ВС СССР 18 сентября 1973 г. был ратифицирован Пакт об экономических, социальных и политических правах, принятый ООН 16 декабря 1966 года. Так же в большем объеме этой теме посвящена Конвенция ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. Проблеме дискриминации женщин в трудовых отношениях посвящено также несколько конвенций Международной Организации труда.

Однако до сих пор в мире широко распространена явная и скрытая дискриминация женской половины населения. Данная проблема носит международный характер.

По словам многих исследователей, негативное воздействие на продвижение женщин по карьерной лестнице, оплату труда и т.д. оказывает наличие в обществе устаревших гендерных стереотипов и патриархальных установок.

Согласно культурному стереотипу, мужчины превосходят женщин интеллектуально, они более устойчивы эмоционально, ориентированы на

достижение результата, настойчивы. Руководители, добившиеся успеха, считаются обладающими мужскими чертами. Стереотипное мышление не только влияет на зачисление и отбор женщин на определенные должности, но и на служебное продвижение и оценку результатов работы в фирме .

Мужчины-руководители считают, что они действуют более успешно, чем женщины, в силу своих больших способностей и интеллектуального превосходства. Мужчины-руководители оценивают свою работу как более трудную по сравнению с женщинами, занимающими аналогичные посты . Профессии, в которых преобладают мужчины, оцениваются более высоко в смысле престижа как мужчинами, так и женщинами .Когда опрашиваемым сообщается, что в определенной профессии число женщин растет, оценка престижности профессии и стремления к ней значительно снижается .

Дискриминация чаще всего проявляется:

**1. в профессиональной сегрегации** - устойчивое разделение профессий и должностей между мужчинами и женщинами. Дискриминация на рынке труда проявляется и в существовании четкого деления на «женские» и «мужские» профессии, «стеклянного потолка» для женщин, феминизации безработицы.

Гендерная сегрегация на рынке труда проявляется в существовании вертикальной и горизонтальной сегрегации, это значит, что женщины чаще работают в непроизводственных, малопrestiжных и малооплачиваемых сферах (напр., образование и здравоохранение), при этом затруднено их продвижение по служебной лестнице.

Так по категориям персонала женщины чаще представлены на постах служащих и специалистов, нежели руководителей.

**2. при приеме на работу и увольнении.** Отмечается проблематичность попыток доказать в суде, что отказ в приеме на работу имеет дискриминационный характер. Поскольку у нанимателя всегда есть возможность прикрыть истинную причину отказа такими основаниями как недостаточный опыт работы, уровень образования и т.д. Дискриминация при увольнении с предприятия тоже не редкость. Самым простым способом является принятие решения о сокращении численности или штата компании. В таком случае руководитель практически безболезненно может уволить неугодного ему сотрудника. Однако важно отметить, что трудовым законодательством четко регламентирован порядок сокращения при ликвидации организации. Наиболее распространенным дискриминирующим обстоятельством в данном случае является увольнение женщин, инвалидов и др. представителей особых категорий работников, нуждающихся в дополнительной защите, и которые уж точно не увольняются первыми при сокращении.

**3. в заработной плате женщин по сравнению с мужчинами.** Занимая одинаковую должность, обладая знаниями одного уровня, женщины, как правило, ущемлены в финансовом плане. Начальство попросту считает, что нет необходимости стимулировать женщин прибавкой к заработной плате,

потому что вряд ли кто-то уволится или будет искать другую работу. Да к тому же, по мнению многих, у женщины есть муж-кормилец, который просто обязан ее обеспечивать, а работа для женщины – это маленькое хобби для души;

**4. при служебном продвижении.** Так уж сложилось в нашем социуме, что продвижение по карьерной лестнице издавна считается мужской привилегией. Мужчина должен быть успешен, а женщина должна довольствоваться тем что имеет и заниматься семьей. Если же женщина добивается карьерных высот, то часто встречает откровенное хамство или прямой отказ от сотрудничества.

**5. при домогательстве на рабочем месте.**

В апреле 2002 года парламентом ЕС был принят закон о сексуальном домогательстве на рабочем месте. В данном законе сексуальные домогательства определены как *«поведение сексуального характера, цель и результат которого затрагивают достоинство другой личности и/или создание на рабочем месте враждебной, агрессивной или беспокойной обстановки»*.

В понятие сексуальной дискриминации входят не только непосредственно сексуальные домогательства, но и анекдоты, намеки, «неприличные» прикосновения, нежелательные знаки внимания и т.п.

По данным опроса российских исследователей С.С.Балабанова и З.Х.Саралиевой в 2009 году (выборка 169 респонденток) 33% опрошенных женщин признают сексуальные домогательства на работе серьезной социальной проблемой; 23% – причиной вынужденных увольнений; 27% – испытали на себе выраженное в различной форме насилие или домогательства непосредственного или вышестоящего начальника.

Социальная незащищенность и экономическая зависимость делают женщин еще более уязвимыми в обществе.

Ситуация на рынке труда складывается не в пользу женщин, потому что работодатель отдает предпочтение лицам мужского пола, а на профессиональные качества женщин не обращает должного внимания, вследствие чего молодые женщины теряют квалификацию, длительное время не могут устроиться на работу. А предпочтение работодатель отдает мужчинам в основном потому, что не в его интересах принимать на работу сотрудников, обладающих правами на социальные льготы. То есть простыми словами: женщину часто не хотят брать на работу, потому что существует вероятность, что она может уйти в отпуск по уходу за ребенком. Именно поэтому, работодатель предпочтет взять на должность посредственного мужчину, а не отвечающую всем требованиям женщину. Наличие маленького ребенка и вовсе ставит крест на попытках найти нормальную работу. В том случае, если же ребенок вырос и уже самостоятельный, то это далеко не повод "расслабляться", ведь по логике работодателя женщина непременно должна захотеть родить второго. То есть здесь мы видим присутствуют какие-то субъективные моменты, акцентируя

внимание на которые работодатель может лишиться ценного работника.

Так же хотелось бы отметить, что согласно данным Федеральной службы государственной статистики, мужчины реже обращаются в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в январе 2015г. составила 24,4%, среди безработных женщин - 29,9%. Вывод здесь напрашивается сам собой.

Следующей проблемной областью борьбы с дискриминацией является сфера оплаты труда. Сегодня оплата труда женщин в России составляет в среднем 60% от заработной платы мужчин. В экономике любой страны мужчины и женщины, обладающие равной квалификацией и стажем, в основном получают разную зарплату за выполнение одной и той же работы в одной и той же организации. Россия заняла 53-е место из 145 стран-участниц по уровню зарплатного неравенства между мужчинами и женщинами. Женщины в России, хотя и занимают высокие посты в крупных компаниях, все же по зарплате сильно отстают от коллег-мужчин, занимающих те же позиции.

Что касается способов защиты от дискриминации в сфере труда, то они есть и являются общими, т.е. для всех категорий населения.

Российское законодательство предусматривает следующие способы защиты от дискриминации в сфере труда:

1. Обращение в суд В соответствии со ст. 3 Трудового кодекса Российской Федерации: лица, считающие, что они подверглись дискриминации в сфере труда, вправе обратиться в суд с заявлением о восстановлении нарушенных прав, возмещении материального вреда и компенсации морального вреда.

2. Обращение в прокуратуру. Прокуратура осуществляет надзор за соблюдением Конституции Российской Федерации и исполнением всех действующих законов, и обязана реагировать на сообщения о нарушении прав граждан, в том числе на сообщения о фактах дискриминации в сфере труда. Таким образом, проверив информацию о дискриминационных ситуациях, полученную от работника компании, прокуратура может выдать его работодателю обязательное для исполнения предписание об устранении нарушений (либо предостережение от совершения неправомерных действий, как мера предварительного контроля

Еще хотелось бы сказать несколько слов о последствиях дискриминации.

Некоторые работодатели, применяющие дискриминационные действия в отношении работников, считают, что таким образом они смогут достичь лучших результатов в деятельности своей организации и применение таких методов позволит более эффективно управлять персоналом. В отдельных случаях они действительно могут получить таким образом незначительную выгоду. Но в целом такое мнение является ошибочным.

Когда трудовые отношения основаны на справедливом и честном

отношении работодателя и работников друг к другу, взаимном уважении, когда они выстраиваются на принципах соблюдения законодательства, у работников укрепляется чувство самоуважения, повышается их моральный уровень и мотивация к труду. А вот дискриминация создает для работников стрессовые ситуации, ущемляет самоуважение, снижает их мораль - что в итоге приводит к деградации работников. Помимо этого, дискриминация порождает напряжение в коллективе, что выливается в трудовые конфликты, которые никак не способствуют улучшению экономических результатов.

Таким образом, рассмотрев понятие, виды, причины дискриминации в отношении женщин в сфере труда мы можем сделать выводы, что, проблема дискриминации женщин в Российской Федерации остается актуальной. Несмотря на гарантии, которые закреплены в Конституции, законах Российской Федерации, на наличие в стране различных социальных программ, следует признать, что в России по-прежнему отсутствует всесторонняя, сбалансированная и скоординированная государственная политика в сфере защиты женщин.

Нормативно-правовые акты, запрещающие проявление дискриминации и утверждающие принципы равенства, являются необходимыми, но недостаточными условиями. Дискриминация в области труда не исчезнет, даже если она запрещена законом.

Именно дискриминация приводит к возникновению неравенства на рынке труда и появлению несправедливых преимуществ.

Для выработки соответствующей политики в сфере защиты женщин от дискриминации требуется сотрудничество государственных органов с международными государственными и негосударственными организациями, СМИ и другими общественными структурами, которые будут отстаивать права женщин. Но для того, чтобы это всё принесло ожидаемый результат, в первую очередь необходимо переосмысление места и роли женщин в современном обществе.

Таким образом, устранение дискриминации в области труда по признаку пола – это стратегически важный шаг в направлении борьбы за искоренение дискриминации во всех других сферах, который поможет создать более демократические рынки труда, сделать таковым все общество в целом, а так же снизить опасность конфликтов и повысить производительность труда.

#### **Использованные источники:**

1. Словарь гендерных терминов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.owl.ru/gender/016.htm> (дата обращения: 25.11.2015).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 24.11.2015)
3. "Охрана труда" [Электронный ресурс]. URL: <http://prom-nadzor.ru/> (дата обращения 24.11.2015)
4. Э.Н. Бондаренко, Д.В. Иванов. Конфиденциальная информация в



трудовых отношениях. – М.: Издательство Р. Асланова "Юридический центр Пресс", 2012.

5. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/> (дата обращения 23.11.2015)

*Кобина Л.А.  
старший преподаватель  
кафедры экономики и управления в образовании  
Долгополова Е.Е.  
студент 6 курса  
Высшая школа бизнеса  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **УСЛУГИ В СФЕРЕ СЕРВИСА, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ**

*Аннотация:* статья посвящена сервисным услугам, их основным качествам, особенностям, двойственной природе и специфике.

*Ключевые слова:* услуга, сервис, качества услуг, потребитель, специфика услуг.

Под услугой, как известно, понимается целесообразная деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, целью которого является удовлетворение потребности людей в улучшении своей жизни. Услуги обладают следующими качествами:

- потребительная стоимость услуги – это полезный эффект живого труда;
- невозможность накапливания, поскольку производство и потребление услуги происходит в один и тот же момент, то есть они неотделимы друг от друга;
- неосвязаемость, невозможность «прочувствования» услуги до момента ее потребления, поскольку потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы. В этом случае потребитель вынужден просто верить в то, услуга принесет желаемый эффект;
- неотделимость от процесса трудовой деятельности производителя услуг;
- невозможность хранения услуги для последующей реализации;
- непостоянство качества[6].

Между тем существуют специфические особенности, отличающие некоторые сервисные услуги.

Во-первых, потребитель не может заранее проверить качество услуги, не знает, принесет ли она ему удовлетворение, пользу или даже вред. Однако, даже зная о возможном отрицательном эффекте от приобретения данной услуги, потребитель все равно ее покупает. Это относится, например, зрелищным услугам, когда вероятность проигрыша любимой команды не делает спортивную услугу менее привлекательной, хотя в этом случае она

дает скорее отрицательный эффект[6].

Во-вторых, полезность конкретной услуги в значительной мере зависит от той ситуации, в которой она потребляется.

В-третьих, производитель услуги должен учитывать интересы не только потребителя услуги, но и третьего лица, например, рекламодателя.

Специфика услуг состоит также в их двойственной природе, в потребительском и инвестиционном характере.

Потребительский характер имеют услуги, потребляемые пассивно. Инвестиционный характер имеют услуги, являющиеся своеобразными инвестициями в человеческий капитал. Они способствуют улучшению здоровья нации, образования, воспроизводству трудовых ресурсов, повышению работоспособности, устойчивости к стрессовым ситуациям. Инвестиционный характер носят также услуги, создающие важный макроэкономический эффект в обществе, например, спорт высших достижений, являющийся демонстрацией физического развития нации.

Производственно-инвестиционный эффект выражается также в том, что часть сервисных услуг служит важным фактором развития человеческого потенциала, и расходы общества и семьи на услуги рассматриваются, как вложения в человеческий капитал. Это связано:

- с ростом доходов населения, как правило, все большая доля потребительских расходов приходится на услуги, связанные с развитием человека;

- с ростом производительности труда и углублением его разделения меняется соотношение рабочего и свободного времени. В досуговой деятельности все большее приобретают услуги, потребляемые как активно, так и пассивно;

- социально-демографические факторы, в частности, старение населения, предъявляют требования потреблению опрарвленных услуг;

- потребление услуг возрастает с развитием индустрии товаров, становящихся более доступными для населения.

Все услуги сервиса можно разделить на материальные и социально-культурные[1]. Подобная классификация связана с необходимостью систематизации услуг в соответствии с рыночными условиями хозяйствования и ростом спроса населения.

1. Материальные услуги связаны с удовлетворением материально-бытовых потребностей общества.

2. Социально-культурные услуги удовлетворяют духовные потребности общества, связанные с поддержанием нормальной жизнедеятельности населения, восстановлением здоровья, физическим и духовным развитием личности. Большинство услуг сервиса относятся именно к социально-культурным, для которых характерны вышеназванные особенности[2].

Социально-культурные услуги классифицируются, исходя из определенных критериев:

- по степени значимости можно выделить услуги основные,

дополнительные и сопутствующие;

- по форме предоставления услуги можно разделить на платные и бесплатные. К платным относится, например, обучение в коммерческом вузе, а к бесплатным – занятия в школе или государственном вузе;

- по мотивам производства различают услуги связанные с получением прибыли – коммерческие, или предоставляемые на бесплатной основе – некоммерческие;

- по форме потребления услуги могут подразделяться на индивидуальные и массовые: индивидуальные подразумевают самостоятельное потребление услуг, а массовые – коллективное.

- по форме собственности услуги делятся на чистые общественные, чистые частные и смешанные. Чистые общественные услуги относятся к общественному, государственному сектору, где рынок и коммерческие принципы не действуют[3]. Они предоставляются населению бесплатно, но не являются даровыми, так как оплачиваются из госбюджета, то есть налогоплательщиками. Чистые услуги имеют такие свойства как совместный характер их потребления, неделимость и неизбираемость, невозможность исключения из потребления и возможность потреблять блага, не оплачивая их, отсутствие конкуренции и перегружаемости (то есть потребление благ не уменьшается с появлением новых потребителей), значительный внешний эффект от производства и потребления этих благ. [4] Производство и потребление чистых общественных услуг имеет дело с удовлетворением общественных потребностей, с реализацией интересов общества в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 104.
2. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
3. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
4. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.
5. Щербина А.В. Конкуренция как проявление агональности в экономической культуре, автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук: Ростовский государственный университет. Ростов-на-Дону, 2006
6. Щербина А.В. Конкуренция на региональных рынках профессионально-образовательных услуг: факторы, механизмы, регулирование (на материалах ростовской области), диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Ростов-на-Дону, 2002

*Кобина Л.А.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра экономики и управления в образовании*  
*Хагба А.И.*  
*студент 6 курса*  
*Высшая школа бизнеса*  
*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*  
*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ**

*Аннотация:* в статье раскрываются вопросы спроса на сервисную услугу, предложения услуги, даются показатели анализа потенциала сервисной организации, показаны причины роста спроса на сервисные услуги.

*Ключевые слова:* услуга, рынок услуг, спрос, предложение, производитель, потребитель, сервисная организация.

Рынок услуг, как и товарный рынок, представляет собой взаимодействие производителя услуги и его потребителя, предложения и спроса[5]. В сфере сервиса объектом купли-продажи являются сервисные услуги[6].

Под предложением услуг понимается то их количество, которое производители готовы предложить потребителям в определенный период времени, исходя из определенной цены.

На рынке сервисных услуг предложение связано непосредственно с организациями, предоставляющими данные услуги во всем их многообразии. Положение сервисных организаций на рынке услуг определяется их потенциалом[4]. Для определения этого положения, а также перспектив организации на рынке используется анализ потенциала организации, который включает в себя:

1. Анализ производства сервисной услуги (объем, ассортимент, обеспеченность фондами, наличие необходимого оборудования, местоположение и инфраструктура).

2. Анализ предоставления сервисной услуги (по отдельным видам, стоимости, типам покупателей и пр.).

3. Менеджмент сервисной организации (организация управления, количественный и профессиональный состав работников организации, внутрифирменная культура).

4. Маркетинг организации (исследование рынка услуг, стимулирование продаж, маркетинговые планы организации).

5. Финансы организации (финансовая устойчивость, прибыльность и рентабельность).

Приведенный выше анализ и оценка потенциала организации призваны раскрыть сильные и слабые стороны сервисной организации.

Сильные и слабые стороны организации могут оцениваться показателями:

- популярность организации, ее известность;
- отзывы клиентов сервисной организации, процент негативных отзывов;
- новизна предоставляемых услуг;
- потенциал организации (производственный, финансовый, покупательский, конструкторский и пр.);
- состояние применяемого при оказании сервисных услуг оборудования;
- персонал и руководство организации;
- уровень расходов организации;
- местоположение организации.

Под спросом на сервисные услуги понимается представленная на рынке потребность в услугах, которая ограничена ценами и платежеспособностью потребителей.

Спрос на сервисные услуги может предъявляться со стороны различного рода компаний и организаций, в этом случае он называется деловым. К нему, в частности, относятся услуги по организации различных мероприятий, олимпиад, спортивных праздников и пр. [1]

Если спрос на сервисные услуги предъявляется со стороны отдельных людей или домохозяйств, то такой спрос можно назвать потребительским: обучение в учебных заведениях, лечение в поликлиниках и больницах, туризм, посещение музеев, салонов красоты, ателье, спортивных площадок и многое другое, на что предъявляется спрос как отдельных потребителей, так и семьи в целом. [2]

Статистика показывает, что во всем мире спрос на сервисные услуги неуклонно растет. Этому способствуют ряд обстоятельств:

1. Рост благосостояния людей заставляет их по-другому смотреть на себя, на свои умственные достижения, свою физическую форму, свое здоровье, заботиться о своем внешнем имидже (который, как известно, играет значительную роль в карьерном росте работника). По этой причине возросла численность людей, проводящих время за обучением, а также, например, в тренажерных залах, фитнес-центрах, на кортах, в бассейнах, предпочитающих здоровый образ жизни.

2. Рост доходов населения предъявляет дополнительные требования к проведению досуга, и множество людей выбирает различные формы его проведения, такие как туризм, посещение музеев, выставок, концертов, занятия физкультурой и спортом или просмотр спортивных соревнований как непосредственно на стадионе или в спорткомплексе, так и по телевидению. Положительным моментом такого проведения досуга является то, что его можно сделать семейным. [3]

3. В настоящее время неуклонно растет число используемых в домашних условиях различных товаров сложной конструкции (электроники,



автомобилей, тренажеров и пр.). Все это предъявляет дополнительный спрос на услуги техников - специалистов по установке и обслуживанию подобного оборудования.

4. Забота о прибылях компании, о производительности труда и необходимости постоянно сокращать издержки делает предельно значимой заботу о коллективе, его образовании, здоровье и психологическом климате. Это способствует тому, что компании охотно покупают услуги, предоставляемые специалистами в области образования, здравоохранения, корпоративного спорта.

Таким образом, целью любой сервисной организации является успех на рынке услуг. Для этого необходимо быть максимально ориентированным на потребителя, понимать и быстро удовлетворять его нужды, создавать наивысшую потребительскую ценность. Только при таком подходе можно обеспечить себе желаемую долю рынка и прибыль.

#### **Использованные источники:**

1. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 104.
2. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
3. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
4. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.
5. Щербина А.В. Конкуренция как проявление агональности в экономической культуре, автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук: Ростовский государственный университет. Ростов-на-Дону, 2006
6. Щербина А.В. Конкуренция на региональных рынках профессионально-образовательных услуг: факторы, механизмы, регулирование (на материалах ростовской области), диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Ростов-на-Дону, 2002

*Кобина Л.А.  
старший преподаватель  
кафедра экономики и управления в образовании*

*Сало Н.С.  
студент 6 курса*

*Высшая школа бизнеса  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **СПОРТ КАК ОСОБАЯ СФЕРА БИЗНЕСА И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Аннотация:* статья посвящена спортивному бизнесу, его особенностям, а также особой роли спорта в развитии инноваций.

*Ключевые слова:* спорт, предпринимательство, спортивный бизнес, инновации, физкультурно-спортивные услуги, рынок досуга.

Развитие спортивного бизнеса, как известно, способствует решению таких важных в настоящее время задач, как, например, борьба с негативными социальными явлениями и их последствиями, увеличение продолжительности жизни, укрепление здоровья нации, стимулирование экономического роста и др. Вместе с тем спортивный бизнес часто способствует высвобождению материальных и финансовых ресурсов государства. Спортивный бизнес создает полезный эффект, заключающийся в развитии социально значимой сферы предпринимательства, деятельность которой направлена исключительно на укрепление здоровья населения, в создании новых рабочих мест, в увеличении налоговых отчислений от спортивного бизнеса в бюджеты разных уровней.

Нельзя отрицать значение спорта и спортивного бизнеса в инновационных экономических процессах. Спортивные инновации – это широко распространенное явление: достаточно вспомнить, как часто появляются новые виды спортивного оборудования, модернизируется спортивный инвентарь (особенно в таких видах спорта, как автогонки, велоспорт, бобслей и др.). [1] Высокие требования спортсменов постоянно приводят к созданию новых технологий, материалов. Однако неверно было бы рассматривать спортивные инновации сами по себе, в их отрыве от широкого круга потребителей. И здесь спорт, спортивные соревнования являются своеобразной площадкой для «проверки на прочность» достижений спортивной науки и техники перед тем, как внедрить их в хозяйственную практику. Именно в экстремальных условиях проведения тренировок и соревнований выявляются как положительные, так и отрицательные качества новых разработок, их удобство в эксплуатации. Спорт берет на себя решение подчас самых актуальных и трудноразрешимых проблем как сегодняшнего, так и завтрашнего дня. Например, заправляя бензобак хронически дорожающим бензином, водитель постоянно помнит: лишь около трети приводит в движение автомобиль,

остальное уходит в атмосферу. Сегодня автопром много внимания уделяет и снижению энергозатрат, и уменьшению выбросов в атмосферу CO<sub>2</sub>. Экономия горючего становится во всем мире задачей номер один. В этой связи такой вид спорта, как Формула 1 идеально подходит для решения этой проблемы, поскольку сочетает в себе и шоу, и высокие технологии. Уже сегодня есть идея, которая создаст новые возможности для снижения расходов топлива за счет аккумулялирования энергии.

Бизнес в спорте представлен разнообразными видами деятельности. Прежде всего, это предприятия и фирмы сферы материального производства, специализирующиеся на производстве спортивного оборудования, экипировки и пр. [2] Во-вторых, это предприятия и фирмы, предоставляющие услуги по организации спортивного досуга, соревнований. Это, прежде всего спорткомплексы, тренажерные залы, спортклубы. В-третьих, это компании, предоставляющие услуги шоу-бизнеса и развлечений. В-четвертых, фирмы, занимающиеся спортивным игорным бизнесом (букмекерские конторы, организаторы спортивных лотерей).

Большинство предприятий направляют свою деятельность на удовлетворение потребностей представителей любительского спорта, физической культуры и всего населения, для которого физическая культура и спорт являются одной форм проведения досуга. [3] С точки зрения проведения досуга спортивный бизнес имеет некоторые преимущества, поскольку здесь зачастую большую роль играет невозможность перемещения услуги во времени, потребления ее в другом месте. Например, если для пользования Интернетом время фактически не является существенным, а тем более определяющим фактором, то для посещения футбольного матча время играет решающую роль, поскольку ни в какое другое время, и ни в каком другом месте игра не состоится. У потребителя есть один единственный шанс воспользоваться данной спортивной услугой, в чем и состоит ее эксклюзивность.

Вместе с тем, предприниматели в области спорта должны также иметь в виду, что каждая услуга должна, прежде всего, быть доступной для тех, кому она предназначена. [4] Доступность включает в себя такие основные моменты, как цена услуги, местоположение спортивного объекта, его удаленность от основных потребителей, пропускная способность спортивного сооружения и количество (численность) однопрофильных спортивных сооружений на определенной территории. Следует отметить, что спортивный бизнес мог бы стать приоритетной формой проведения досуга, используя такое свое неоспоримое преимущество, как возможность предоставлять услуги «пакетом», т.е. удовлетворять одновременно не одну, а сразу несколько потребностей покупателя.

Общеизвестно, что физкультурно-спортивные услуги могут подразделяться на основные (непосредственные занятия физической культурой и различными видами спорта в группах и секциях),

дополнительные (пассивное оздоровление с использованием различных видов массажа, сауны, бассейна и пр.) и сопутствующие (вспомогательное обслуживание в виде предоставления специализированного питания, установка телевизоров, бесплатной парковки). Наличие пакета услуг делает такую форму проведения досуга наиболее привлекательной, поскольку дает возможность максимально разнообразно, комфортно, с пользой для здоровья использовать свободное время, сделав при желании досуг семейным. [5]

Неоспоримо значение спорта в деле физического совершенствования человека и роль спортивного бизнеса на рынке красоты и здоровья человека весьма заметна. Однако здесь ему противостоят производители конкурирующих товаров и услуг (субститутов). В первую очередь речь может идти о производителях лекарственно-медикаментозных средств в области красоты и здоровья – всякого рода БАДов, средств для похудения, лечения алкогольной и табачной зависимости, наращивания мышечной массы и пр. Конечно, единственным естественным способом достижения физического совершенства и красоты является физкультура и спорт. Все остальные могут нанести существенный вред здоровью человека и не только не помочь достичь желаемого результата, но и привести к противоположному эффекту.

#### **Использованные источники:**

1. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
2. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
3. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.
4. Щербина А.В. Конкуренция как проявление агональности в экономической культуре, автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук: Ростовский государственный университет. Ростов-на-Дону, 2006
5. Щербина А.В. Конкуренция на региональных рынках профессионально-образовательных услуг: факторы, механизмы, регулирование (на материалах ростовской области), диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Ростов-на-Дону, 2002

*Кобина Л.А.  
старший преподаватель  
кафедра экономики и управления в образовании  
Долгополова Е.Е.  
студент 6 курса  
Высшая школа бизнеса  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ЗНАЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДОКУМЕНТООБОРОТЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:* в статье освещаются вопросы эффективной организации документооборота, показаны основные преимущества электронного документооборота, значение применения информационных технологий для оптимизации документооборота организации.

*Ключевые слова:* информация, информационные технологии, документация организации, электронный документооборот, система электронного документооборота.

Сегодня эффективность деятельности любой организации в значительной степени основывается на производстве и потреблении информации. Информация на сегодняшний день является полноценным производственным ресурсом, то есть основополагающий элементом существования общества. Качество информации определяет качество управления в организации, а документированная информация представляет собой основу управления организацией.[6] Таким образом, в целях достижения максимальной эффективности управления организацией необходимо постоянное совершенствование работы с документами, поскольку любое управленческое решение имеет в своей основе служебный документ, информацию.

Ведение деловой документации, подготовка, заполнение, сопровождение, копирование, передача документов требует значительного времени сотрудников организации. [1] Таким образом, обязательным условием повышения эффективности управленческого процесса выступает применение информационных технологий, обладающих высокой мобильностью, гибкостью, способностью приспосабливаться к различным условиям деятельности. В первую очередь это относится к созданию и оформлению деловых документов с использованием текстовых редакторов, дающих возможность не только повысить скорость создания и оформления документов, но и в значительной степени улучшить их качество.

С помощью информационных технологий осуществляется безопасное и удобное хранение документов в папках на компьютерном диске. [2] Табличные редакторы позволяют решать задачу организации регистрации документов, контроля сроков исполнения, а также осуществления быстрого поиска необходимого документа.



В электронном виде в настоящее время создается и ведется около ста процентов документов организации. [3] Следовательно, оптимальным и эффективным решением улучшения документооборота любой организации является введение системы электронного документооборота.

Под электронным документооборотом понимается определенный способ организации работы с документами, в ходе которого применяется в электронном виде и хранится централизованно практически вся масса документов. Система электронного документооборота представляет собой компьютерную программу, программное обеспечение, систему, предоставляющую возможность организации работы с электронными документами, их поиск, создание и изменение, а также взаимодействие между сотрудниками организации, то есть выдачу заданий, передачу документов и пр.

Безусловным преимуществом электронного документооборота является прозрачность бизнес-процессов, поскольку электронный документооборот позволяет отслеживать этапы выполнения бизнес-процессов, придавая, таким образом, функционированию организации, прозрачности и контролируемости. [4]

К преимуществам использования электронного документооборота можно также отнести повышение исполнительской дисциплины в организации. [5] Обычно ответственными работниками организации не выполняется около пятой части порученных им заданий. Внедренная система электронного документооборота влияет на дисциплину сотрудников и, в конечном итоге, на исполнение решений, поскольку с ее помощью осуществляется полный контроль всех этапов работ в организации.

Внедрение электронного документооборота позволяет существенным образом сократить затраты времени для руководителей и сотрудников организации. Система электронного документооборота сокращает время, затрачиваемое на создание, поиск, согласование документов, то есть практически на все операции с документацией. Следовательно, ускорение документооборота в организации ведет к ускорению всех бизнес-процессов.

Также внедрение системы электронного документооборота отличается легкостью для обучения нового персонала и инноваций. [7] Построенная на основе системы электронного документооборота система оповещения предоставляет возможность более быстрого ознакомления всех сотрудников организации с изменениями в правилах работы. Также за счет возможности быстрого поиска необходимой для работы информации инструкций и положений можно значительным образом сократить сроки обучения новых сотрудников.

К преимуществам использования электронного документооборота можно также отнести его положительное влияние на развитие корпоративной культуры организации. Внедрение системы электронного документооборота ведет к оптимизации взаимодействия сотрудников организации, развитию горизонтальных связей, что в конечном итоге

положительным образом влияет на сплочение коллектива организации. Вместе с тем возрастает ответственность сотрудников за выполнение своего задания.

Таким образом, ведение документации организации в современных условиях невозможно без введения системы электронного документооборота. Внедрение системы электронного документооборота необходимо рассматривать не как простую инновацию, а как радикальное управленческое решение, способствующее рациональному и эффективному управлению документами, минимизации количества ошибок и утери документов, повышению оперативности работы и эффективности всех бизнес-процессов. Применение системы электронного документооборота в организации способствует значительному повышению качества обработки документации в организации и обмена актуальными данными, сокращению количества ошибок, которые неизбежны в бумажном варианте ведения документооборота, а также снижению трудовых и временных затрат на обработку информации.

#### **Использованные источники:**

1. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
2. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 104.
3. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
4. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
5. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.
6. История экономических учений. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / И. П. Денисова, Л. Р. Клиновенко, А. В. Щербина. Москва, 2008. Сер. Экономика и управление
7. Щербина А.В. Конкуренция на региональных рынках профессионально-образовательных услуг: факторы, механизмы, регулирование (на материалах ростовской области), диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Ростов-на-Дону, 2002

*Ковалев Р.А.  
студент 3 курса  
факультет «Таможенное дело»  
Белгородский государственный национально  
исследовательский университет  
Россия, г. Белгород*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СЕМЕЙ**

Аннотация.

Роль семьи в обществе несравнима по своей значимости ни с какими другими. Семья выступает как первый воспитательный институт, связь с которым человек ощущает на протяжении всей своей жизни. Семья, будучи социальным институтом, безусловно, находится под влиянием общества, и с точки зрения перспектив его развития, его обновления особую социальную ценность имеет именно молодая семья, представляющая собой важный фактор социально-экономических и демографических перемен.

Роль семьи в обществе несравнима по своей значимости ни с какими другими социальными институтами, так как именно в семье формируется и развивается личность человека, происходит овладение социальными ролями, необходимыми для безболезненной адаптации ребенка в обществе. Молодая семья – это динамичная и легко реагирующая на различные социально-экономические изменения ячейка общества. Состояние данной категории населения во многом отражает происходящие в обществе преобразования, что выражается в изменении особенностей формирования молодой семьи, ее структуры, состава, типов семейного уклада. От того, какие стартовые возможности имеют молодые семьи, какие им предоставлены альтернативы решения проблем, во многом зависят состояние и развитие различных сфер общества, что доказывает необходимость особой концентрации внимания именно на состоянии данной категории населения и демонстрирует актуальность ее государственной поддержки. Несмотря на повышение политического внимания к проблемам семьи, ее острота не снижается, требует консолидации усилий и расширения позитивных политических мер.

Наиболее крупный вклад в исследование семьи внесли: А.И. Антонов, М.Ю. Арутюнян, В.А. Борисов, Э.К. Васильева, А.Г. Волков, Л.А. Гордон, Т.А. Гурко, М.С. Мацковский, В.М. Медков, В. А. Сысенко, А.Г. Харчев.

Ю.А. Королев рассматривает семейную политику как составную часть социальной политики, как целенаправленную деятельность государства и других субъектов политики, ориентированную на обеспечение социальной безопасности семьи, ее благополучие, укрепление и развитие семьи как важнейшего института общества, создание необходимых условий для ее функционирования и успешного выполнения социально значимых функций.

Анализ государственной поддержки молодой семьи позволил выделить четыре группы проблем, которые требуют решения:

1. недостаточное количество социальных учреждений,

оказывающих психосоциальную помощь молодой семье в рамках социальной инфраструктуры;

2. недостаточная информированность молодых семей о предоставляемых социальных услугах;

3. приоритеты государственной политики в отношении молодой семьи преимущественно направлены на экономическую сферу при отсутствии регулирования других сфер жизни общества;

4. несовершенство пропаганды семейных ценностей.

Первой проблемой государственной поддержки молодой семьи является отсутствие социальных учреждений, оказывающих психосоциальную помощь молодой семье в рамках социальной инфраструктуры.

Для решения данной проблемы необходимо:

– развитие консультативных центров для молодой семьи, опирающихся на опыт зарубежных и отечественных учреждений психосоциальной помощи – это главное направление решения проблемы;

– оказание анонимной помощи членам молодой семьи по любым вопросам. Человек, обратившийся за помощью, вряд ли захочет, чтоб о его личных проблемах знали посторонние, поэтому социальные центры должны проводить не только личные беседы, но и оказывать психологическую помощь в процессе анонимных бесед. Различные форумы и сообщества в интернете, где анонимную помощь будут оказывать только квалифицированные семейные психологи, помогут не только снять психологическое напряжение, помочь советом, но и сэкономить время.

Необходимо проводить рекламу таких сайтов и центров помощи по федеральным каналам, чтобы молодые супруги знали, куда именно обращаться за необходимой информацией и не сомневались в достоверности информации или качестве оказанной услуги. Такие специализированные центры могут решать сразу две проблемы молодой семьи: психологическая поддержка и информационная поддержка.

Вторая важная проблема – недостаточная информированность молодых семей о предоставляемых социальных услугах.

Для решения данной проблемы необходимо:

– обеспечить информационную открытость структур, предоставляющих государственные услуги. Многие не знают о программах поддержки, осуществляемых в регионе. Недостаточная информационная открытость приводит к незнанию даже основных моментов административной реформы в целом, и в частности, важных вопросов, касающихся их. Вместе с тем неосвещение основных направлений процесса оказания государственных услуг может привести и к дезинформированности и неправильному толкованию. Тем самым неинформированные граждане лишены возможности получить государственную услугу наилучшим и удобным для них способом, что приводит к наименьшей доступности государственных услуг. Важную роль играет информационная открытость

непосредственных сотрудников учреждений/организаций, возможность получения устных консультаций, разъяснений и уточнений. Самыми удобными информационными каналами, которые воспринимаются как наиболее воздействующие на доступность самой услуги, являются те, которые предполагают не одностороннее консультирование, а обратную связь получателя и представителя ведомства. Их повсеместное наличие станет существенным фактором снятия барьеров в доступности услуг.

Третья проблема заключается в том, что приоритеты государственной политики в отношении молодой семьи направлены на экономическую сферу жизнедеятельности общества при отсутствии регулирования других сфер жизни общества при отсутствии регулирования других сфер жизни общества.

Необходима государственная поддержка и других сфер жизни молодых семей. В частности сюда относятся социальная и духовная сферы.

Для решения данной проблемы необходимо контролировать деятельность субъектов, предоставляющих молодежи услуги культурно-досуговой сферы. Главная цель такого контроля заключается в обеспечении таких условий досуговой деятельности, которые отвечали бы потребностям молодой семьи и содействовали формированию более высокого уровня культуры ее досуга. Это окажет положительное влияние на социокультурную ситуацию в сфере досуга современной семьи.

Выставки, концерты, экскурсии для всей семьи, будут способствовать ее сплочению, появлению общих интересов, совместному времяпрепровождению. Не всегда бюджет молодой семьи позволяет проводить досуг так, как хотелось бы. Поэтому бесплатные поездки в санатории, походы в кино и театр будут важным фактором духовного и социального развития каждого из членов семьи.

Четвертая проблема – отсутствие пропаганды семейных ценностей.

Отношения «родители – дети» часто носят конфликтный характер. Отчасти это обусловлено тем, что на уровне пропаганды и рекламы идет явное или завуалированное их противопоставление. Типичный рекламный тезис: «Я всего достиг сам и никому ничего не обязан». Даже в рекламе детских товаров детей часто показывают без родителей.

#### **Использованные источники:**

1. Акьюлов, Р.И. Семейная и молодежная политика как формы регулирования воспроизводства населения [Текст] / Р.И. Акьюлов // Экономика региона. – 2012. – № 4. – С. 13-19.
2. Анишина, В. Семейные проблемы и способы решения [Текст] / В. Анишина. – М. : ЭКСМО, 2012. – 542 с.
3. Антонов, А.И. Семейная политика как объект исследования [Текст] / А.И. Антонов. – М. : Тривола, 2012. – 25 с.
4. Арутюнян, М.Ю. Российская семья [Текст] / М.Ю. Арутюнян. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
5. Багирова, А.П. Факторы репродуктивного поведения населения [Текст] /



*Ковалев В. Н.  
студент 3 курса  
Жук А. С.  
студент 3 курса  
Алисеенко Е. М.  
студент 3 курса*

*направление подготовки «педагогическое образование»  
профиль «математика и физика»*

*Брянский государственный университет им. И. Г. Петровского  
Россия, г. Новозыбков*

## **ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ПРОБЛЕМНОГО ИЗЛОЖЕНИЯ НА УРОКАХ ФИЗИКИ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ**

*В данной статье рассмотрены основные вопросы применения проблемного обучения на уроке физики. Приведено несколько примеров по применению. Выделены основные характеристики и то, что эта технология помогает нам решить. Сделаны выводы о полезности данной методики на современном уроке по физике.*

*This article provides basic information about the use of problem-based learning in the classroom physics. Several examples of the application. The basic characteristics and the fact that this technology is helping us solve it. The conclusions about the usefulness of this technique in the modern lesson in physics.*

Мы живем в веке новых технологий и инноваций. Изменяется все: общество, идеалы, ценности, информация и так далее. Школа так же претерпевает ряд изменений, а именно: изменяются учебные планы, формы проведения урока, воспитательная система, преподавательское мышление. Урок по физике тоже изменяется, нужно вводить новые методы, средства и технологии, которые заменят традиционную форму обучения, и будут способствовать более продуктивному результату.

Большинство учеников думает, что уроки по физике непонятны, скучны и даже совершенно ненужными. Можно понять их реакцию, ведь информация, которая преподносится с каждым уроком физики, становится все более сложной, именно поэтому интерес детей уходит, так как их сложно заинтересовать. С данной точкой зрения согласится любой преподаватель физики.

В попытке понять причины того, что дети проявляют пассивность на уроках, путем рассмотрения некоторых анализов уроков, была замечена связь творческой деятельности учеников с теми средствами, формами и методами, которые использовались. В связи с этим стал вопрос о том, как бы применить эту самую творческую деятельность на уроке. «В высших учебных заведениях, готовящих будущих педагогов, студентам должны быть созданы самые благоприятные условия для использования средств

информационных технологий для поиска и получения информации, развития познавательных и коммуникативных способностей, умения оперативно принимать решения в сложных ситуациях и т.д.»[1] В этом нам поможет метод проблемного изложения.

Важную роль в проблемном обучении играет постановка проблемной ситуации. При их решении даже самый слабый учащийся сможет ощутить поставленную перед ним задачу, поможет полностью проникнуть в суть объясняемого явления, заставляет самостоятельно осознать то, что это действительно нужно, помогает пробудить интерес. Такой вид деятельности рассчитан на сравнение учеником с уже известным явлением.

Метод проблемного изложения призван развивать мышление учащегося, а именно самостоятельное мышление, способствует более крепкому запоминанию учебного материала. У ученика начинает строиться научная картина мира. «В современном информационном обществе информационная культура определяется как относительно целостная система профессиональной и общей культуры человека, взаимосвязанная с культурой мышления.»[2] Опираясь на свои знания и опыт, они находят пути решения, поставленной, проблемной ситуации. Что бы решить задачу учащийся должен задействовать нестандартные методы решения, творческое мышление.

Проблемное обучение будет задействована на всех этапах урока. Каждая ситуация, каждая поставленная перед учеником задача должна быть проблемной.

Для постановки проблемной ситуации существует ряд методов. При изучении нового материала, уже саму тему можно сформулировать в виде проблемного вопроса. Например, при изучении агрегатного состояния вещества, можно продемонстрировать процесс плавления льда, и, исходя из этого, поставить проблемный вопрос: Как вы думаете, о чем пойдет речь на данном уроке? Так же можно выдвигать всякого рода предположения: ложные либо истинные – а затем опытным путем их проверять. Физическая задача собой может представлять проблемную ситуацию, например: Что будет происходить с температурой льда, если мы его начнем плавить? – подобного рода задача поставит ученика в тупик: с одной стороны – если плавим, то логично предположить, что температура падает, с другой – она не меняется, что создает еще одну проблему: А почему?

В качестве проблемной ситуации можно предложить ученикам обратные задачи. Они помогают систематизировать, а так же повторить уже имеющиеся у учеников знания. Например, в 7 классе при изучении темы: “Атмосферное давление” – можно сформулировать следующий проблемный вопрос: Производит ли атмосферный воздух давление на находящиеся в нём тела?

Таким образом, видно, что применение метода проблемного обучение является основным и продуктивным методом, который можно применить на уроке по физике. Он имеет и ряд недостатков, но в целом, такую технологию

применять можно, и она на много эффективнее традиционного урока.

**Использованные источники:**

1. Белоус Н. Н. Проблемы и тенденции информатизации образования// Актуальные проблемы гуманитарных и естественнонаучных дисциплин №02(73) 2015г.
2. Белоус Н.Н. Формирование научного мировоззрения как основная задача изучения естествознания в классах гуманитарного профиля // Актуальные проблемы гуманитарных и естественнонаучных дисциплин.-2009-№10

*Колбасова А.В.  
студент 2 курса*

*специальность «Экономическая безопасность»*

*Кованова Е.С.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра бизнеса и информационных систем в экономике*

*«Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»*

*Россия, г. Элиста*

**АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

**ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА**

*Аннотация: В статье рассмотрены проблемы развития экономики Республики Крым после вхождения в состав РФ и их причины. Проанализированы итоги внешней торговли Крыма за январь-июнь 2015 года, предложены варианты решения вопросов о стабилизации экономики и увеличении объема внешнего товарооборота.*

*Ключевые слова: Республика Крым, внешняя торговля, санкции, экономика.*

Начиная разговор о внешней торговле Крыма, надо понимать, что экономика в современных условиях тесно взаимодействует с другими сферами жизни, и что рассматривать экономические вопросы необходимо в комплексе, в первую очередь, с политическими факторами, а также с историческими, социальными, культурными и т.д.

В феврале 2014 года на Украине совершен вооруженный переворот, произошел захват власти. Украина разорвала все исторические, культурные, социальные и экономические связи с Россией, начались массовые ограничения прав русских людей, в том числе живущих в Крыму. Жители Крыма приняли решение провести референдум, на который вынесли всего два вопроса: либо Крыму войти в состав России в качестве субъекта Федерации, либо восстановить Конституцию 1992 года при сохранении Крыма в составе Украины.[1]

16 марта 2014 года прошел общекрымский референдум. Явка населения составила 83,1%. За вхождение в состав Российской Федерации проголосовало 96,77%.

21 марта этого же года был одобрен и подписан закон, определяющий статус полуострова, согласно которому Крым и Севастополь официально

присоединились к России.[1] Начался длительный процесс адаптации новых субъектов во все системы Российской Федерации – финансовую, бюджетную, образовательную, правовую и т. д.

Переход Крыма положил начало новому этапу глобального мироустройства. Со стороны США и Западных стран тут же посыпались заявления об оккупации Крыма Россией, начались угрозы ввода санкций, за которыми последовали непосредственно и сами санкционные меры.

«Предпринятые сегодня Путиным шаги в попытке аннексировать Крым в пользу России стали возмутительным нарушением международного права и тревожным сигналом для всего европейского континента», - заявил премьер-министр Дэвид Камерон, - «Использование Россией силы для пересмотра границ на основе липового референдума, проведенного под дулами российских автоматов, совершенно неприемлемо. У президента Путина не должно остаться ни малейших сомнений в том, что Россия столкнется с более серьезными последствиями, и я буду подталкивать европейских лидеров к принятию дальнейших мер со стороны ЕС».[2]

Тем не менее, несмотря на столь суровые и однозначные заявления, существуют и другие точки зрения на присоединение Крыма к России. Правда, справедливости ради, надо отметить, что это в основном мнения бывших глав или бывших политических лидеров западных стран. В частности, среди политиков, оправдывающих переход Крыма, такие известные лица, как экс-президент США Джимми Картер, экс-канцлеры Германии Гельмут Шмидт и Герхард Шредер, экс-президенты Франции Валери Жискар д'Эстен и Николя Саркози.

По мнению CNN, процесс интеграции Крыма станет тяжелым бременем для России, ведь в непризнанный новый субъект федерации России не будет зарубежных инвестиций, все затраты по восстановлению и развитию полуострова придется взять на себя Москве. Эксперт отметил, что существуют различные оценки материальных издержек для бюджета России в связи с Крымом: «Говорят, что это будет выливаться в сумму порядка 90 миллиардов рублей ежегодно. Я думаю, речь может идти о миллиардных суммах».[3]

Основную часть доходов бюджета Крыма составляет санаторно-курортная отрасль. В современной ситуации существует целый ряд проблем, мешающих ее развитию и процветанию. Во-первых, это то, что большая часть санаторно-курортных учреждений построена еще в советское время. А новые отели и мини-отели не могут соответствовать современным требованиям к предоставлению услуг, так как в основном являются меблированными комнатами в жилом секторе. Во-вторых, по объективным причинам курортный сезон в Крыму уменьшился примерно до двух месяцев, в советское же время он составлял 4-5 месяцев. Третья проблема – транспортная, не обеспечена транспортная доступность. И, наконец, еще одна трудность – снизился поток туристов из Украины, а они составляли значительную часть всего потока отдыхающих.[4]

Наряду с санаторно-курортной отраслью, важнейшей составляющей бюджета Крыма является результат деятельности агропромышленного комплекса. 11,2% валового продукта Крыма и Севастополя производится в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. Наиболее развито на полуострове виноградарство и виноделие, однако, в этом секторе произошло снижение производительности в связи с тем, что урожаи винограда снизились почти в три раза, и, как следствие, произошло сокращение производства вина и коньячной продукции. В последнее время все-таки наметилась положительная динамика. Крым известен еще своими винодельческими заводами. В качестве примеров можно привести известное предприятие ФГУП «Массандра», которое входит в десятку крупнейших производителей вина стран содружества СНГ, и завод шампанских вин ГП ЗШВ «Новый Свет», который экспортирует продукцию в одиннадцать стран мира.[4]

Следующими в списке важных отраслей Крыма являются промышленные отрасли, представленные химической, строительной, машиностроительной, электроэнергетической составляющими. Важна добыча нефти и газа. В 2013 году добыча газа составила 1,65 млрд. м<sup>3</sup>, а это составляет 82% от внутренних нужд полуострова. В будущем планируется увеличить добычу газа. Общий потенциал крымского и (украинского) шельфа Черного моря оценивается в 1,97 трлн. м<sup>3</sup> природного газа и 435 млн. тонн нефти.[4]

Проблемными вопросами для Крыма остаются обеспечение электроэнергией и транспортное сообщение с материковой частью России.

Возвращаясь к вопросу референдума марта 2014 года, следует сказать, что после признания Россией итогов общекрымского референдума и законодательного закрепления Крыма и Севастополя субъектами федерации в составе России, был введен первый пакет санкций от США, Евросоюза, Австралии, Новой Зеландии и Канады.[5] Результат – замораживание активов, введение визовых ограничений для лиц, включенных в санкционные списки. Предписывалось компаниям стран, которые ввели санкции, отказаться от любых контактов и деловых связей с лицами и предприятиями, организациями, перечисленными в санкционных перечнях.[6] Кроме этого, свернулись контакты и сотрудничество с Россией и ее организациями в различных сферах, запрещены сделки с недвижимостью, попали под запрет кредитная деятельность и инвестиционные услуги.

Возникло много проблем с адаптацией, которые были усилены введением санкций против региона. Были отключены платежные системы Visa и MasterCard, с помощью которых производились взаиморасчеты при торговле между крымскими компаниями и международным бизнесом. Потребовалось много времени и усилий, чтобы решить эту проблему. Следующей проблемой стало прекращение железнодорожного сообщения между Крымом и Украиной. Санкции, введенные Евросоюзом, запретили к



торговле порядка 250 видов крымских товаров. Попали под запрет все инвестиционные вложения иностранных компаний в инфраструктуру Крыма и Севастополя, во все транспортные, энергетические, телекоммуникационные проекты, в добывающую промышленность. Пострадала туристическая сфера, так как европейским круизным судам запрещен заход в порты Крыма, за исключением экстренных ситуаций, под запретом оказался обмен туристическими услугами. Кроме того, запрещается экспорт американских товаров и технологий в Крым и Севастополь, а также импорт товаров и различных услуг из санкционных районов. Помимо перечисленного, применяются санкции против физических лиц, предприятий, организаций, фирм и партий в Крыму, Севастополе, Украине и по России в целом. Кроме того, Украина неоднократно проводила отключение Крыма от своей электросети, так как пока еще сохраняется почти полная зависимость от поставок электроэнергии со стороны Украины, чем она и пользуется, шантажируя Россию в своих интересах.

Все вышесказанное является далеко не полным перечнем проблем, с которыми столкнулись правительство и население Крыма и Севастополя. Основная масса трудностей своими корнями уходит в историю, во времена Ялтинской конференции. Тогда Соединенные Штаты Америки и их союзники представили Россию (в те времена Советский Союз) как главную угрозу основам мировой безопасности. На протяжении нескольких десятилетий внедрялись антирусские проекты, одним из которых явилась Украина. Однако, из-за стремительности решения перехода Крыма к России, единому порыву людей, сделавших возможным этот переход бескровным, планы в отношении России у США и НАТО были нарушены. И Крым явился точкой пересечения интересов всех мировых геостратегических игроков. Отсюда и возникли все сложности, и повышена мера ответственности всех, кто принимает решения о стратегиях, темпах интеграции полуострова в Российскую Федерацию.

При разрыве с Украиной добавилось еще множество проблем, связанных со сращиванием малого и среднего бизнеса Крыма с украинским бизнесом. Разрыв связей привел к краху многие фирмы. А процесс интеграции в Россию тоже непрост из-за санкционных пакетов. Переходный период предполагает особый режим управления, риском является сформировавшийся у людей стереотип сложившейся за последние десятилетия экономической модели, ее реализация и развитие. Предстоит преодолеть зависимость от поставок с материковой части Украины угля, электроэнергии, воды, продуктов. Украинское правительство делает все, чтобы процесс интеграции Крыма в Россию сделать невозможным, чтобы Россия не смогла потянуть такую ношу, так как преодоление препятствий по вхождению Крыма превращается в огромные материальные вложения, требует порой срочных и адекватных мер и решений. Еще одной значимой проблемой является дисбаланс между относительно низкой безработицей и производительностью труда, замедление темпов роста экономического

развития. Оставшееся в наследство от прежней жизни изношенное оборудование, устаревшие технологии, заброшенные предприятия не добавляют оптимизма. Необходимо не только преодолевать указанные выше проблемы, но и производить полную реорганизацию, модернизацию производства. Необходим ввод новых технологий. Все это осложняется нежеланием наших российских банков входить на территорию Крыма из-за угрозы попадания под санкции и закрытия. Только три банка работают на полуострове: «Россия», «ГенБанк» и «Российский национальный коммерческий банк» (РНКБ). Можно также упомянуть сотовую связь, транспортные проблемы, связанные с трудностями паромной переправы и т. д. Это далеко не полный список проблем. Но все-таки, пусть и тяжело, но проблемы нужно решать, что и делается вопреки угрозам. Предприятия Крыма ищут обходные пути. К примеру, если запрещены поставки оборудования и материалов из Европы, то делаются закупки через российских дилеров, делают замены на аналогичное оборудование российского производства. Те страны-поставщики, прекратившие контакты с Крымом из-за введения ими санкций, заменяются другими. Комплекующие, поставляемые прежде из Италии, Испании, закупаются в Китае. Крымское винодельческое предприятие «Массандра» от экспорта своей продукции в страны Европы перешло на полную ее реализацию внутри своей страны.

Энергетическая ситуация остается сложной, ее пытаются частично решить закупкой дизельных генераторов. Однако, решение проблемы возможно лишь подачей электроэнергии с материковой части России, путем прокладки нескольких линий высоковольтных кабелей через пролив, по дну моря. Ускоренными темпами идет прокладка первой ветки высоковольтного кабеля через пролив. Преодолевая зависимость от поставок угля с территории Украины, начали закупки его у ростовских предприятий.

Россия предоставила Крыму большую финансовую помощь. Начато строительство моста через Керченский пролив с целью решить транспортную проблему, тем самым улучшая связь с материком. Планируется строительство нового грузового порта в районе мыса Тарханкут, прокладка новой ветки газопровода с Таманского полуострова. Начали модернизацию шоссежных дорог и железнодорожных путей, планируется прокладка новых трасс. Все эти меры помогут увеличить экспортный поток крымских товаров. Предполагается не только модернизировать существующие предприятия, но и обеспечить их промышленными заказами. Планируется широко развивать туристический бизнес, привлекая инвестиции в развитие Крыма. Несмотря на санкции, в Крым приезжают иностранные делегации с целью увидеть своими глазами возможности для вложения капитала в новые проекты. Их не пугает даже существующая ныне обстановка с электроснабжением. Да и сейчас, используя обходные пути, принимая нестандартные решения, Крымский полуостров активно участвует во внешней торговле.

О чем говорят отчеты Министерства экономического развития РК.[7]

Согласно их отчета, объем экспорта товаров в январе-мае 2015 года составил 35,8 млн. долларов США, объем импорта – 40,9 млн. долларов США. Наибольшие поставки товаров из Крыма производились в Украину, Панаму, Турцию, Индию и Ливию. Отправляли на экспорт продукты неорганической химии, лодки, суда, плавучие конструкции, плоды и масличные семена, злаковые, котлы, оборудование, механические устройства, черные металлы. Импорт товаров осуществляли в основном из Украины, Турции, Китая, Польши, Италии, США, Беларуси, Германии. Закупались оборудование, котлы, мебель, постельные принадлежности, овощи, напитки, стекло, изделия из строительных материалов, электрооборудование, пластмассы, средства наземного транспорта (исключая железнодорожный).[8]

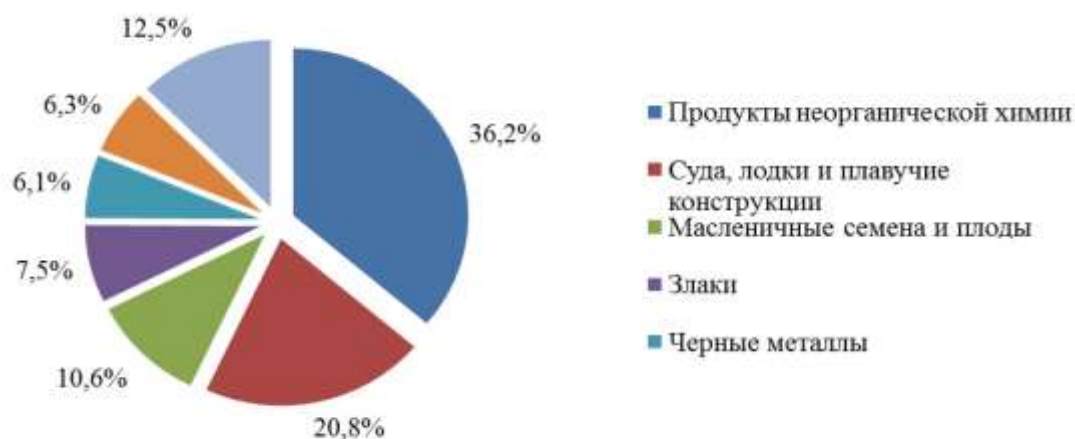


Рисунок 1. Структура экспорта товаров за 1 полугодие 2015 года.



Рисунок 2. Структура импорта товаров за 1 полугодие 2015 года.

Рассмотрим теперь подробнее итоги внешней торговли Крымского полуострова за первое полугодие 2015 года.

Таблица 1 - Географическая структура импорта товаров Республики Крым в 1 полугодии 2015 года.

	Импорт товаров, тыс. долларов США						
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Итого
<b>Всего</b> в том числе	<b>6611,4</b>	<b>4194,6</b>	<b>6249,8</b>	<b>10634,9</b>	<b>13163,5</b>	<b>14752,8</b>	<b>55607</b>
<b>Страны СНГ</b>	<b>740,2</b>	<b>1577,3</b>	<b>2816,5</b>	<b>3819,6</b>	<b>5474,7</b>	<b>8610</b>	<b>23038,3</b>
Беларусь	29	277,3	307,7	473,4	1073,9	566,6	2727,9
Казахстан	-	-	134,5	-	137,1	65,3	336,9
Украина	709,2	1300	2363,6	3336,6	4113,9	7867,4	19690,7
<b>Страны дальнего зарубежья</b>	<b>5871,2</b>	<b>2617,3</b>	<b>3433,3</b>	<b>6815,3</b>	<b>7688,8</b>	<b>6142,8</b>	<b>32568,7</b>
Абхазия	-	-	-	-	-	257	257
Босния и Герцеговина	18,9	-	-	55,3	-	-	74,2
Германия	949,4	55	68	293,5	422,8	276,7	2065,4
Гонконг	51,8	-	-	14	-	-	65,8
Израиль	-	-	98,7	67,3	-	-	166
Индия	-	74,9	6,9	82,6	-	0,4	164,8
Испания	171,7	3,2	54,2	254,7	245,1	347	1075,9
Италия	1780,9	75,3	16,5	574,5	59,2	1530,3	4036,7
Китай	208,5	937	1266,8	748,7	424,4	800,3	4385,7
Корея, республика	-	-	93,1	225,8	-	29	347,9
Латвия	-	-	-	-	1420,3	-	1420,3
Панама	-	-	132	-	-	-	132
Польша	20,1	348,4	247,6	1953,6	638,7	799,2	4007,6
Португалия	64	-	-	48,6	-	-	112,6
Словения	44,4	-	-	-	-	-	44,4
Соединенное Королевство	220,3	2,6	57,6	16,9	157,8	32,7	487,9
Соединенные Штаты	953,6	-	-	50	1282,1	0,4	2286,1
Тайвань (Китай)	97	4,4	65,8	1,2	134	3,4	305,8
Турция	960	858,2	929,6	1324	2357,2	1565,7	7994,7
Финляндия	25,6	-	-	878,4	-	31,5	935,5
Франция	57,2	143,7	138,4	99	30,7	196,4	665,4
Швейцария	229,9	5,5	-	-	6,4	-	241,8
Япония	-	64,4	30,6	8,9	-	-	103,9

Источник: составлено автором по данным Крымстата.

Таблица 2 - Географическая структура экспорта товаров Республики Крым в 1 полугодии 2015 года.

	Экспорт товаров, тыс. долларов США						
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Итого
<b>Всего</b> в том числе	<b>7069,7</b>	<b>6186,8</b>	<b>11942,8</b>	<b>5930,5</b>	<b>4716,7</b>	<b>9122,4</b>	<b>44968,9</b>
<b>Страны СНГ</b>	<b>1585,7</b>	<b>2509</b>	<b>3441,3</b>	<b>4264,8</b>	<b>3326</b>	<b>1936</b>	<b>17062,8</b>
Азербайджан	205,5	18,5	18,7	74,5	17,9	41,4	376,5
Беларусь	58,8	155,6	335,8	135,2	155,8	26,8	868
Казахстан	46,7	191	169,9	262,6	494,3	30,7	1195,2
Киргизия	69	-	186,9	245,5	366,4	-	867,8
Таджикистан	119,3	61,9	60,3	-	-	100,1	341,6
Узбекистан	36,5	-	-	-	-	-	36,5
Туркмения	-	75,2	62,7	158,8	45	6	347,7
Украина	1049,9	1970,5	2596	3371,5	2160,2	1726,6	12874,7
<b>Страны дальнего зарубежья</b>	<b>5484</b>	<b>3677,8</b>	<b>8501,5</b>	<b>1665,7</b>	<b>1390,7</b>	<b>7186,4</b>	<b>27906,1</b>
Абхазия	13,6	-	-	-	-	79,7	93,3
Болгария	13,1	-	-	-	-	-	13,1
Гонконг	-	-	-	94,9	-	-	94,9
Израиль	-	-	-	0,4	-	-	0,4
Индия	472,1	1004,9	947,2	1035,7	523,6	607,7	4591,2
Китай	-	24,7	-	-	25,1	-	49,8
Ливия	1614,7	-	-	-	-	-	1614,7
Объединенные Арабские Эмираты	144,3	57,3	-	-	33,5	11	246,1
Панама	-	-	7441,8	-	-	5459,3	7993,8
Португалия	-	-	-	19	-	-	19
Турция	3224,7	2590,9	1,2	543,8	690,3	942,9	7993,8

Источник: составлено автором по данным Крымстата.

Надо сказать, что, анализируя статистические данные, приведенные в Таблицах 1 и 2, нельзя сделать однозначных выводов и прогнозов на будущее, так как нынешнее положение Республики Крым уникально и неоднозначно. Каждая цифра Таблиц 1 и 2 – это результат действия целого комплекса факторов, начиная с политических, финансовых и заканчивая социальными.

Торговля является главной составляющей экономики любой страны и региона. А Крым пока обладает низким уровнем экономического развития, так как являлся прежде (в составе Украины) дотационным регионом со слабыми показателями. Обычно, чем выше показатели экономики, тем более мощные инвестиционные вложения требуются в эту сферу. В данном случае эти вложения должны быть еще больше, чтобы подтянуть показатели региона до международного уровня, чтобы сделать Крым привлекательным для инвесторов. Что в итоге приведет со временем к повышению уровня



конкурентоспособности товаров на мировом рынке. Инвестиции – это первая составляющая экономического, в том числе и внешнеэкономического развития.

Следующий важный момент – банковские операции. В мае Национальный банк Украины запретил использование в Крыму национальной платежной системы, что привело к большим трудностям по легальным способам оплаты поставок товаров с Украины. Все проводимые платежи Нацбанк Украины считал незаконными и не проводил их. В тот период часть внешнеторговых операций была заменена наличными взаиморасчетами. После отладки системы в российском правовом поле встретились трудности с обратным переводом в банковскую систему из теневой экономики. Сейчас российская банковская сеть в Крыму работает, и появилась тенденция к увеличению числа региональных банков. Однако, такая серьезная проблема, как дефицит кредитов, пока не может быть решена в полной мере, так как даже работающие банки не все соответствуют требованиям Центробанка, и, следовательно, не могут кредитовать предприятия. А российские инвесторы не торопятся заходить на полуостров не только из-за боязни санкций, но и из-за того, что пока не отлажен полностью процесс перехода государственной собственности Украины в Крыму (в том числе активов госпредприятий) в собственность Республики Крым.

Очередной вопрос поднятия уровня внешней торговли – повышение качества производимой продукции, повышение ее способности конкурировать на мировом рынке. Неразделимо с этим вопросом стоит проблема модернизации производства, что вновь приводит к вопросу инвестиций.

После ввода санкций прервались основные связи с Европой, начались проблемы с поставками нам торгового, производственного оборудования, материалов. Произошла переориентация на российский рынок. Что и сказалось на цифрах, представленных в Таблице 2 – уменьшение экспорта соответствующих товарных категорий. Но увеличился товарооборот на внутреннем рынке. К тому же появились возможности переориентировать часть товарного потока в другие страны, увеличить объемы торговли в этих направлениях, что дало увеличение соответствующих цифр. Из всего вышеизложенного следует, санкции – основной фактор нестабильности внешнеторговой деятельности Республики Крым.

Проблем много, и анализ деятельности иностранных инвесторов в Крыму говорит о том, что им приходится строить свой бизнес в непривычных для них условиях экономического переходного периода, что создает дополнительные трудности. Тогда как для российских инвесторов это привычный фон.

Еще один немаловажный фактор, влияющий на внешнеторговый оборот – внешняя политика. Мы живем в эпоху глобальных геополитических изменений, когда изменения происходят практически ежедневно. Вчерашние

союзники становятся соперниками, и наоборот. Появляются новые партнеры и уходят старые. Соответственно, эта нестабильность отражается на изменении потоков экспорта-импорта. Яркий пример – торговые отношения с Украиной. Несмотря на санкции, продуктовую блокаду Крыма, на прекращение поставок электроэнергии, воды на полуостров, Украина остается одним из основных торговых партнеров РК. Конечно, объем грузового потока снизился, но товары на полуостров поступают по другим участкам границы, и внешнеэкономические связи, сформированные ранее, остались.

Еще одно обстоятельство, мешающее нормальному развитию товарооборота со странами, в основном, дальнего зарубежья, – это информационная война, начатая против России, и в частности, Крыма, порождающая страхи у потенциальных инвесторов и поставщиков продукции. Крым представляется как агрессивная среда для бизнеса, очень неустойчивая и непредсказуемая. Здесь нужно противодействовать, развивая Крым как свободную экономическую зону, стабилизируя внутренние экономические процессы, убирать риски для международного капитала (например, развивать транспортную систему, надежно соединить дорогами полуостров с материком, отладить вопросы недвижимости, создать надежную энергосистему Крыма). Необходимо интенсивно создавать туристическую сферу, проводить различные международные форумы, фестивали, конференции, соревнования.

Важным моментом стабилизации и улучшения внешнеэкономических связей является серьезная аналитическая работа экспертов-экономистов, которые должны правильно наметить пути экспорта и импорта. К примеру, перспективная отрасль Крыма – виноделие, которую дальше можно и нужно развивать, прокладывая новые пути экспорта продукции этого направления. Увеличивать объем винной продукции можно, к примеру, за счет увеличения поставок в Азербайджан, где есть потребности в этой продукции, где по данным Всемирной организации здравоохранения уровень потребления алкоголя составляет 10,6 литров на человека в год, возрастом старше 15 лет.[9] Можно, например, в обратном направлении, импортировать в Крым нефтепродукты из Азербайджана, так как собственные потребности не обеспечиваются на 100% за счет внутренних разработок. Также можно увеличивать объемы поставок сельскохозяйственной продукции, в частности, овощей, и экспортировать все в тот же Азербайджан.

Подводя итоги, отметим, что начиная развитие в новых геополитических и экономических условиях, Крыму приходится решать много разных задач и проблем, осложненных внешними факторами. Это проявляется колебаниями в товарообороте внешней торговли. Впереди длительный процесс отладки торгового механизма, нужно толково и вдумчиво решать возникающие проблемы.

#### **Использованные источники:**

1. Присоединение к России Крыма в 2014 году: как это было? –

- [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fb.ru/article/170968/prisoedinenie-k-rossii-kryima-v-godu-kak-eto-byilo>
2. PM statement on President Putin's actions on Crimea – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/news/pm-statement-on-president-putins-actions-on-crimea>
3. Ukraine cries 'robbery' as Russia annexes Crimea CNN.com – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://edition.cnn.com/2014/03/18/world/europe/ukraine-crisis/index.html>
4. Кондратьев С. В. Агибалов С. В. Крым: снова с Россией. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fief.ru/news/read.448.htm>
5. Кирилин М. Последствия санкций против России. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://professional.ru/Soobschestva/biznes-klub/posledstvija-sanktsij-protiv-rossii/>
6. Би-би-си: «США и ЕС вводят санкции против чиновников РФ и Украины» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.bbc.com/russian/russia/2014/03/140317\\_eu\\_sanctions\\_russia.shtml](http://www.bbc.com/russian/russia/2014/03/140317_eu_sanctions_russia.shtml)
7. Министерство экономического развития Республики Крым – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=613652>
8. Министерство экономического развития Республики Крым. Итоги социально-экономического развития Республики Крым за январь-июнь 2015 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/macro/macro\\_1polugodie.pdf](http://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/macro/macro_1polugodie.pdf)
9. Global status report on alcohol and health 2014 who.int – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.who.int/substance\\_abuse/publications/global\\_alcohol\\_report/en/](http://www.who.int/substance_abuse/publications/global_alcohol_report/en/)

*Колесник В.С., к.э.н.  
доцент*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

## **СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Аннотация: в статье проводится оценка современного состояния сельскохозяйственного производства в регионе*

*Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, растениеводство, животноводство.*

Краснодарский край является одним из основных аграрных регионов России. Природные условия отличаются высоким естественным плодородием почвы, благоприятные погодные условия, что позволяет развивать сельское хозяйство. В крае сосредоточено около 10 % посевных площадей сельскохозяйственных культур страны. Регион занимает первое

место в России по намолоту зерна. Численность работников, занятых производством сельскохозяйственной продукции составляет 107,1 тыс. человек. В структуре валового регионального продукта продукция сельского хозяйства края занимает около 10 % [2].

Сельскохозяйственное производство в крае осуществляют организации различных организационно-правовых форм и крестьянские (фермерские) хозяйства [1].

Из 3321 сельскохозяйственных организаций края функционируют общества с ограниченной ответственностью (83,9%), акционерные общества (9%), производственные кооперативы (4,6%), государственные и муниципальные предприятия (2,5%). Сельскохозяйственное производство сосредоточено преимущественно в сельскохозяйственных организациях, на долю которых приходится 69% всех земельных угодий региона. На долю крестьянских (фермерских) хозяйств, ЛПХ и индивидуальных предпринимателей приходится 31% всей земельной площади [2].

В Краснодарском крае продолжаются преобразования в сельском хозяйстве. Сокращается число сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств. Если в 2005г. в крае насчитывалось 609 крупных и средних сельскохозяйственных организаций, то в 2013г. уже 312, что обусловлено преимущественно сменой собственника или организационно-правовой формы. Число крестьянских (фермерских) хозяйств за этот период сократилось с 18,2 до 13,7 тыс. единиц. в результате объединения в более крупные.

Анализ сельскохозяйственного производства Краснодарского края выявил, что основными производителями сельскохозяйственной продукции остаются сельскохозяйственные организации. В 2013 г. на их долю приходилось 61 % валового сбора сельскохозяйственных культур. Крестьянские (фермерские) хозяйства имеют 14,9 % валового сбора сельскохозяйственных культур. Следует отметить, что сельскохозяйственные организации являются крупными производителями зерна, сахарной свеклы и животноводческой продукции. Крестьянские хозяйства осуществляют преимущественно производство продукции растениеводства, в меньшей мере животноводческой продукции. Животноводческая продукция, а также производство отдельных трудоемких видов растениеводческой продукции (картофель и овощи) сосредоточено в хозяйствах населения края и составляет 24 % от общего объема производства в хозяйствах всех категорий. В формировании объемов производства сельскохозяйственной продукции ежегодно возрастает доля хозяйств населения края. В ЛПХ содержится 26 % поголовья коров, 75 % овец. ЛПХ производят 67 % мяса, 11 % молока от общего объема производства хозяйствами всех категорий [2].

Исследования показали, что урожайность зерновых культур за 2005-2013 гг. остается высокой в сельскохозяйственных организациях на уровне 50,4 ц/га. Урожайность культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах

ниже среднекраевых показателей в среднем на 14 %.

В структуре валовой продукции сельского хозяйства региона продукция растениеводства составляет 72 %, продукция животноводства - 28 %. Наибольший удельный вес в производстве продукции сельского хозяйства занимают сельскохозяйственные предприятия- 74 %, продукции растениеводства - 75%, животноводства – 25 %. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств незначительна и составляет всего 9,9%, в том числе продукция растениеводства- 9,4 %, животноводства – 0,5% от общего объема производства в хозяйствах всех категорий.

В последние годы просматриваются определенные позитивные тенденции в растениеводстве: наблюдается увеличение валового сбора и урожайности основных сельскохозяйственных культур во всех категориях хозяйств. За период 2005-2013гг. валовой сбор сахарной свеклы увеличился на 65,3%, картофеля на 11% , овощей на 63,8%. Урожайность основных сельскохозяйственных культур повысилась на 20-40%.

В отрасли животноводства региона несколько иная ситуация. Сокращается поголовье крупного рогатого скота, что оказывает существенное влияние на объемы производства животноводческой продукции. Если в 2005г. поголовье крупного рогатого скота составляло 683 тыс.гол, то в 2013г.- 563 тыс.гол. Поголовье птицы за это период увеличилось на 26,3 % и составляет 24 млн.гол. За 2005-2013гг. только количество дойных коров в крае уменьшилось на 26,3%. При этом, производство молока за анализируемый период увеличилось на 1,2 %. Это обусловлено внедрением новейших технологий в животноводстве Краснодарского края. Одной из причин неустойчивого развития животноводства Краснодарского края является слабая кормовая база и низкие закупочные цены на животноводческую продукцию. Кроме того, снижается технический потенциал сельскохозяйственных организаций [3].

Комплекс мер в сельском хозяйстве Краснодарского края позволил стабилизировать финансовое положение сельскохозяйственных организаций, которые в 2013г. получили прибыль в объеме 8587 млн.руб., что на 43,5% превышает уровень этого показателя в 2005г. Число убыточных хозяйств сократилось на 50% и составляет 21% от общего числа сельскохозяйственных организаций.

Важным стимулом развития сельского хозяйства Краснодарского края является усиление государственной поддержки сельских товаропроизводителей по основным направлениям сельскохозяйственного производства.

#### **Использованные источники:**

1. Колесник В.С. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий АПК региона. /В.С.Колесник, В.А.Толпенко. Конкурентоспособность и инновационная активность Российской Федерации: регион, город, предприятие: сборник статей международной научно-практической конференции -Пенза: РИО ПГСХА, 2015. С. 30



2. Сельское хозяйство Краснодарского края. 2014 Стат. сб./ Краснодарстат.-Краснодар, 2015-235 с.

3. Халявка И.Е. Восстановление технического потенциала в сельском хозяйстве и повышение эффективности его использования /И.Е.Халявка //Техника и оборудование для села. 2008. №9. С.32

*Колесник В.С., к.э.н.  
доцент*

*Халявка И.Е., к.э.н.  
доцент*

*Винокурова В.В.  
студент 5го курса*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

## **СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:* в статье рассматриваются основные способы снижения финансовых рисков в деятельности организации.

*Ключевые слова:* финансовый риск, платежеспособность, финансовая устойчивость, страхование, самострахование, лимитирование.

Финансовая деятельность компании во всех ее формах связана с многочисленными финансовыми рисками. Возрастание влияния финансовых рисков на результаты хозяйственной деятельности организации вызвано нестабильностью внешней среды и рядом других факторов. Правильная оценка риска позволяет объективно представлять объем возможных убытков, наметить пути к их предотвращению, уменьшению или возмещению, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации при допустимом уровне риска [2].

Возникновение финансового риска возможно в сфере хозяйственных и коммерческих взаимоотношений организации с банками, финансово-кредитными институтами и другими хозяйствующими субъектами. При оценке финансового риска становится необходимым учитывать специфические факторы, влияющие на его величину: неплатежеспособность контрагентов, изменение валютных курсов, курсов ценных бумаг, возможные ограничения операций на валютном рынке, непредвиденные изъятия финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности.

Мы рассмотрели и оценили вероятность возникновения финансовых рисков в ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края».

Оценка риска потери платежеспособности начинается с анализа ликвидности баланса, который заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке

убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Баланс ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края» удовлетворяет следующим условиям:  $A1 < П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$  и  $A1 + A2 > П1 + П2$ . Это свидетельствует о наличии допустимой и текущей ликвидности, т.е. о платежеспособности на ближайший период времени. Из этого вытекает, что организация находится в зоне допустимого риска ликвидности.

Оценка финансовой устойчивости начинается с проверки обеспеченности запасов и затрат источниками формирования. Таким образом, финансовая устойчивость организации определяет, прежде всего, соотношение стоимости материальных оборотных активов и величины собственных и заемных источников их формирования.

Так же для оценки уровня риска финансовой устойчивости традиционно применяется целый ряд финансовых коэффициентов. С точки зрения оценки рисков ликвидности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей можно заключить, что за рассматриваемый период ликвидность ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края» снизилась на 0,241 пункта, однако находится в пределах нормы. Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах допустимых значений, но стоит отметить, что за исследуемый период наблюдается тенденция к снижению на 0,354 пункта, что является негативным фактором влияния на платежеспособность в краткосрочной перспективе. Показатель текущей ликвидности в организации не соответствует нормативному значению. По сравнению с 2011г. он снизился на 0,44 пункта.

Во всех видах коммерческой деятельности использование финансовых ресурсов влечет за собой риск их полной или частичной утраты, а также риск недополучения ожидаемой прибыли. В современных условиях одним из надежных инструментов, позволяющим организациям поддерживать устойчивое финансовое положение, уверенно развиваться и планировать расширение своего бизнеса, является страхование финансовых рисков [1].

Как один из возможных вариантов снижения степени финансовых рисков ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края» была оценена эффективность страхования и самострахования, а так же рассчитан экономический эффект страхования основных средств и запасов.

При расчете эффективности страхования и самострахования основных средств с помощью метода Хаустона было выявлено, что исходя из структуры и уровня риска наиболее выгодным вариантом выступает страхования риска, т.к. оно непосредственно ведет к уменьшению возможных убытков и увеличению стоимости ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края» на конец финансового периода. Наиболее выгодным считается страхование основных средств от

финансового риска вследствие длительной (свыше одного месяца) остановки производства из-за пожара, взрыва, аварии, катастроф и стихийных бедствий. Экономический эффект по данному виду страхования по сравнению с самострахованием составит 248 млн. руб.

При расчете эффективности страхования и самострахования запасов на основе того же метода, было определено, что в текущей ситуации страхование запасов от финансовых рисков не выгодно. К большему увеличению стоимости компании приведет самострахование – создание резерва под покрытие финансовых рисков вследствие неисполнения контрагентом организации обязательств по поставке сырья, материалов, оборудования, товаров. Экономический эффект при этом составит 386 млн. руб.

Лимитирование реализуется путём установления на предприятии соответствующих внутренних нормативов в процессе разработки финансовой политики [3]. Для минимизации степени финансового риска расчетным путем на основе модели Н. Шарановой был определен лимит дебиторской задолженности, который, согласно расчетам составил 33 дня. Исходя из этого при планируемом на 2015г. объеме продаж в 24,7 млрд. руб. был найден норматив дебиторской задолженности, порог которого определен в 2,3 млн. руб. Рассчитанный с использованием методики М.В. Алтуховой лимит оборачиваемости запасов составил 2,5 млн. руб.

Таким образом, ОАО «Независимая энергосбытовая компания Краснодарского края» может снизить и предусмотреть степень финансовых рисков, найти новые возможности получения прибыли. На основе полученной прибыли можно сформировать более рациональную структуру собственного капитала.

#### **Использованные источники:**

1. Алтухова М. В. Устанавливаем норматив оборачиваемости запасов готовой продукции [электронный ресурс] /М. В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2014. - №12.
- 2.Парамонов П.Ф. Экономика организаций: учеб. пособие/П.Ф.Парамонов, В.С.Колесник, И.Е.Халыжка- Краснодар: КГАУ, 2013.-269 с.
- 3.Шаранова Н. Как нормировать оборотные активы компании [электронный ресурс] / Н. Шаранова // Справочник экономиста. – 2006. - №2.

*Колесник В.С., к.э.н.  
доцент*

*Халявка И.Е., к.э.н.  
доцент*

*Похвала А.В.  
студент 5го курса*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация:** в статье приводятся результаты оценки вероятности банкротства организации на основе различных зарубежных и отечественных методик.*

***Ключевые слова:** методика, оценка, банкротство, вероятность, организация.*

В условиях современной рыночной экономики риск является важнейшим элементом предпринимательства. В условиях политической и экономической неустойчивости степень риска значительно возрастает [2]. Поэтому, необходимо осуществлять оценку риска банкротства организации. Существуют различные методики оценки риска банкротства организаций, поэтому очень важным является правильный выбор методики.

Объектом данного исследования является ОАО «Монтажник», города Тимашевск. Основными видами деятельности общества являются: производство общестроительных работ по возведению зданий, капитальное строительство и ремонт объектов производственного и непромышленного назначения, производство строительных материалов, выполнение сантехнических работ.

Наши исследования показали, что ОАО «Монтажник» в 2012г. и в 2013г. имеет убытки от продаж 58 тыс. руб. и 831 тыс. руб. соответственно. Только в 2014 г. прибыль от продаж составила 32 тыс. руб. За исследуемый период основные показатели рентабельности увеличились в динамике. В 2012 г. и 2013г. все показатели имели отрицательное значение и деятельность организации была нерентабельна. Это связано с получением убытка от продаж, превышением суммы себестоимости реализации продукции над выручкой. Также наблюдается превышение платежных обязательств над ликвидными средствами в 2013г., что свидетельствует о недостаточной надежности данной организации в 2013г. Анализируя изменения показателей, возникает необходимость оценки вероятности банкротства ОАО «Монтажник».

Среди многообразия методик зарубежных и отечественных авторов можно выделить четыре модели: Фулмера, Спрингейта, О.П. Зайцевой и А.В. Колышкина.

Модель Фулмера классификации банкротства была создана на

основании обработки данных 60-ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих – со средним годовым оборотом в 455 тысяч американских долларов. Наступление неплатежеспособности неизбежно при  $H < 0$ . Первоначальный вариант модели содержал 40 коэффициентов, окончательный использует всего 9. Модель Фулмера использует большое количество факторов, поэтому и при обстоятельствах, отличных от оригинальных, более стабильнее, чем другие методики. Кроме того, модель учитывает и размер фирмы, что, наверное, справедливо как в Америке, так и в любой другой стране с рыночной экономикой. Модель с одинаковой надежностью определяет как банкротов, так и платежеспособные фирмы. Точность прогнозов, сделанных с помощью данной модели на год вперед – 98 %, на два и более года – 81 % [1].

Согласно проведенным расчетам, ОАО «Монтажник» платежеспособно в 2014г. В 2012г. показатель ниже, но платежеспособность организации находится в оптимальном состоянии. В 2013г. показатель достаточно низок, вероятность наступления банкротства невелика, но и не исключена.

Проведя необходимые расчеты, можно заключить, что согласно модели Спрингейта вероятность наступления банкротства в ОАО «Монтажник» достаточно низкая. Организация платежеспособна и финансово устойчива. Наступление неплатежеспособности не произойдет в течение последующего года.

Методики зарубежных авторов применительно к российским предприятиям не всегда доказывают свою надежность. Модель Фулмера учитывает больше факторов, поэтому работает более стабильно, кроме того, модель учитывает и размер фирм, что справедливо как в Америке, так и в любой другой рыночной экономике. Модель с одинаковой надежностью определяет как банкротов, так и работающие фирмы. Результаты модели Спрингейта очень несимметричны. Применять ее следует в случае стратегии избегания риска.

Для определения вероятности банкротства организации по модели О.П. Зайцевой необходимо сравнить фактическое значение  $K_{факт}$  с нормативным значением  $K_n$ . Если фактический коэффициент больше нормативного  $K_{факт} > K_n$ , то крайне высока вероятность наступления банкротства предприятия, а если меньше - то вероятность банкротства незначительна [3].

В 2012г. и 2013г. организацией получен убыток от операционной деятельности, что свидетельствует о низкой эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности не соответствует нормативным значениям и превышает норматив за рассматриваемый период в среднем в 2,5 раза, однако, как положительную характеристику, следует отметить динамику улучшения показателя за рассматриваемый период. Значение третьего показателя модели также не соответствует нормативному, показатель ниже,



в среднем, в 5,5 раз. Деятельность организации в 2014г. была прибыльной. Соотношение заемных средств к величине собственно капитала снизилось, что свидетельствует о повышении удовлетворительности структуры баланса.

На основании проведенного анализа, за 2012-2014гг. Кфакт<Кп, что означает, что вероятность наступления банкротства ОАО «Монтажник» невысока.

Одной из методик прогнозирования банкротства с использованием метода рейтинговой оценки являются модели А.В. Колышкина. Модели автора имеют отличные от других аналитических моделей принципы построения: А.В. Колышкин отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других исследователей, и, исходя из этого, придал им вес. В результате были получены три статистические модели прогнозирования банкротства [3].

Проанализировав полученные данные можно заключить, что ОАО «Монтажник» находится в зоне неопределенности, вероятность банкротства невелика, но и не исключена, ситуация является нестабильной. Снижение кредиторской задолженности, уменьшение затрат на производство приведут к повышению рентабельности, а также платежеспособности, и выходу организации из зоны неопределенности.

Сравнивая результаты расчетов по всем моделям, как отечественным, так и зарубежным, необходимо отметить, что все модели риска практически одинаково воспроизводят изменение ситуации в организации. Все модели достаточно адекватно отражают ситуацию в организации. Отечественные модели более точно показывают ситуацию, так как их прогноз ориентирован на российские предприятия. Какая бы модель не была выбрана, есть громадный риск заблуждения в принятии решений, которые в свою очередь потребуют вложения материальных, денежных, интеллектуальных и трудовых ресурсов. Основной причиной заблуждений при выборе той или иной модели является не сама модель, а те критерии, на основании которых и должно приниматься то или иное решение относительно фактического состояния организации.

Мы считаем, что проводить оценку вероятности банкротства целесообразно с использованием модели А.В. Колышкина, в которой используется большое количество факторов. Она ориентирована на российские организации, поэтому, при обстоятельствах, отличных от оригинальных, она более оптимальна, чем другие методики.

#### **Использованные источники:**

1. Ионова А.Ф. Финансовый анализ / Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. - М.: ТК Велби, Проспект, 2013
2. Парамонов П.Ф. Экономика организаций: учеб. пособие/П.Ф.Парамонов, В.С.Колесник, И.Е.Халаявка- Краснодар: КГАУ, 2013.-269 с.
3. Фурманов М.И. Банкротство в России / Фурманов М.И. - М.: Инфра-М, 2012

*Колесова К.А.  
студент 3 курса  
кафедра социальных технологий  
Институт управления  
«Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»)  
Россия, г. Белгород*

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СМИ**

*В статье исследуются методы и элементы государственного регулирования региональных рынков СМИ, а также на основе выявленных проблем предлагаются меры по их предотвращению.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, методы регулирования СМИ.*

*The article examines the methods and the elements of the state regulation of regional media markets, as well as on the basis of identified problems, proposes measures for their prevention.*

*Keywords: state regulation, methods of media regulation.*

В современном мире одним из основополагающих факторов в государственном управлении является владение государством информацией и ее эффективное использование, а также донесение до граждан. В Российской Федерации средства массовой информации играют все большую роль, оказывая значительное влияние на самые различные сферы общественной жизни, выступая инструментом массового воздействия посредством распространения информации.

Одним из прав, зафиксированных в Конституции Российской Федерации, является свобода массовой информации. Соблюдение такого рода правил, влечет за собой создание и формирование гражданского общества. Информированность общества и каждого гражданина - залог экономического и культурного прогресса.

Несмотря на столь высокий уровень закрепления права на свободу массовой информации, а также его значение, нарушения данного права наблюдаются часто. Они ведут к дестабилизации обстановки и нарушению общественного согласия. Поэтому необходимо искать пути выхода из сложившейся ситуации, при этом особое внимание стоит уделять региональным СМИ, так как их развитие в настоящий момент носит основополагающий характер.

Нормативную базу представляют такие федеральные и региональные нормативно-правовые акты регулирующие деятельность СМИ в РФ, как: Конституция РФ, «О средствах массовой информации», «О государственной тайне».

Государственное регулирование СМИ – контроль и влияние государства в лице государственных органов на средства массовой информации, процессы и отношения с целью придания им организованного характера, упорядочения операций, обеспечения соблюдения законов, отстаивания государственных и общественных интересов.

Государственное регулирование СМИ является важным элементом внутренней политики, ориентированной на информатизацию общества и обеспечения информацией население. Важным элементом массовой информации является институт массовой информации. Данный институт регулирует информационные отношения, которые возникают при распространении информации. Одним из главных принципов распространения информации является принцип свободы массовой информации, который гарантируется Конституцией РФ. Институт массовой информации, как и институт интеллектуальной собственности, базируется на правовом фундаменте основной информационной конституционной норме.

Государственное регулирование совершается посредством системы методов. Под методами государственного регулирования следует понимать способ влияния государства через законодательные и исполнительные органы на средства массовых информаций, с целью создания или обеспечения условий для их деятельности в соответствии с государственной политикой и интересов граждан.

Методы государственного регулирования состоят из методов косвенного воздействия и прямого. Под прямыми методами государственного регулирования следует понимать непосредственное воздействие на функционирование субъектов. Такое непосредственное влияние осуществляется с помощью инструментов административно-правового характера, регламентирующих деятельность субъектов хозяйствования, и экономических инструментов прямого влияния. К основным инструментам прямого государственного регулирования относят: нормативно-правовые акты, директивные мероприятия макроэкономических планов и целевых комплексных программ, государственные заказы, централизованно установленные цены, нормативы, лицензии, квоты, государственные бюджетные затраты, лимиты.

Косвенные методы государственного регулирования - методы, которые регламентируют поведение субъектов не прямо, а опосредованно, через создание определенной экономической среды, заставляющей их действовать в нужном государству направлении. К методам косвенного регулирования относятся инструменты фискального, бюджетного, денежно-кредитного, инвестиционного, амортизационного, инновационного и других направлений экономической политики.

Процессы модернизации в области государственного управления региональных средств массовой информации требуют особого рассмотрения, так как власть, которая не стремится донести населению информацию о собственной деятельности, игнорирует социально-

экономические настроения, не может быть полностью уверена в завтрашнем дне. По этой причине доступ граждан к социально-важной информации является основным принципом свободных обществ. Именно поэтому некоторые ученые определяют СМИ - как «четвертую власть», способную осуществлять управление над сознанием общества и вливать нужную информацию в массы.

На мой взгляд основополагающей проблемой совершенствования является то, что при государственном регулировании СМИ нужно находить золотую середину, потому что абсолютный контроль и ограничение действий запрещены законом, и не могут дать средствам массовой информации развиваться. Однако полный отказ от государственного субсидирования и поддержки также негативно отразится на развитии СМИ. Государство должно поддерживать данную сферу со стороны, ориентируя действия печатных изданий и телерадиовещание в нужное русло, поддерживая общегосударственный курс развития. Если отталкиваться от того, что средства массовой информации являются общественным благом, в таком случае данное благо необходимо защищать как от излишнего государственного контроля, так и от посягательств на приватизацию со стороны рыночного либерализма. Реальная технология такой защиты состоит в формировании и развитии средств массовой информации как общественной службы. Безусловно, речь идет, прежде всего, о телевидении, как наиболее мощном средстве коммуникации и влияния на общественное сознание, как о проводнике интересов государства, бизнеса, третьего сектора и гражданского общества.

В целом система регулирования региональных рынков в Российской Федерации далека от совершенства. Необходимо сформировать конкретную систему органов управления, установить их полномочия и функции, а кроме того осуществлять контроль их деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Об утверждении перечня услуг, которые являются необходимыми и обязательными для предоставления органами исполнительной власти, государственными органами области государственных услуг [Текст]: Постановление Правительства Белгородской области от 23 апреля 2012 г. № 178 // Белгородские известия. - 2012. - 31 апреля. – С.26.
2. Горяева, Н.С. О праве СМИ на доступ к информации [Текст] /Н.С. Горяева // СМИ и общество. - 2013. - №7. – С.17-19.
3. Назайкин, А.М. Государственное регулирование СМИ [Текст] / А.М. Назайкин // Пресса. - 2009. - №8. - С. 14-20.
4. Прохоров, Е.П. Свобода СМИ в журналистской деятельности [Текст] / Е.П. Прохоров. – Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: АСТ, 2011. - 256 с.
5. Гриб, В.В. СМИ как институт гражданского общества [Текст] / В.В.Гриб // Информационное право. – 2014. – №4. – С. 41-47.

*Колоколова К.А.  
студент 3 курса  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВО Орловский «ГАУ»  
Россия, г. Орел*

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В связи с переходом страны к рыночной экономике отношения в сфере оплаты труда претерпели существенные изменения и продолжают изменяться. В соответствии со ст. 132 ТК РФ закреплено, что заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. При этом какая бы то ни было дискриминация при установлении или изменении условий оплаты труда не допускается. В п. 3 ст. 4 Европейской социальной хартии (ратифицирован РФ) говорится о необходимости признать право работающих мужчин и женщин на равную оплату за труд равной ценности в целях обеспечения эффективного осуществления права на справедливое вознаграждение за труд. При рассмотрении этих норм в системе становится очевидным, что требования к квалификации работника, сложность работы, количество и качество затраченного труда - это те показатели, по которым в соответствии с российским законодательством определяется ценность труда [2, стр.25].

Проблема наличия разрыва в оплате труда работников бюджетного и небюджетного секторов сохраняет свою актуальность в течение всего времени функционирования российской рыночной экономики. Исследователи отмечают, что среднемесячная заработная плата в учреждениях образования и здравоохранения, составляющих основу бюджетного сектора, в период 1992 - 2006 гг. колебалась в диапазоне 40 - 70% от средней заработной платы в промышленности [3, стр.128]. После 2010 г. "недоплата" работникам бюджетного сектора оценивалась экономистами в 30%. Говоря о необходимости повышения заработной платы бюджетников до средней по экономике, нельзя забывать, что бюджетная сфера также является частью экономики. Так, решая эту задачу, заработную плату в сфере образования следует повышать не на 29% (в 2012 г. она составляла 71% от средней по экономике), а примерно на 40%, поскольку при повышении зарплаты бюджетников происходит и повышение средней зарплаты по стране.

Для анализа уровня заработной платы на примере Орловских предприятий необходимо рассчитать выручку, ФОТ, как показано в табл 1.



Таблица 1 – Расчет уровня заработной платы хозяйств Орловского района

хозяйства	2012			2013			2014		
	выручка	ФОТ	уровень заработной платы	выручка	ФОТ	уровень заработной платы	выручка	ФОТ	уровень заработной платы
ООО Маслово	238365	28656	0,12	281657	31542	0,11	316849	30533	0,10
ООО Авангард	15270	2634	0,17	14401	2710	0,19	14871	2596	0,17
ООО Звягинки	49345	70	0,00	56035	8973	0,16	62114	10076	0,16
ООО Троицкое	6196	1317	0,21	6322	395	0,06	6058	752	0,12
ОАО ОПХ Красная Звезда	34648	11043	0,32	27907	9612	0,34	31777	9982	0,31
ЗАО Березки	138762	24012	0,17	126013	26744	0,21	1377748	24142	0,02
ФГУП УПХ Лавровский	20208	6622	0,33	3164	645	0,20	-	-	-
ЗАО Птицефабрика "Орловская"	15981	790	0,05	2635	24	0,01	-	-	-
ОАО Юбилейное	144392	46800	0,32	87685	43969	0,50	-	-	-
ООО Новый инкубатор	77372	2035	0,03	-	-	-	-	-	-
ООО Орловские зори	4015337	43122	0,01	290016	37170	0,13	-	-	-
ООО Золотая нива	4827	1994	0,41	-	-	-	-	-	-
ООО Ока	5847	1078	0,18	10015	1089	0,11	8854	1003	0,11
ООО Хлебобоб	100434	13761	0,14	68488	16110	0,24	81296	19164	0,24
ООО Троицкое	8267	290	0,04	6391	20	0,00	8494	1127	0,13
ООО Масловские сады	58961	2033	0,03	43808	2436	0,06	43006	2558	0,06
ФГУП Орловское	14284	4096	0,29	9648	4466	0,46	10371	4295	0,41
ФГУП Стрелецкое	96751	28014	0,29	89984	31028	0,34	94670	31700	0,33

При изучении явления во времени перед исследователем встает проблема описания интенсивности изменения и расчета средних показателей

динамики. Решается она путем построения соответствующих показателей. Для характеристики интенсивности изменения во времени такими показателями будут:

- 1) абсолютный прирост,
- 2) темпы роста,
- 3) темпы прироста,
- 4) абсолютное значение одного процента прироста.

Расчет показателей динамики представлен в следующей таблице.

Таблица 2 – Показатели ряда динамики по ФОТ в ФГУП «Орловское»

период	ФОТ	абсолютный рост		темпы роста		темпы прироста		средний абсолютный прирост	средний темп роста	средний темп прироста	абсолютное значение одного процента прироста
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный				
2010	3856							87,80	102,18%	2,18%	
2011	3562	-294	-294	92,38%	92,38%	7,62%	-7,62%				38,56
2012	4096	534	240	114,99%	106,22%	14,99%	6,22%				35,62
2013	4466	370	610	109,03%	115,82%	9,03%	15,82%				40,96
2014	4295	-171	439	96,17%	111,38%	3,83%	11,38%				44,66

Как видно из таблицы в 2014 году по отношению к 2013 году цепной темп роста составил 96,17%, по отношению к 2010 году базисный – (+11,38%), в 2013 году по отношению к 2012 году цепной темп роста составил 109,03%, по отношению к 2010 году базисный – (+15,82%), в 2012 году по отношению к 2011 году цепной темп роста составил (+14,99)%, по отношению к 2010 году базисный – (+6,22%), в 2011 году по отношению к 2010 году цепной темп роста составил 92,38% или -8%, как и по отношению к 2008 году.

Рассмотрим фонд заработной платы на предприятиях табл 3.

Табл 3 « Фонды заработной платы.»

Предприятие	2013 год			2014 год		
	Средняя заработная плата, руб.	Среднесписочная численность работников, чел.	Фонд заработной платы,	Средняя заработная плата, руб.	Среднесписочная численность работников, чел.	Фонд заработной платы,
	Z0	T0	тыс. руб.	Z1	T1	тыс. руб.
			Z0T0			Z1T1
ООО Маслово	28656	474	135829,4	30533	463	1413677
ООО Авонгард	2634	62	1633,1	2596	43	111628
ООО Звягинки	70	3494	2445,8	10076	46	463496
ООО Троицкое	1317	25	329,3	752	14	10528
ООО Красная звезда	11043	102	11263,9	9982	90	898380
ЗАО Березки	24012	193	46343,2	24142	172	4152424
ФГУП Лавровский	6622	70	4635,4	-	-	-
ЗАО Птицефабрика	790	4	31,6	-	-	-
ОАО Юбилейное	46800	304	14227,2	-	-	-
ООО Новый инкубатор	2035	13	264,5	-	-	-
ООО Орловские зори	43122	262	112979,6	-	-	-
ООО Золотая нива	1994	10	1994,1	-	-	-
ООО Ока	1078	25	269,5	1003	21	21063
ООО Хлебороб	13761	141	19403,1	19164	125	239550
ООО Троицкое	290	6	17,4	1127	17	19159
ООО Масловские сады	2033	34	691,2	2558	44	112552
ФГУП Орловское	4096	44	180224	4295	37	158915
ФГУП Стрелецкое	28014	298	83481,7	31700	251	795670
Всего	218367	5561	616064	137928	1323	8397042

В заработной платы основным и исходным показателем является фонд заработной платы — общая сумма денежных средств, начисленная

предприятием (учреждением) рабочим и служащим за выполненную работу, а также сумма средств на оплату неотработанного времени в соответствии с трудовым законодательством и коллективным договором. Таким образом В настоящее время значительные, подчас необоснованные, различия в оплате труда существуют не только между бюджетным и небюджетным секторами, но также между отраслями в рамках одного сектора, между работодателями одной отрасли и даже между работниками одного работодателя. Такая ситуация порождает ряд проблем, начиная от снижения эффективности работы организации в целом в силу нарушения стимулирующей функции заработной платы и заканчивая общим понижением солидарности работников.

#### **Использованные источники:**

1. Борисова С.И. Планирование статистической деятельности в органах государственной власти // Вопросы статистики. - 2007. - № 7.
2. Данные Федеральной службы Государственной статистики, [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Дмитренко А.А., Яковлева Н.А. « Корреляционный анализ среднемесячной заработной платы работников и среднемесячной численности работников предприятий Орловской области»
4. Коллегаева В.Г., Яковлева Н.А. «Анализ фонда оплаты труда работников и его взаимосвязь с производительностью».

*Колоколова К.А.  
студент 3 курса  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВО Орловский «ГАУ»  
Россия, г. Орел*

#### **СТАТИСТИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ**

Безработица – это явление, органически связанное с рынком труда. Сегодняшняя экономика России, которая интенсивно живет в режиме технологического обновления, предъявляет новые требования к рабочей силе. На рынке труда складываются уже другие отношения между работодателями и наемными работниками. Однако пока не созданы эффективные механизмы использования трудовых ресурсов, возникают новые и обостряются старые проблемы занятости, растет безработица.

Проблема безработицы актуальна и по сей день. Достижение высокого уровня занятости - одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. При неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы система работает, не достигая границы своих производственных возможностей

Так же для количественного измерения безработицы используется

такой показатель, как продолжительность безработицы - характеризуется средним периодом времени перерыва в работе. Длительная безработица может поставить семью на грань нищеты, поэтому государственная политика, прежде всего, должна быть адресной и направлена именно на уменьшение категории безработных.

-Качественно безработица характеризуется своими видами. Вынужденная обуславливается происходящими изменениями в социально - хозяйственной жизни общества, приводящих к сокращению рабочих мест, проявляется в трех форма

- Циклическая безработица. Этот вид безработицы присущий странам, переживающим общий экономический спад производства во время промышленного кризиса, депрессии

-Структурная – в результате научно-технического прогресса, технологических изменений, меняется и структура спроса на рабочую силу

- Технологическая – вызвана изменениями структуры производства в масштабах одного предприятия. Инновации, технологические изменения приводят к перераспределению или сокращению рабочих

- Естественная – характеризуется более высоким удельным весом личностного момента в ее возникновении.

– Фрикционная безработица ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Разрыв между показателями общей и регистрируемой безработицы может иметь чисто статистическую природу. Чтобы проверить, насколько оправданно такое предположение, необходимо четко представлять, как они конструируются и измеряются. Рассмотрим численность незанятых трудовой деятельностью граждан, но состоящих на учете в службе занятости в табл. 1

Таблица 1

«Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, состоящих на учете в службах занятости, тысяча человек, Российская Федерация»

Месяц	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
январь	1937.6	1838.6	1742	1551.6	1707.6
февраль	2018.7	1905.8	1744.4	1574	2012.2
март	1996.6	1905.1	1711.1	1534.1	2176.6
апрель	1972.3	1875.1	1642.7	1478.1	2268.8
май	1882.5	1792.5	1575.1	1396.7	2210.6
июнь	1816.3	1732.5	1491.6	1331.5	2142.3
июль	1799.1	1720.8	1472.6	1316.9	2146.4
август	1766.1	1707.2	1454.2	1293.5	2107.9



сентябрь	1714.6	1655.8	1413.6	1247.3	
октябрь	1690.4	1633.8	1420.4	1245.3	
ноябрь	1739.7	1677.7	1497.5	1304.5	
декабрь	1830.1	1741.9	1553	1521.8	

Анализируя данные, можно заметить, что количество незанятых трудовой деятельностью граждан, с каждым годом возрастает, это негативно сказывается на экономике страны, так как происходит потеря трудовых ресурсов.

Таблица 2  
«Общая численность безработных, тысяча человек, Российская Федерация»

Месяц	2010 г	2011 г	2012 г	2013 г	2014 г
январь	2183.1	2070.2	1972.8	1779.1	2039.9
февраль	2250.6	2127.6	1970	1773.1	2333.5
март	2237.5	2122.7	1929.8	1740.8	2523.8
апрель	2208	2090.3	1862.2	1678.9	2581.9
май	2106.5	2008.3	1783.2	1599	2514.6
июнь	2032.5	1935.3	1690.5	1530.4	2439.4
июль	2015.4	1929	1681.2	1526	2440.6
август	1984.4	1910.8	1661.6	1499.5	2394.8

По сравнению с 2010 годом в 2011 безработица сократилась, в 2012 и 2013 годах также идет снижение уровня безработицы, однако в 2014 году наблюдается большой скачок численности безработных. Эксперты Международной организации труда (МОТ) выделяют четыре альтернативных подхода к измерению масштабов и уровня безработицы, встречающиеся в статистической практике различных стран:

1. по результатам переписей населения или регулярных выборочных обследований рабочей силы;
2. на основе официальных оценок, которые рассчитываются органами государственной статистики путем комбинирования данных из различных доступных источников;
3. по регистрациям в службах занятости;
4. по численности лиц, получающих страховые выплаты по безработице.

Изучение явлений общественной жизни в непрерывном их развитии – одна из основных задач статистики. Рядом динамики называется ряд

последовательно расположенных в хронологическом порядке, статистических показателей, образующихся при изменении какого-либо явления. Для более подробной характеристики изменения уровней применяются следующие показатели, которые бывают базисными и цепными: абсолютный прирост ( $\Delta$ ), коэффициент роста ( $K_p$ ), коэффициент прироста ( $K_{пр}$ ), темп роста ( $T_p$ ), темп прироста ( $T_{пр}$ ), абсолютное значение 1% прироста.

Представим в таблицу расчетные величины

Таблица 3

« Расчетные величины»

Годы	Численность безработных тыс. чел.	Абсолютный прирост		Коэффициент роста		Темп роста, %( $T_p=K_p*100$ )		Темп прироста, % ( $T_{пр}=K_{пр}-100$ )	
		цепной	базис-ный	цепной	базис-ный	цепной	базис-ный	цепной	базис-ный
2010	5674,8	-	-	-	-	-	-	-	-
2011	5454,5	-220,3	-220,3	0,96	0,96	96	96	-4	-4
2012	5236,18	-218,32	-438,62	0,96	0,92	96	92	-4	-8
2013	5014,93	-221,25	-659,87	0,96	0,88	96	88	-4	-12
2014	4791,5	-223,43	-883,3	0,96	0,84	96	84	-4	-16

На основе исследований видно, что безработица стабильно закрепились на рынках РФ, это негативно сказывается на увеличение расходов государства, уменьшая объем ВВП, усиление конкуренции между работниками на рынке за наиболее престижные рабочие места. Главное в жизни человека, обеспечивающим ему полноту жизни, является наличие у него рабочего места, поэтому потеря работы – серьезная проблема в жизни каждого взрослого человека. Для большинства людей заработная плата единственный источник доходов, а, кроме того, работа приносит моральное удовлетворение. Таким образом, потеря работы приводит не только к снижению текущего материального уровня жизни, но и к появлению неуверенности в будущем, а также возникновению чувства собственной неполноценности наносит серьезную психологическую травму.

#### Использованные источники:

1. Статистика: Учебник под ред. И.И. Елисеевой.-М.: высшее образование, 2007.
2. М.Г.Назарова. Курс социально экономической статистики// М.:2002.
3. Яковлева Н.А., Раманова О «Прогнозирование и планирование в экономике государства.»

*Колпина Л.В., к.с.н.  
доцент  
Реутов Н.Н., к.с.н.  
доцент  
НИУ БелГУ  
Артеменко О.И.  
педагог-психолог  
МБОУ СОШ № 11  
Россия, г. Белгород*

## **КАПИТАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ ВУЗА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ**

**Аннотация:** В статье на основе данных анкетного опроса анализируются проблемы организации процесса капитализации социального потенциала работников вузов Белгородской области. Доказывается низкая ориентированность администраций вузов на развитие социального капитала их работников.

**Ключевые слова:** социальный капитал, профессорско-преподавательский состав, администрация вузов, социальное пространство вуза, формирование социального капитала.

Возможность решения задач высшей школы региона, преодоления проблем, стоящих перед вузами, во многом определяется желанием их работников объединить свои усилия в решении общих задач, содействовать взаиморазвитию всех участников социального пространства образовательного учреждения, актуализировать социальный капитал.

Понятие «социальный капитал» было введено Л. Дж.Ханифан, дефинировавшего его через солидарность и социальные связи между теми, кто образует социальную группу<sup>1</sup>. Любая социальная структура обладает социальным потенциалом, сущность которого – составляющие ее люди. Но социальный потенциал не всегда превращается в социальный капитал (капитализируется), то есть, социальные связи и отношения, формирующие социальную структуру, не всегда и в разной мере становятся ресурсом для решения индивидуальных и организационных задач. Велики риски некапитализации социального потенциала в формальных структурах, к которым относится вуз, поскольку ключевым фактором формирования социального капитала являются неформальные отношения доверия и взаимности. Развитые «горизонтальные» и «вертикальные» профессиональные социальные связи вуза являются неременным условием социальной синергии в решении общих проблем, действенных «прямых» и «обратных» связей, обеспечивающих эффективность управления вузом. Социальный капитал, заложенный в отношениях с внешними и внутренними субъектами социального пространства вуза, может способствовать

---

<sup>1</sup> Hanifan L.J. The Community Center. – Boston, 1920.

наращиванию личного потенциала работников вуза, содействовать развитию вузовской науки, увеличению его практикоориентированности, росту престижа.

В рамках реализации гранта РГНФ № 14-13-31012 в 2014-2015 гг. нами проведен анкетный опрос профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов Белгородской области (N = 600 человек, из которых: 54,1% – работники НИУ «БелГУ», 32,7% – БГТУ им. В.Г. Шухова, 14,22% – БелГАУ им В.Я. Горина), цель которого - изучение специфики и детерминант социального капитала работников вузов. В числе его детерминант анализировались организационные механизмы капитализации социального потенциала работников вуза.

Исследование показало, что подавляющая часть социального капитала работников вуза сконцентрирована на уровне кафедр. Преимущественно только на этом уровне реализуются практики взаимопомощи и консолидации ППС в решении общих проблем.

Во *внутреннем социальном пространстве* вуза менее всего социальный потенциал ППС конвертируется в капитал через взаимодействие с администрацией институтов и руководством вуза. Критически низкими значениями характеризуется развитость и «*внешнего*» социального капитала работников вуза - отношений с коллегами из других вузов, с потенциальными заказчиками его научно-практических разработок и организациями, выступающими экспериментальными площадками для вуза.

Руководством вуза ведется определенная работа по преодолению такой ситуации, но не слишком результативно. Так, примерно по трети опрошенных сообщают, что, по их мнению, руководство вуза в своей деятельности в *большой мере* ориентированно на создание позитивного социально-психологического климата в трудовом коллективе (1), развитие отношений сотрудничества между кафедрами и подразделениями (2), формирование продуктивных отношений профессионального сотрудничества среди работников ППС (3), четверть – на развитие конструктивных отношений между ППС вуза и различными уровнями руководства (4), пятая часть - на формирование и развитие отношений ППС вуза с коллегами из других вузов (5). Рассчитанные на основе этих данных индексы<sup>1</sup> показывают, что их значения по первым трем показателям находятся в пределах среднего уровня<sup>2</sup>, составляя соответственно 29.74, 28.88, 25.44, по двум последним - в границах низкого уровня, составляя 19.40 и 17.67.

Результаты опроса показывают, что университеты мало содействуют

---

<sup>1</sup>Индекс рассчитан исходя из ответов на вопрос о том, в какой мере, по их мнению, в своей деятельности руководство их вуз, ориентировано на... [перечисляются меры по формированию социального капитала]», по следующей формуле:  $n$  (в большой мере) +  $\frac{1}{2}n$  (в некоторой мере) -  $n$  (не ориентировано), где  $n$  – доля ответов.

<sup>2</sup> За высокий уровень приняты значения от 80 до 100, выше среднего – 60-79, средний – 40-59, ниже среднего – 20- 39, низкий – до 20.

развитию этих отношений. Единственное направление деятельности, отвечающее этой задаче, которое относительно эффективно осуществляют вузы – организация участия работников в реализации научно-практических проектах. Однако значение соответствующего индекса находится в границах нижнего уровня, составляя 12.49. Аналогичные индексы по другим формам содействия имеют отрицательное значение, что свидетельствует скорее об отсутствии такой работы, чем о ее наличии. Так индекс содействия администрации вуза работникам ППС в размещении их научных работ в престижных журналах составляет -24.56, продвижении научно-практических разработок на рынке -31.0, развитию контактов с коллегами в России и зарубежном, соответственно -28.73 и -24.82, профессиональному развитию в целом -1.791. В границах уровня ниже среднего администрацией вуза ведется работа по развитию отношений ППС с потенциальными заказчиками научно-практических разработок и потребителями образовательных услуг вуза, значения этого индекса составляют соответственно, 28.45 и 31.96.

Если говорить о содействии профессиональному развитию работников ППС, обеспечивающем возможность конвертации профессионального капитала в социальный, то, судя по значениям индекса заинтересованности руководства вуза в развитии административно-управленческого аппарата и работников ППС, то администрация вуза на границе между уровнями средним и ниже среднего (индекс = 40.73) заинтересована в профессиональном росте первых и на уровне ниже среднего – вторых (И = 33.63) 2. Это подтверждает довольно низкую значимость для администрации вуза профессионального капитала работников ППС.

Важным условием формирования социальной синергии в решении общих проблем, является информирование работников ППС о задачах вуза. Значение индекса осведомленности ППС об этом находится в границах среднего уровня, но индекса их осведомленности о своей роли в их достижение - в границах уровня ниже среднего, в связи с чем такая информированность не имеет прикладного характера.

Таким образом, капитализация социального потенциала работников региональных вузов происходит преимущественно на уровне кафедр. В этих целях минимально используется остальное внутреннее и внешнее социальное пространство вуза. Организационные механизмы формирования социального потенциала работников высшей школы развиты слабо. Среди относительно успешных мер, осуществляемых администрациями вузов в этом ключе – организация участия ППС в научно-практических проектах. Минимизированы мероприятия, обеспечивающие развитие конструктивных

---

<sup>1</sup>Индекс рассчитан исходя из ответов на вопрос: «В какой мере университет содействует организационно, ресурсно, информационно... [перечисляются формы развития социального капитала]», по следующей формуле: n (в полной мере) + ½ n (в определенной мере) – ½ n (в некоторой мере) - n (не содействует)

<sup>2</sup>Индекс рассчитан исходя из ответа на вопрос: «По Вашему мнению, проявляет ли руководство вуза заинтересованное участие в профессиональном развитии административно-управленческого персонала и ППС, или не проявляет», по следующей формуле: n (да) + ½ n (скорее да, чем нет) - ½ n (скорее нет, чем да) - n (нет).



отношений между ППС вузов и различными уровнями руководства, с субъектами внешнего социального пространства вузов. Работники вузов имеют средний уровень информированности об актуальных задачах вуза и механизмах их достижения, но низкий - о своей роли в этом, что препятствует объединению их усилий в решении задач вуза.

**Использованные источники:**

1. Hanifan L.J. The Community Center. – Boston, 1920. – 230 p.

*Колтырев Н.А.  
студент 3го курса  
факультет управления  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**О НЕОБХОДИМОСТИ  
ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ  
ДОХОДОВ ГРАЖДАН В РОССИИ**

Аннотация: в статье рассматриваются обоснования введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налог на доходы физических лиц, дифференциация доходов, коэффициент фондов, коэффициент Джини.

В последнее время мы наблюдаем значительное углубление разрыва между богатыми и бедными. Увеличение уровня среднедушевого дохода в стране, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, достигшее почти 34,5 тыс. рублей, в принципе, можно рассматривать как среднюю температуру по больнице. В России сложилось весьма существенное неравенство в доходах между бедными и богатыми – 10% богатых в 14-17 раз богаче 10% самых бедных людей Российской Федерации, о чем свидетельствует коэффициент фондов, приведенный в таблице 1. Бедное население никогда не могло и не сможет служить основой качественного развития государства.

В настоящее время в таких европейских странах как Испания, Италия, Словакия, Беларусь, Германия, Швеция коэффициент дифференциации доходов лежит в пределах 6-10. Средний в мировом пространстве – 10,3.

Таблица 1 – Динамика коэффициентов фондов и Джини в России<sup>1</sup>

Наименование коэффициента	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент фондов (дифференциации доходов),	16, 6	16, 2	16, 4	16,3	16,0

<sup>1</sup> Составлено автором по данным Росстата.

в размах						
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,42	0,417	0,42	0,419	0,416	

Следует признать, что в стране отсутствует рыночная экономика с конкурентными рынками, при этом дифференциация доходов в России выше, чем в США, Японии и Великобритании.

Коэффициент дифференциации доходов заметно выше, чем в России, только у самых либеральных экономик в мире – у Сингапура и Гонконга. Среднемировое его значение российский коэффициент дифференциации доходов превышает в 1,6 раза.

Коэффициент Джини представляет собой статистический показатель степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку.

Коэффициент Джини может принимать значения от 0 до 1 и отражает степень неравномерности распределения доходов в обществе. При значении коэффициента равному 0, имеет место равномерное распределение доходов, чем ближе к 1, тем выше концентрация доходов у группы населения с наибольшими доходами (табл.2).

При коэффициенте Джини свыше 0,42 – ситуация считается неблагоприятной – имеет место чрезмерная концентрация доходов у богатой группы населения. Именно такая ситуация и наблюдается в России – индекс Джини составляет 0,42 (в долях) или 42 (в процентах).

Таблица 2 – Уровень коэффициента Джини в разных странах (за 2014 год)<sup>1</sup>

№ п/п	Наименование страны	Уровень коэффициента, %
1	Россия	42
2	Италия	31,3
3	Испания	37
4	Германия	30
5	США	45
6	Сингапур	47,3
7	Гонконг	53,3
8	Китай	48
9	Бразилия	51,9

<sup>1</sup> Составлено автором по данным Росстата

10	Индия	36,8
----	-------	------

Для сравнения с данными, приведенными в таблице 2, коэффициент Джини у социально-ориентированных стран ЕЭС (в целом) – 30,4.

У стран с либеральной экономикой коэффициент Джини составляет в США – 45 (коэффициент фондов – 15); Сингапур – 47,3 (23,2); Гонконг – 53,3.

У Бразилии – 51,9 (коэффициент фондов – 35,4); у Индии 36,8 (8,6).

На фоне этих данных по коэффициентам фондов и Джини не убедительно звучат заявления высших руководителей страны о существенном росте уровня жизни населения. Все познается в сравнении. Основная доля национального богатства страны оказалось в руках сравнительно небольшой группы людей.

С помощью налогообложения доходов физических лиц государство обязано решать важные социальные проблемы: перераспределять доходы среди бедных и богатых слоев населения, оказывать помощь менее защищенным гражданам, поступление налоговых платежей в бюджеты страны, регулирование структуры личного потребления населения и создание условий к наиболее рациональному и эффективному использованию доходов, включая инвестиционную деятельность.

Согласно статистике ФНС России в 2014 году число физических лиц, задекларировавших доход свыше 1 млрд. руб., выросло на 5,8% (с 292 до 309 человек). Число россиян, доход которых составил от 1 млн. до 10 млн. руб., выросло на 13%, достигнув 451 тыс. человек<sup>1</sup>.

Увеличилось также число россиян, чей доход составил от 500 млн. до 1 млрд. руб. (в 2014 году таких было 453 человека, на 6,6% больше, чем в 2013 году).

Около 40% финансовых активов населения России принадлежат 762 семьям мультимиллионеров с активами свыше 500 млн. рублей.

Учитывая все сказанное выше, представляется своевременным говорить о необходимости введения прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц.

Использование прогрессивной шкалы налогообложения является показателем достаточно высокого уровня экономики, о чем свидетельствует применение такой системы в большинстве экономически развитых стран. Напротив, плоская шкала налогообложения – удел отсталых стран со слабой экономикой, не способных эффективно администрировать и собирать налоги, поскольку в странах с переходной экономикой именно в силу большой доли теневого сектора разумнее использовать плоскую шкалу – чтобы пополнить бюджеты наименее затратным способом.

Принятие единой ставки налога на доходы физических лиц в свое

<sup>1</sup> [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/)

время мотивировалось необходимостью легализации доходов граждан и возможностью увеличения объема налоговых поступлений в бюджет страны. Однако, по данным федеральной налоговой службы (ФНС), за прошедшие 10 лет доля сборов налога в ВВП страны так и не поднялась выше 4%. Это гораздо ниже международных показателей: в США на протяжении многих лет доля подоходного налога в ВВП составляет около 10%. В развитых странах Западной Европы поступления от подоходного налога составляют от 8 до 10 процентов ВВП. Такие сопоставления свидетельствуют о том, что успехи России в сфере легализации доходов оказались весьма ограниченными.

В таблице 3 приведена динамика поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации за период январь-октябрь 2014-2015 гг. в разрезе основных налогов.

Таблица 3 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за январь-октябрь 2014-2015 гг.<sup>1</sup>

виды налогов	январь-октябрь, млрд. руб.		
	2014	2015	темп, %
НДПИ	2 436,8	2 736,8	112,3
Налог на прибыль	2 035,7	2 332,2	114,6
НДФЛ	2 072,2	2 177,2	105,1
НДС	1 816,3	2 138,7	117,8
Имущественные налоги	854,4	923,8	108,1
Акцизы	819,3	841,8	102,7

Для основной массы населения России уплата НДФЛ, является тяжелой ношей, несмотря на введенные законодателем стандартные, социальные, имущественные и профессиональные вычеты, являющиеся одним из видов льгот. По этому, на практике расчет императивных границ должен производиться в соответствии с периодически актуализируемыми эконометрическими моделями перераспределения экономических благ, что позволит, в том числе, снизить уровень бедности и приблизит экономику России к соответствию требованиям ОЭСР.

Одной из важнейших функций налогообложения является регулирующая, призванная сглаживать неравномерность в доходах, решая вопросы социальной защищенности малообеспеченных слоев населения.

Существующий в настоящее время механизм налогообложения доходов физических лиц, так необходимый в начале XXI века, уже изжил себя.

На смену плоской шкале налогообложения доходов физических лиц в

<sup>1</sup> Составлено по данным ФНС.

России по ряду причин просится внедрение прогрессивного метода налогообложения НДФЛ.

Цель прогрессивной шкалы – перераспределение налоговой нагрузки с бедного населения в сторону богатых.

Как показал опыт большинства стран, что прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц позволяет изымать сверхдоходы и возвращать эти средства в оборот путем создания новых рабочих.

В эпоху экономических санкций и политической нестабильности в мире, совершенствование налоговой системы Российской Федерации с целью улучшения жизни населения и развития экономики страны, представляется наиболее значимым направлением деятельности. Так как налоговая система – основа любого государства, ее совершенствование в нынешних условиях необходимо.

Споры по поводу перехода с плоской на прогрессивную шкалу налогообложения ведутся давно, однако однозначного ответа на вопрос, какой вариант является более удачным для достижения поставленных целей, дать крайне тяжело. В любом случае ясно одно: в целях совершенствования налоговой системы Российской Федерации, снижения налогового бремени, защиты прав налогоплательщиков необходимо принятие первоочередных мер по её совершенствованию.

На сегодняшний день назрел вопрос реформирования шкалы налогообложения доходов физических лиц в России из плоской в прогрессивную.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. [Электронный ресурс]/ <http://base.garant.ru/>
2. Тарасова Н.Е., Мальсагов И.Г., Загорская А.А. Экономика в современной России: проблемы роста и перспективы развития //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №. 25.
3. <http://www.oecd.org> – официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
4. <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
5. <http://nalog.ru> – официальный сайт ФНС



*Колтырева И.В.  
старший преподаватель  
Борботько А.А.  
магистрант 1го курса  
ВШБ Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РИСКИ И УГРОЗЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

Аннотация: в статье рассмотрены риски, характерные для банковской сферы.

Ключевые слова: банковская система, девальвация, задолженность по кредитам

Снижение цен на нефть, влияние санкций, усиление оттока капитала в совокупности привели к существенному ослаблению рубля. При этом масштаб девальвации превысил уровень, обусловленный фундаментальными переменными. Во втором полугодии 2014 года масштаб девальвации почти вдвое превзошел уровень 2008-2009 года.

Вследствие девальвации рубля банковская система, не исключая крупнейших банков, столкнулась со снижением достаточности капитала (норматив Н1 – отношение размера собственных средств банка к сумме его активов, взвешенных по уровню риска; минимальный уровень 10%), вплотную приблизившись к минимальному значению.

В связи с экономическими и политическими событиями 2014 года курс рубля во втором полугодии упал практически в полтора раза. Центробанк усложняет и усиливает систему контроля. За последний год количество сотрудников занимающихся безопасностью валютных операций в банках увеличилось в несколько раз, это усложняет работу сотрудников и требует большее количество документов от клиентов. Осложнения отношений с Украиной привели к закрытию множества бизнес-контрактов между нашими странами. Снизилась общая покупательская способность у населения, как минимум у 30% компаний заметно уменьшились обороты торговли. В официальных источниках уровень безработицы не изменился, но на деле в службе занятости населения народу прибавилось. Центробанк поднял основную ставку, что отразилось на стоимости кредитов и ипотеки. Вследствие этого развитие бизнеса, чей оборот завязан на кредитах, не только получил потери от падения спроса, но и от дополнительных затрат на банковские продукты.

Банк России в начале марта 2015 года опубликовал показатели деятельности кредитных организаций. Возросло количество рисков банковской системы. Самая опасная статья – это рост просроченной задолженности физических и юридических лиц.

За январь и февраль 2015 года просроченная задолженность займов увеличилась с 3,8 процентов до 4,3 процентов. Пока показатели не критические, например, на момент кризиса 2009 года их сумма достигла 5,1

процента. Но отсутствие оснований для улучшения экономического положения в стране не дают возможности видеть ситуацию в перспективе оптимистично. Необходимы оперативные меры Центробанка и правительства.

На рисунке 1 представлена общая просроченная задолженность по банковской системе России.

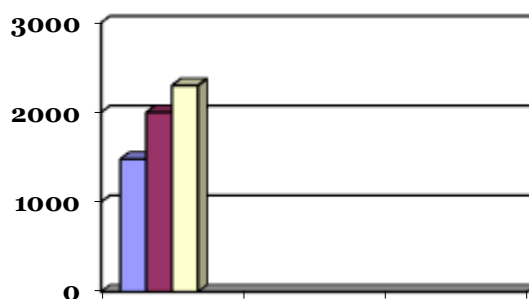


Рисунок 1. Общая просроченная задолженность по банковской системе России\*

\*Рассчитано по данным Банка России

На графике показано как нарастала просроченная задолженность по кредитам в российском банковском секторе.

В данный момент экономика нашей страны стоит в начале пути затяжного экономического кризиса. Повышение цен почувствовали не только рядовые потребители, но и импортеры, банки, да и в целом бизнес-сообщество. Сравнивая грядущий и прошедший кризис 2009 года можно сказать, что 6 лет назад банковская система и экономика России была более устойчива. Выводы основываются на достаточности капитала кредитных организаций, то есть отношения капитала банка к его активам, взвешенным с учетом риска. Показатель, отражающий способность за счет собственных средств покрывать обязательства перед вкладчиками и кредиторами. До наиболее низкого в тот период времени значения в 14,5 процентов уровень достаточности капитала снизился в сентябре 2008, а в декабре банки получили первые субординированные кредиты от государства. За несколько месяцев, благодаря предпринятым мерам, достаточность капитала в январе 2009 года составляла уже 16,8 процентов, что на 2,3 процентов больше. А в конце 2009 составлял уже целых 20,9 процентов. В данный момент ситуация совершенно иная. Только за январь 2015 достаточность банковского капитала уменьшилась с 12,5 до 12 процентов, критической отметкой считается 10-11 процентов.

В кризис 2009 года был реализован комплекс социальных мер, который смог стабилизировать и даже увеличить реальные располагаемые доходы населения до 3 процентов, а до этого в 2008 – 2,8 процентов. В 2014 они уже снизились на 0,8 процентов, относительно предыдущего периода. В этом году показатель должен быть ещё ниже, так как будет, проведена «оптимизация» бюджетных расходов, а давление инфляции увеличится.

Население, привыкшее к определенному уровню доходов, будет стараться сохранить достигнутый уровень потребления, а доля расходов на конечное потребление будет способствовать дальнейшему развитию просроченной задолженности по кредитам.

Ухудшение финансовых результатов и положения большинства предприятий связано с общим замедлением экономики страны и затяжным инвестиционным спадом, который начался ранее, чем обострение геополитической ситуации в 2014. Проблема в данный момент заключается в трудностях в погашении задолженности по ранее полученным кредитам. Более половины выданных ранее банковских кредитов принадлежат к нефинансовым организациям-резидентам.

Помимо этого еще одна опасность 2015 года – это увеличение роста инфляции. По оценкам Банка России потребительские цены должны вырасти как минимум на 12 процентов. Инфляционное давление приведет к снижению платежеспособности заемщиков, в следствии повышению кредитных рисков и ухудшению финансового положения банков. Также ожидается сокращения банковской маржи из-за ослабления кредитной активности и платежеспособности потенциальных заемщиков.

Рост количества долгов требует принятия административных мер, например, субсидирования процентных ставок. Повышение ставок по кредитам, а именно по ипотеке, – это амортизатор, который может позволить поддержать устойчивость банковской сферы.

Искусственное стимулирование кредитования может повредить экономике, так как приведет к переносу части рыночных и кредитных рисков с банков-кредиторов и экономических агентов на государство, что в условиях затяжного экономического кризиса может только ухудшить положение. Так что необходимо максимально просчитывать риски и сокращать ненужные расходы.

В заключении стоит отметить, что к основным рискам угрозам банковской сферы следует отнести следующие позиции:

- слабое обеспечение достаточности капитала;
- сложности фондирования как на внутренних, так и на внешних рынках капитала;
- отток вкладчиков;
- рост просроченной кредитной задолженности.

Неблагоприятная внешнеэкономическая ситуация, жесткая денежно-кредитная политика, накопленные проблемы в банковском секторе в совокупности предопределили кредитное сжатие и декапитализацию банковского сектора в уходящем году. К тому же следует добавить, что норма сбережений россиян на сегодняшний день значительно сократилась.

Перспективы улучшения за пределами 2015 года — достаточно быстрая нормализация кредитного рынка и банковской системы в целом – определяются, во-первых, ожидаемым существенным улучшением сальдо

торгового баланса вследствие нынешнего ослабления рубля. Даже в случае сохранения низких цен на нефть в последующие годы ожидается масштабное превышение поступающей валютной выручки от экспорта над потребностью в валюте. Это позволит рассчитывать на среднесрочный тренд к укреплению рубля.

*Колтырева И.В.  
старший преподаватель  
Коломыйцева Т.Е.  
студент 4го курса*

*ВШБ Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **К ВОПРОСУ О МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы развития маркетинговых коммуникаций консалтинговых компаний.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые коммуникации, консалтинговые компании

Консалтинговые компании в современных рыночных условиях выполняют множественные функции в предоставлении различным субъектам рынка консультаций в аспекте маркетинга, менеджмента, финансов, инвестиционных проектов, а также в вопросах коммуникационной политики. В то же время собственная коммуникационная деятельность таких компаний находится на начальном этапе становления и развития, что связано с некоторыми факторами внутренней и внешней среды, оказывающих на этот процесс определенное влияние.

Ф. Котлер дает следующее определение понятию «продвижение» – это совокупность разнообразных методов и инструментов, позволяющая успешно вывести товар на рынок, стимулировать продажи и создать лояльных (марке) покупателей<sup>1</sup>.

Неотъемлемой частью комплекса продвижения являются маркетинговые коммуникации, которые чаще всего и рассматриваются как основа кампаний продвижения. В сфере услуг продвижение предполагает все те константы, которые каким-либо образом могут материализовать неосязаемые услуги, отразить их качество и сформировать образ в сознании потребителей.

Маркетинговые коммуникации – это процесс обмена информацией между компанией и другими субъектами маркетинговой деятельности с целью представления и совершенствования деятельности фирмы и ее услуг. Как видим, определение «маркетинговых коммуникаций» довольно схоже с

---

<sup>1</sup> Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга. – 5-е европейское издание /Пер. А. Назаренко, А Свирид. – М.: Вильямс, 2015. – с. 687

определением понятия «продвижение». Но, если маркетинговые коммуникации – это ограниченный набор инструментария, то продвижение – это нечто большее, что дает предприятиям и рекламным фирмам реализовывать весь потенциал коммуникаций с рынком <sup>1</sup>

Традиционный комплекс маркетинговых коммуникаций включает: рекламу в традиционных СМИ, стимулирование сбыта и его составляющие, персональные продажи, паблик рилейшнз.

Функции маркетинговых коммуникаций являются важнейшими в маркетинге консалтинговых услуг. Они взаимосвязаны, взаимозависимы и образуют единую систему, которая фактически является выражением всей локальной маркетинговой концепции, используемой в конкретной компании.

Комплекс маркетинговых коммуникаций в сфере консалтинга представляет собой совокупность разнообразных способов и средств, используемых для достижения одной или двух равнозначных составляющих главной цели – реализации своих моделей продвижений. Исходя из того, что продвижение консалтинговых услуг можно представить как систему коммуникаций и комплекс соответствующих мероприятий, направленных на формирование заинтересованности в услугах компании и стимулирование обращений в компанию.

Все элементы комплекса маркетинговых коммуникаций относятся к одной из двух форм воздействия на потенциальных клиентов: прямое воздействие и косвенное воздействие. Результативность воздействия на потенциальных потребителей и организация продвижения моделей предложения на целевой рынок обусловлены постоянным поиском эффективного решения трех основных задач:

- информировать;
- убеждать;
- напоминать.

Лучше всего задачи информирования, убеждения и напоминания решать одновременно. Маркетинг обладает для этого достаточно широким инструментарием. Но, подбирая арсенал подходящих средств, компания руководствуется определенными целевыми установками. Это обуславливает структуризацию системы продвижения и реализации по принципу целевого назначения <sup>2</sup>.

Композиции перечисленных в таблице 1, компонентов комплекса маркетинговых коммуникаций, имеющих сложную и оригинальную природу, будут образовывать различные варианты комплекса маркетинговых коммуникаций при продвижении консалтинговых услуг.

<sup>1</sup> Маркетинговые коммуникации. – URL: / <http://www.cribs.me>. Дата обращения: 19.12.2015.

<sup>2</sup> Музыкант В.Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации. – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2013. – с. 140.



**Таблица 1 – Комплекс маркетинговых коммуникаций консалтинговых компаний <sup>1</sup>**

Средства и способы продвижения	Характеристики
Прямой маркетинг	первый компонент данной структуры относится к прямой форме воздействия так же, как и личные продажи, и телемаркетинг, и директ мейл предполагают непосредственные контакты с конкретными клиентами
Реклама и PR	второй и третий компоненты обуславливают косвенные формы воздействия на потенциальных потребителей. В этом случае клиенты не конкретизированы, а рассматриваются как целевая аудитория, включающая как реальных, так и потенциальных клиентов
Формирование союзов	четвертый имеет смешанный характер
Стимулирование сбыта	отнесение последнего компонента к одной из основных форм воздействия зависит от объекта. Если объект конкретизирован, то компонент относится к прямой форме, если не конкретизирован, то объект относится к косвенной.

Несмотря на то, что корпоративные системы продвижения и реализации в сфере консалтинга у каждого свои, тем не менее, можно выделить общие характеристики маркетинга услуг.

Неосвязаемость и повышенная неопределенность качества услуг как до, так и после их получения, ставит клиентов в зависимость от консалтинговой компании на всех стадиях реализации их проекта. Повторяемость потребностей и инерция являются важнейшими факторами возобновляемости хозяйственных связей.

Эффективность продвижения и реализации деловых услуг зависит от согласования фирмами своих мероприятий с тем, как понимают экономическую целесообразность потенциальные клиенты.

Совместимость процессов производства и потребления услуг делает оценки клиентами консалтинговых компаний и их предложений субъективными, а значит индивидуальными, непостоянными и часто противоречивыми. Для формирования эффективных систем продвижения и реализации услуг четкого выделения фирмами своих целевых рынков недостаточно. Необходимо, чтобы эти системы строились на основе соответствия другим – системам восприятия у потребителей.

Неосвязаемость и неопределенность параметров деловых услуг сводит все подходы по продвижению услуг к трем основным формам: создание материального представления услуги (модели предложения); ассоциации неосязаемой услуги с осязаемым объектом, легко представляемым клиентам; придание особого значения взаимоотношениям между продавцом и

<sup>1</sup> Какую роль играют маркетинговые коммуникации в маркетинговой политике. – URL: / <http://www.biznes-info.ru>. Дата обращения: 11.11.2015.

клиентом, компенсируя этим неосвязаемость услуг. Например, можно продавать компетентность, квалификацию, заботу сотрудника, контактирующего с клиентом. Можно оказывать особое индивидуальное внимание конкретному заказчику и этим постараться отвлекать его от неопределенности предложения и ожидаемых выгод <sup>1</sup>.

Если процессы производства и потребления услуг трудно поддаются стандартизации, а процессы продвижения не могут быть диверсифицированы между несколькими фирмами, то маркетинг не предполагает привлечения различного рода посредников. При этом консалтинговая компания получает ряд преимуществ: оказывается прямое воздействие на потенциальных клиентов, которое может быть усилено или ослаблено в зависимости от ситуации; фирмы могут лучше изучить структуру и состояние отраслевых и территориальных рынков, в целом, и свою целевую клиентуру в частности; между компаниями и их клиентами налаживается тесное сотрудничество, часто переходящее в партнерство; фирмы могут улучшить свою структуру, стабилизировать качество или индивидуализировать свойства своих моделей предложения.

Функциональная деятельность консалтинговых компаний на рынке приобретает черты «работы на заказ». Причем сами заказы зачастую имеют предварительный характер, что дает возможность фирме хорошо подготовиться и спланировать свои действия. Это повышает гарантии успеха заказчика в его производственно-коммерческой деятельности. При работе на заказ проблемы реализации обычно сводятся к соблюдению договорной дисциплины и взаимных соглашений. Консалтинговые компании обязаны своевременно и в соответствии с заказами осуществлять профессиональное обслуживание, а клиенты должны оплачивать полученные ими услуги в установленные сроки.

Существует свод правил по формированию и совершенствованию корпоративных систем продвижения и реализации консалтинговых услуг (табл. 2).

**Таблица 2 – Правила по формированию и совершенствованию корпоративных систем продвижения консалтинговых услуг <sup>2</sup>**

<b>Основные положения правил</b>	<b>Описание и обоснование</b>
Продвижение необходимо планировать	деятельность по созданию благоприятных условий продвижения и реализации услуг должна планироваться многовариантно и комплексно
Продвижению должно быть присуще творчество	работа по продвижению и реализации услуг должна быть творческой. Необходимо искать и воплощать новые идеи, привлекать для этого сотрудников, клиентов, союзников по альянсу, использовать опыт конкурентов
Необходимо прилагать максимум	деятельность фирм по продвижению и реализации требует больших затрат и интенсивных усилий, которые не меньше,

<sup>1</sup> Беквит Г. Продавая незримое. Руководство по маркетингу услуг. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – с. 56.

<sup>2</sup> Гамаюнов Б., Дятлова Г. Маркетинг и продажа услуг. – РнД: Феникс, 2010. – с.26.

усилий и планировать бюджет на продвижение	чем затраты на производства самих услуг. Поэтому каждый, кто работает на фирме или сотрудничает с ней, должен включить в круг своих прямых обязанностей работу по созданию соответствующих благоприятных условий
Продвижение должно быть постоянным и разносторонним	деятельность агентств по продвижению услуг должна быть разносторонней и постоянной, так как на различных клиентов действуют различные стимулы. Одни больше доверяют рекомендациям, другие обращают внимание на рекламу, третьи делают выбор, получив личное послание и т.д. Фирмы должны использовать различные методы воздействия для привлечения и удержания клиентов.

На основании всего вышеописанного и проанализированного можно более четко отразить инструментарий маркетинговых коммуникаций, используемый современными консалтинговыми компаниями при продвижении деловых услуг (рис. 1).



Рисунок 1 – Инструментарий продвижения консалтинговых услуг

Также на рисунке 1 представлены WOM-коммуникации, которые являются неотъемлемой частью маркетинговых коммуникаций, порой независимые от запланированных консалтинговой компанией решений, ожидаемого коммуникативного результата, но распространяемые среди бизнес-сегментов любыми не платными способами <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Там же, с.121.

В свою очередь незапланированные маркетинговые коммуникации, слухи, любая передаваемая целевыми аудиториями информация могут быть как положительными, так и отрицательными, все зависит от деятельности самих компаний, их корпоративной культуры, сервисного обслуживания, других элементов маркетинга и рекламы. Исходя из этого, можно составить таблицу преимуществ и недостатков использования инструментария маркетинговых коммуникаций в деятельности консалтинговых компаний (табл. 3).

**Таблица 3 – Преимущества и недостатки инструментария МК в деятельности консалтинговых компаний<sup>1</sup>**

<b>Коммуникации</b>	<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Реклама	– массовый охват; – целевой охват в некоторых рекламоносителях; – возможность материализации услуги	– высокая стоимость при отсутствии у агентства собственных рекламоносителей; – размытость аудитории в некоторых видах рекламы
Персональные продажи	– целевой охват; – персонализация обращения; – создание репутации агентства; – отсутствие затрат	– навязчивость обращений при неправильном планировании продвижения
Стимулирование сбыта	– формирует лояльность; – стимулирует продажу рекламных возможностей агентства	– импульсивность; – неотработанность методов стимулирования
Паблик рилейшнз	– формирует имидж; – поддерживает репутацию агентства; – отстраивает от конкурентов	– высокая стоимость; – велики затраты всех ресурсов компании
WOM-коммуникации	– отсутствие затрат	– незапланированный результат

Каждый инструмент имеет как недостатки, так и преимущества, которые консалтинговым компаниям необходимо учитывать при разработке коммуникационной деятельности, чтобы бесцельно не использовать финансовые ресурсы, время и работу сотрудников компании. Также консалтинговые компании должны контролировать распространение WOM-коммуникаций, чтобы своевременно реагировать на их возможное отрицательное влияние.

Таким образом, комплекс коммуникаций в деятельности консалтинговых компаний зависит от того, насколько компания осознает важность продвижения консалтинговых услуг, и каким образом она подходит к выбору той или иной коммуникации. Традиционно инструментарий коммуникаций включает рекламу, стимулирование сбыта, персональные продажи и паблик рилейшнз, но выбор какой-либо из них

<sup>1</sup> Там же, с.122.

определяется, исходя из общих коммерческих и маркетинговых целей консалтинговой компании, от чего впоследствии зависит планирование и организация коммуникационной работы и эффективность распределения бюджета на коммуникации.

Теоретический аспект данной темы изучен на основании научных работ зарубежных и отечественных авторов, которые подтверждают значительность развития маркетинговых коммуникаций для того, чтобы находить наилучшие и экономически выгодные решения коммуникационирования с целевыми аудиториями. Также очевидно, что сегодня какая-то одна коммуникация из комплекса маркетинговых коммуникаций, не работает – необходима интеграция всего инструментария для достижения наилучших коммуникационных показателей, которые, в конечном результате, приведут к достижению экономически выгодных показателей.

Интегрировать маркетинговые коммуникации возможно лишь в том случае, когда консалтинговая компания ориентирована на четкое планирование и организацию всех этапов работ по развитию такой интеграции. Здесь важным становится вопрос наличия в штате квалифицированного сотрудника и/или отдела по маркетингу и рекламе. Крупные консалтинговые компании, как правило, обладают всеми возможностями по планомерной деятельности в аспекте коммуникаций. Средние и малые консалтинговые компании не имеют достаточное количество финансовых, кадровых и временных ресурсов для осуществления полномасштабной коммуникационной работы. Как следствие, для этих компаний становится затруднительным уделять ей должное внимание и планомерно развивать.

Чтобы отстраиваться от многочисленных конкурентов и привлекать к сотрудничеству все новых клиентов, консалтинговым компаниям важно формировать свой имидж, долгосрочные партнерские отношения со многими субъектами рынка. Формирование деловой репутации, общественного мнения, профессионального статуса – все это стоит в одном ряду с коммуникационной деятельностью, интегрируется в общий процесс работы компании, ее сотрудников и общественности.

#### **Использованные источники:**

1. Беквит Г. Продавая незримое. Руководство по маркетингу услуг. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 224 с.
2. Гамаюнов Б., Дятлова Г. Маркетинг и продажа услуг. – РнД: Феникс, 2010. – 416 с.
3. Губарец М., Мазилкина Е. Продвижение и позиционирование в маркетинге, или как продвинуть любой товар. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 224 с.
4. Какую роль играют маркетинговые коммуникации в маркетинговой политике. – URL: / <http://www.biznes-info.ru>. Дата обращения: 11.11.2015.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Дж. Основы маркетинга. – 5-е



европейское издание /Пер. А. Назаренко, А Свирид. – М.: Вильямс, 2015. – 752 с.

6. Маркетинговые коммуникации. – URL: / <http://www.cribs.me>. Дата обращения: 19.12.2015.

7. Музыкант В.Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации. – М.: РИОР; ИНФРА-М, 2013. – 216 с.

*Колтырева И.В.*  
*старший преподаватель*  
*ВШБ Южный федеральный университет*  
*Колтырев Н.А.*  
*студент 3го курса*  
*факультет управления*  
*Южный федеральный университет*  
*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Вопрос преодоления кризисных явлений в экономике как страны в целом, так и отдельного региона, непосредственно связан с инвестициями, от количества и качества которых зависит устойчивый рост экономики. Реализация эффективной стратегии социально-экономического развития региона обеспечивается активизацией его инвестиционных возможностей. Инвестиции затрагивают основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Активизация инвестиционного процесса является одним из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований.

Привлечение инвестиций в Ростовскую область позволят региону войти в число лидеров по темпам экономического роста и, следовательно, по уровню жизни населения. Инвестиции в региональную экономику позволяют обеспечивать создание современных производств, увеличивать количество эффективных рабочих мест, что, в свою очередь позволит повысить денежные доходы населения и увеличить его платежеспособный спрос.

Объем инвестиций в основной капитал в 2014 году достиг в Ростовской области 265180,3 млн. рублей (102,5 процента к 2013 году), что . По этому показателю Ростовская область занимает среди субъектов ЮФО 2-е место, уступая Краснодарскому краю. При этом по полному кругу предприятий и организаций инвестиции в основной капитал в расчете на одного жителя в фактических ценах составили 61,83тыс. рублей (в 2013 году – 59,61 тыс. рублей).

В разрезе источников финансирования инвестиции в основной капитал распределились по итогам 2014 года следующим образом:

собственные средства – 23,8 процента (в среднем по России – 48,1 процента);

привлеченные средства – 76,2 процента (в среднем по России – 51,9 процента).

В 2014 году инвестиционная деятельность в Ростовской области характеризовалась позитивными тенденциями, определяемыми существенным ростом объемов инвестиций в основной капитал.

Итоги инвестиционной деятельности Ростовской области за 2014 год позволяют сделать вывод о сохранении устойчивой положительной динамики, что обусловлено привлекательными условиями для инвестирования в регионе и характеризуется высокой инвестиционной активностью предприятий и организаций в различных секторах экономики и социальной сферы.

Основными направлениями повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области приведены на рис. 1.



**Рисунок 1 – Основные направления повышения инвестиционной привлекательности Ростовской области<sup>1</sup>**

Инвестирование играет ключевую роль в экономических процессах, протекающих как на уровне всей экономики, так и на уровне отдельных

<sup>1</sup> Составлено автором по данным Стратегии привлечения инвестиций Ростовской области. URL: / <http://www.donland.ru/> Дата обращения: 09.12.2015.

предприятий. Производственный потенциал страны, эффективность его функционирования, решение многих социальных проблем связаны с масштабами инвестиционного процесса и его эффективностью.

Ростовская область, согласно Стратегии привлечения инвестиций Ростовской области, принятой Администрацией Ростовской области, избирает инновационную модель развития экономики. Указанной Стратегией предусмотрено комплексное реформирование научно-технической сферы, начиная от прикладных исследований до серийного производства наукоемкой продукции и её вывода на мировой рынок. Основным элементом, обеспечивающим достижение намеченных целей, является совершенствование инновационной инфраструктуры Ростовской области.

По итогам 2014 года в экономике нашей области в сфере инновационных технологий занято 145 организаций, которые произвели инновационной продукции на общую сумму свыше 68,5 млрд. рублей (6,9 процента валового регионального продукта).

Предприятия высокотехнологичных отраслей экономики составляют 5,5 процента от общего числа предприятий материальной сферы экономики Ростовской области. По данному индикатору регион входит в первую десятку среди субъектов Российской Федерации, занимая 7-е место, а среди субъектов ЮФО является безусловным лидером.

В Ростовской области производится 80 процентов инновационной продукции ЮФО.

Мировая экономика обозначила приоритетные направления инновационного развития. Это новые технологии в области информационных систем и защиты окружающей среды; исследования в области живой материи, медицины, технологий создания альтернативных источников энергии и энергосбережения. В последнее время важнейшими считаются направления, связанные с искусственным интеллектом, сверхпроводимостью, нанотехнологиями и микромашинами, использованием солнечной энергии, глубокой переработкой отходов.

На наш взгляд именно эти направления должны стать основными в развитии инновационной сферы Ростовской области, что предполагает планирование и координацию инновационной деятельности на территории Ростовской области, организацию разработки инновационных проектов, привлечение средств венчурных фондов, коммерциализацию инновационной деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Азарова А.Е. Составляющие бюджетной политики муниципального района// Финансы. – №8 – август. –2013. – С.
2. Стратегия привлечения инвестиций Ростовской области// Электронный ресурс. Режим доступа: <http://special.donland.ru/Default.aspx?pageid=78573>. Дата обращения 09.12.2015.

*Колтырева И.В.  
старший преподаватель  
Сичкарук В.В.  
студент 4го курса  
ВШБ Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРНОЙ МАРКИ**

Аннотация: в статье рассматривается повышение конкурентоспособности предприятия в аспекте маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, конкурентоспособность, эффективность маркетинговых коммуникаций.

Для обеспечения достаточного уровня эффективности маркетинговых коммуникаций необходимо анализировать важнейшие факторы, влияющие на рост продаж и формирование узнаваемости, известности, предпочтений через информирование, напоминание, убеждение и создание образа.

Основным инструментом для оценки эффективности маркетинговых коммуникаций являются исследования, качественные и количественные. Выбор того или иного типа исследования, его формы и других параметров во многом зависит от типа продукта, целевой аудитории и поставленных задач.<sup>1</sup>

Объективная картина, получаемая в ходе количественного исследования, может дополняться более глубоким анализом, проводимым в ходе качественного исследования. Например, опрос покупателей товаров определенной товарной категории в магазине может быть дополнен глубинными интервью дилеров. В большинстве случаев главной целевой аудиторией коммуникационной стратегии являются конечные потребители.

Первым критерием эффективности, на наш взгляд, служит показатель известности марки, т.е. сколько потенциальных покупателей знают о существовании конкретного товара. В свою очередь, этот критерий измеряется в трех типах: известность марки без подсказки (первый ответ); известность марки без подсказки (все ответы) и известность марки с подсказкой.

Показатель «известность марки без подсказки (первый ответ)» позволяет определить, насколько та или иная марка находится в активной части сознания покупателя. Как правило, данный показатель высокий или у абсолютных лидеров рынка, или у тех марок, рекламная кампания которых проходит в настоящее время, или совсем недавно завершилась.

Второй подкритерий «известность марки без подсказки (все ответы)» – отражает все марки, находящиеся в активной части сознания покупателя. Таким образом, чем дольше время выбора конкретной марки (т.е. покупатель

<sup>1</sup> Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Дело и Сервис, 2011. – с.264.

начинает выбор задолго до прихода в магазин (что характерно для товаров длительного пользования), тем выше вероятность выбора вашей марки, если данный показатель у вас значительно обгоняет конкурентов.

И третий подкритерий «известность марки с подсказкой». При ответе на данный вопрос опрашиваемый, ориентируясь на список марок, указывает те, которые он знает. Аналогом подсказки в исследовании в жизни является присутствие товара в выставочном оборудовании магазина (торговой точки). В этой связи для сохранения и повышения уровня знания марки, необходима хорошая дистрибуция товара. В противном случае знание марки будет падать.

Важно отметить, что показатель «известность марки», как и последующие, не имеет смысла рассматривать в отрыве от второго главного показателя – «репутации (имиджа) марки». И хотя на покупку влияет еще множество факторов (промо-акции, ценовая политика и т.д.), в долгосрочной перспективе для предприятия достаточно будет ответить на два вопроса: «Сколько человек знает о существовании его товара?» и «Что они о нем думают?».

Известность марки напрямую зависит от показателя «известности рекламы». Как правило, известность марки ниже известности рекламы, хотя в некоторых случаях может быть и наоборот. Но тогда, скорее всего, ключевым звеном маркетинговых коммуникаций будет являться не реклама, а, например, ВТЛ-акции, широкая дистрибуция и т.п.<sup>1</sup>

На рынке того или иного товара можно выявить зависимость между рекламными вложениями, известностью рекламы, известностью марки и долей рынка. Существование такой зависимости существенно упрощает определение рекламного бюджета. Зависимость между этими параметрами будет линейной и последовательной. Другими словами, от объема рекламных вложений напрямую зависит известность рекламы, от известности рекламы зависит известность марки, а от известности марки – доля рынка. Поставив цель занять определенную долю рынка при наличии такой зависимости с помощью соответствующей математической модели, можно определить основные маркетинговые показатели: известность марки, известность рекламы, рекламный бюджет. Но, так или иначе, данные результаты нельзя рассматривать в отрыве от позиционирования товара и планов конкурентов<sup>2</sup>.

Второй важный критерий оценки эффективности маркетинговых коммуникаций – это известность рекламы. Реклама воздействует на покупателя не только по схеме «знаю – не знаю», но и формирует имидж товара. Помимо самой рекламы, на имидж, естественно, влияют и другие инструменты: PR, промо-акции, сам товар и т.д. Оценивать восприятие рекламы не всегда эффективно, так как реклама не продает. Она лишь

<sup>1</sup> Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. – М.: Финпресс, 2014. – с.212.

<sup>2</sup> Подорожная Л.В. Теория и практика рекламы: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2011. – с.167.



формирует мнение – имидж, конкурентно позиционирует товар. И если отличительная идея продумана правильно, то она и продаст товар. Таким образом, целесообразно не выяснять, понравилась реклама или нет, а понять, какое мнение о товаре сложилось у покупателя.<sup>1</sup>

Сам показатель известности рекламы в чистом виде напрямую влияет на показатель известности марки, и его имеет смысл оценивать только для того, чтобы понять, что в большей степени повлияло на известность марки (например, недавно проведенная рекламная кампания, широкая дистрибуция, предыдущие промо-кампании).

Можно также оценить пассивную известность рекламы (известность рекламы с подсказкой). Для этого нужно показать респонденту рекламные макеты (или слайды ТВ-ролика) и уточнить, видел ли он данную рекламу. Разница между показателями (с подсказкой и без) поможет определить, какой процент целевой аудитории в действительности охватило рекламное объявление и насколько на ее запоминаемость повлиял «уровень шума» (другой рекламы, внешних факторов и т.п.).

Маркетинговые коммуникации как фактор повышения конкурентоспособности товарной марки должны подвергаться оценке, поэтому при оценке эффективности маркетинговых коммуникаций важно также узнать, какой процент целевой аудитории знает о торговой марке. Но еще более важно узнать, что именно эта аудитория узнала о данной торговой марке. Для оценки конкурентного позиционирования, в первую очередь, необходимо составить карту восприятия марок. Для этого можно воспользоваться различными методиками. Также можно проанализировать, как каждая конкретная марка «спозиционирована» в голове покупателя по всем важнейшим характеристикам. Можно провести парное сравнение с основными конкурентами. Объединив количественную оценку известности марки и качественную оценку имиджа (восприятия), можно сделать выводы об уровне эффективности маркетинговых коммуникаций.

Оценка маркетинговых коммуникаций по выявленным критериям позволяет перейти к следующему этапу, т.е. механизму оценки эффективности маркетинговых коммуникаций.

Главными факторами эффективности коммуникаций в деятельности предприятия являются: оценка рыночного потенциала его бизнеса, определение и оценка влияния товарного, сбытового, ценового потенциала на коммуникационную работу; определение уровня развития социально-корпоративной ответственности и культуры предприятия; обеспечение высокого качества обслуживания. Задача оценки эффективности маркетинговых коммуникаций, решается путем сравнительного анализа затрат и выгод как в масштабах предприятия, так и отдельных маркетинговых проектов (участие в ярмарке-выставке, перевод части бизнеса в режим онлайн, реализация программы связей с общественностью,

---

<sup>1</sup> Там же, с.127.

разработка концепции упаковки, стимулирование сбыта, организация рекламной деятельности, персональных продаж и пр.).<sup>1</sup>

Конкурентная среда каждого предприятия различна в силу многих факторов внутреннего и внешнего окружения. Одни факторы конкурентной среды влияют больше, другие – меньше на деятельность предприятия. Но, тем не менее, немалую роль играет комплекс маркетинговых коммуникаций, оценивать эффективность которого можно по разным показателям, начиная от оформления витрин и заканчивая увеличением продаж конкретного товара в конкретном месте в период проведения промо-акций. Кроме того, в практике оценочных методик принято ориентироваться на ключевые факторы успеха, которые, хотя и не абсолютно, но могут отразить конкурентные позиции предприятия.

Сущность современного комплекса маркетинговых коммуникаций уже не трактуется так ограниченно, как это было еще десять лет назад и включает множественные коммуникации, которые давно отделились в отдельную сферу деятельности, начиная с рекламной и заканчивая выставочной деятельностью. Все маркетинговые коммуникации, интегрируясь в единый комплекс выполняют определенные функции и роли в маркетинговой деятельности конкретного предприятия.

В то же время маркетинговые коммуникации могут выступать и как фактор повышения конкурентоспособности, но не только отдельно взятого предприятия, но и его товарных марок.

Комплекс маркетинговых коммуникаций в каждом отдельном случае неоднозначен и по-разному эффективен, но отказываться от его использования даже в настоящих условиях рынка не является правильным решением для любого предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 336 с.
2. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы. – М.: Финпресс, 2014. – 416 с.
3. Подорожная Л.В. Теория и практика рекламы: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2011. – 344 с.

*Колтырин В.В.*

*магистрант*

*ССЭИ Филиал ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г. В. Плеханова*

*Россия, г. Саратов*

### **УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ ОПРЕДЕЛЕНА В УСЛОВНЫХ ЕДИНИЦАХ**

В условиях инфляционной, нестабильной рыночной экономики на практике довольно часто при заключении договоров цена на товары определяется сторонами в условных единицах. При этом расчеты

<sup>1</sup> Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации. – М.: Дело и Сервис, 2011. – с.245.

осуществляются в рублях по какому-то согласованному сторонами курсу. При этом в бухгалтерском и налоговом учете в отдельных ситуациях могут образоваться курсовые разницы.

Наибольшее распространение на практике получила следующая схема. Обычно стоимость товаров определяется в иностранной валюте, а в договоре указывается, что стоимость товаров в рублях определяется по курсу ЦБ РФ (или иному согласованному курсу) на дату оплаты. В таких случаях рублевая стоимость товаров формируется на дату их оплаты покупателем.

Курсовые разницы образуются только в том случае, если отгрузка имеет место до момента оплаты. При стопроцентной предварительной оплате (авансе) курсовые разницы не образуются, так как к моменту отгрузки уже известна рублевая стоимость реализуемых товаров. Именно эта стоимость указывается продавцом во всех первичных документах и счетах-фактурах [1]. Если же оплата производится покупателем полностью или частично уже после отгрузки товаров, то в учете продавца и покупателя образуются курсовые разницы [2].

Рассмотрим, в каких случаях размер выручки в рублях для целей исчисления НДС будет отличаться от размера выручки, рассчитанной по правилам бухгалтерского учета.

*Продавец* согласно п.4 ст.153 НК РФ при отгрузке еще неоплаченных товаров, стоимость которых определена в условных единицах, исчисляет *налоговую базу по НДС* в рублях по курсу ЦБ РФ *на момент отгрузки*. При последующей оплате товаров налоговая база по НДС не корректируется. Курсовые разницы в части налога, возникающие у налогоплательщика-продавца при последующей оплате товаров, учитываются им в составе внереализационных доходов (расходов), облагаемых налогом на прибыль.

Если же продавец получил лишь частичную предоплату, то в момент отгрузки он пересчитывает в рубли по курсу ЦБ РФ только неоплаченную часть стоимости отгруженных товаров. Оплаченная часть товаров не пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ: она в момент отгрузки включается в налоговую базу по НДС в той сумме, которая фактически была оплачена.

Аналогичный подход применяется и в бухгалтерском учете при пересчете выручки от реализации в рубли: оплаченная к моменту отгрузки часть выручки пересчитывается в рубли на дату поступления оплаты (аванса), а неоплаченная – по курсу на момент отгрузки.

На первый взгляд, можно сделать вывод, что правила, установленные п.4 ст. 153 НК РФ, совпадают с правилами бухгалтерского учета, зафиксированными ПБУ 3/2006, а размер выручки для целей исчисления НДС будет всегда совпадать с размером выручки, закрепленным нормативным бухгалтерским законодательством [3].

Данное утверждение нам представляется верным только в том случае, когда покупатель производит оплату по курсу ЦБ РФ [4].

Если же покупатель производит оплату не по курсу ЦБ РФ, а по иному курсу, согласованным сторонами, то в бухгалтерском учете размер выручки

не будет совпадать с выручкой в целях исчисления НДС.

Это вытекает из следующих моментов:

1. В бухгалтерском учете согласно п.5 ПБУ 3/2006 неоплаченная к моменту отгрузки выручка должна быть пересчитана в рубли по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки или иному согласованному сторонами курсу.

2. В налоговом учете п.4 ст. 153 НК РФ требует пересчитывать выручку в рубли в целях исчисления НДС только по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки.

Покажем это на примере.

Пусть организация реализует оборудование, стоимость которого в договоре определена в долларах США, а оплата производится покупателем в рублях по курсу ЦБ РФ на дату оплаты плюс 2%.

Стоимость оборудования – 23 600 долл. (в т.ч. НДС – 3 600 долл.).

По условиям договора покупатель производит оплату в течение 30 дней после получения оборудования и ввода его в эксплуатацию.

Курс ЦБ РФ был предположительно следующий:

- на дату отгрузки – 65 руб./долл.,

- на дату оплаты – 66 руб./долл.

В бухгалтерском учете в момент отгрузки оборудования выручка от продажи признается в рублях по курсу ЦБ РФ на момент отгрузки плюс 2% в сумме 1 564 680 руб.:

$23\,600 \text{ долл.} \times 65 \text{ руб./долл.} + (23\,600 \text{ долл.} \times 65 \text{ руб./долл.} \times 0,020)$ :

Д-т 62 – К-т 90 – 1 564 680 руб. - в момент отгрузки покупателю признана выручка от продажи оборудования по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки плюс 2%.

В налоговом учете в целях исчисления НДС согласно п. 4 ст. 153 НК РФ выручка пересчитывается в рубли исключительно по курсу ЦБ РФ на дату отгрузки:

- выручка без учета НДС – 1 534 000 руб. ( $23\,600 \text{ долл.} \times 65 \text{ руб./долл.}$ );

- сумма НДС – 276 120 руб. ( $1\,534\,000 \text{ руб.} \times 0,18$ );

- выручка с учетом НДС – 1 810 120 руб.

Д-т 90 – К-т 68/ндс – 276 120 руб. – начислен НДС со стоимости отгруженного оборудования на дату отгрузки по курсу ЦБ РФ (в соответствии с п.4 ст. 153 НК РФ).

В бухгалтерском учете на день оплаты у продавца выручка составит 1 588 752 руб.:

$23\,600 \text{ долл.} \times 66 \text{ руб./долл.} + (23\,600 \text{ долл.} \times 66 \text{ руб./долл.} \times 0,020)$ .

Д-т 51 – К-т 62 – 1 588 752 руб. – поступила оплата от покупателя за оборудование;

Д-т 62 – К-т 91 – 24 072 руб. – выявлена на дату оплаты положительная курсовая разница по расчетам с покупателями и включена в состав прочих доходов.

Таким образом, образовалась разница между фактически оплаченной суммой и стоимостью оборудования, исчисленной в момент отгрузки в целях исчисления НДС (по правилам п.4 ст. 153 НК РФ) в сумме 221 368 руб. (1 588 752 руб. – 1 810 120 руб.). Это разница сложилась из-за влияния двух факторов:

- колебания курса между датой отгрузки и датой оплаты – 23 600 руб. (23 600 долл. x (66 руб. /долл. – 65 руб. /долл.);
- дополнительной суммы оплат, которая произведена по курсу ЦБ РФ, увеличенному на 2% - 197 768 руб.

Возникает вопрос: нужно ли полученную разницу включать в налоговую базу по НДС?

На наш взгляд, продавец имеет право не включать в налоговую базу по НДС лишь разницу, которая образовалась в связи с изменением курса. А дополнительную сумму оплаты необходимо в момент поступления включить в налоговую базу как сумму, связанную с расчетами по оплате товаров (ст. 162 НК РФ) во избежание споров с налоговыми органами.

#### **Использованные источники:**

1. 21 глава НК РФ, п.4 ст.153.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006).
3. Анфиногенова Е.И. Проблемы исчисления НДС у продавца и покупателя, когда договор заключён в условных единицах // Наука и общество, 2012, №5, с. 88 – 91.
4. Крутякова Т.Л. НДС: практика исчисления и уплаты / Т.Л.Крутякова. – М: АйСи Групп, 2015.

*Комлацкая А.Р.  
студент 3 курса*

*Дудник Т.А.*

*научный руководитель*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Финансы и кредит*

*Россия, г. Краснодар*

#### **КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: в данной статье представлена характеристика коммуникационной политики, её задачи и стратегии. А также средства продвижения товаров и услуг, объединенных в систему маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: *Коммуникация, Коммуникационная политика, Реклама Формирования общественного мнения, Личная продажа, Стимулирование сбыта, Средства рекламы.*

В современных условиях большое внимание предприятия уделяют процессу информирования широкого круга потенциальных потребителей о своих товарах, торговой марке, формированию положительного имиджа



своей продукции и самой фирмы. Эти задачи решаются в рамках коммуникационной политики предприятия. Но прежде чем говорить о коммуникационной политике, следует рассмотреть само понятие коммуникация.

Коммуникации рассматриваются как процесс обмена информацией, её смысловым значением между двумя и более людьми. Коммуникация - это передача знаний, ощущений и настроения от одного субъекта или группы субъектов к другим.

Коммуникационная политика - это процесс создания у существующих и потенциальных покупателей, будущих потребителей продукции необходимых фирме представлений о предлагаемых ею товарах, о самой фирме, а также воздействия на целевые аудитории общественности. Она направлена на решение трех задач: побуждение, информирование, мотивирование покупателей, целевой аудитории, общества в целом.

Коммуникационная политика (политика продвижения товара на рынок) должна решать активные задачи по формированию и стимулированию спроса на товар в целях увеличения продаж, повышения их эффективности и общей прибыльности предпринимательской деятельности. Выделяют следующие стратегии коммуникации:

— стратегия втягивания заключается в том, чтобы добиться добровольного взаимовыгодного сотрудничества с посредниками, предложив им свои условия. Фирма старается заинтересовать посредника в своих товарах, обеспечить им выгодное положение в торговых залах, формировать покупательские предпочтения, побудить принять марку фирмы. Данная стратегия предполагает использование различных форм воздействия на потребителей;

— стратегия вталкивания обеспечивает взаимодействие прежде всего с теми посредниками, которые обеспечат фирме широкий и выгодный доступ к рынку. В этой ситуации возникает опасность того, что посредник начнет диктовать свои условия сотрудничества, и фирма вынуждена будет формировать прямые каналы сбыта;

— смешанная стратегия предполагает рациональное объединение двух предыдущих стратегий; она сочетает и процесс продвижения товаров, и формирование каналов сбыта[1].

В настоящее время коммуникация становится основным объектом исследования маркетинга, поскольку от уровня знания коммуникационных процессов все сильнее зависят результаты предпринимательской деятельности.

Ф. Котлер в своих работах выделяет четыре главных средства продвижения товаров и услуг, объединенных в систему маркетинговых коммуникаций, называемых системой продвижения:

— реклама – это направление в маркетинговых коммуникациях, в рамках которой производится оплаченное известным спонсором

распространение не персональной информации, с целью привлечения внимания, формирования или поддержания интереса к нему;

— формирования общественного мнения (public relation) – это мероприятия по выработке позитивного отношения к предприятию со стороны целевых аудиторий (клиенты, СМИ, местные органы власти – государственная администрация, партнеры, инвесторы); участие в различных значимых мероприятиях (конференции, смотры, конкурсы); различные формы благотворительности; спонсорство; публикация в СМИ различных материалов некоммерческой направленности;

— прямой маркетинг (личная продажа) - Представление товара в ходе беседы или демонстрации процесса эксплуатации товара одному или нескольким потенциальным покупателям в целях последующей продажи или получения согласия на покупку;

— стимулирование сбыта – кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара или услуги[2].

Реклама является одним из основных инструментов коммуникационной политики.носителем рекламы может послужить любая печатная, устная или записанная на пленку форма обращения. Средства рекламы — это способы доведения этого обращения до общественности. Современный список носителей и средств рекламы, по оценкам специалистов, насчитывает более 40 наименований, и он стремительно расширяется[5].

Главная цель рекламы – увеличение объема реализации товаров и услуг.

Вторичные цели рекламы. Цели рекламодателя представляют собой совокупность взаимоувязанных и взаимообусловленных результатов рекламной кампании. Отсюда, цели можно определить и расположить следующим образом:

— повышение (формирование) спроса на продукцию;

— четкое обозначение для потребителей позиций товаров на сегментах рынка;

— пропаганда потребительских свойств товара;

— пропаганда торговых марок;

— увеличение присутствия на рынке;

— содействие построению сбытовых каналов;

— повышение престижа фирмы;

— как конечная и наиболее важная цель – увеличение числа продаж.

Функция рекламы – предоставление покупателям информации о товарах и услугах через различные информационные средства.

Можно выделить группы основных видов рекламы:

— печатные и электронные издания (рекламные ролики на телевидении, объявления, видеокассеты и т.п.);

— наружная реклама (плакаты, афиши, световая реклама, фирменные

наклейки и т.д.);

— прямая реклама (листовки, проспекты, каталоги, презентации, ярмарки, выставки, рекламные звонки и т.д.);

— игровая реклама (лотереи, викторины, конкурсы и т.п.);

— подарки (премии покупателям, раздача демонстрационных образцов и др.);

— реклама в местах продажи (оформление витрины, указатели и ценники на полках, специальное размещение на полках и т.д.)[3].

Подводя итоги, хотелось бы еще раз остановиться на наиболее важных моментах.

Маркетинговая коммуникация - двусторонний процесс: с одной стороны, предполагается воздействие на целевые и иные аудитории, а с другой, - получение встречной информации о реакции этих аудиторий на осуществляемое фирмой воздействие. Обе эти составляющие одинаково важны; их единство дает основание говорить о маркетинговой коммуникации как о системе.

Современный маркетинг требует гораздо большего, чем создать товар, удовлетворяющий потребности клиента, назначить на него подходящую цену и обеспечить его доступность для целевых потребителей. Предприятия должны осуществлять коммуникацию со своими клиентами. При этом в содержании коммуникаций не должно быть ничего случайного, в противном случае, у фирмы уменьшится прибыль из-за больших расходов на осуществление коммуникации и из-за нанесенного ущерба имиджу предприятия. Поэтому для предприятия чрезвычайно важно оптимально спланировать и провести коммуникационные мероприятия[4].

#### **Использованные источники:**

1. Маркетинг: учебное пособие для студентов / А.П. Панкрухин; - М.: Омега-Л, 2011. – 345с.
2. Маркетинг: учебное пособие для бакалавров / С.В. Карпова [ и др.]; под общей ред. С.В. Карповой. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 473с.
3. Мишулин Г.М., Дудник Д.В. Экономический и правовой методологический дуализм как проблемная область модернизации системы российского образования (на примере экономического образования) // Современное право - №6, 2014, с.52
4. Основные рекламы: Учебник / Ю.С. Бернадская, С.С. Марочкина, Л.Ф. Смотрова. Под ред. Л.М. Дмитриевой. – М.: Наука, 2012. – 281с.
5. <http://hi-edu.ru/e-books/xbook080/01/part-008.htm>

*Конанова Е.И., к.ист.н.  
доцент  
Милова В.В.  
студент 4 курса  
Высшая школа бизнеса  
ФГАОУ «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ В ЭКОНОМИКЕ ДОНСКОГО РЕГИОНА**

Донской регион всегда славился своим историко-культурным потенциалом, связанным, прежде всего самобытными традициями казачества. Города Старочеркасск, Азов, Новочеркасск, Таганрог, Ростов-на-Дону – визитная карточка Донского края. В экономике региона, въездной и внутренней туризм одна из приоритетных составляющих бюджета области. Яркая, колоритная, неповторимая культура казачества Дона представлена не только в музейных фондах и реконструкциях быта, но и сохранившихся куреней (домов), с подворьями, внутренней интерьер которых создан усилиями потомков старинных казачьих династий. Молодое поколение менеджеров по туризму предлагает наряду с традиционным, историко-культурным, инновационное направление – гастрономический туризм, который позволит расширить потенциал туристической сферы региона. Основная идея гастрономического туризма – знакомство с кулинарными традициями: подбором блюд, их составом, рецептурой, и конечно, дегустацией, позволяющей самостоятельно ощутить всю палитру вкусов оригинальных блюд. Гастротур «Казачья еда» обладает высокой степенью аттрактивности для въездного и внутреннего туризма. Реализация проекта предполагает этапы: 1. привлечение потенциального клиента, ознакомление с новым продуктом, развитие и поддержание стабильного интереса; 2. непосредственно активные продажи, а также мероприятия по их увеличению или стабилизации. Использование методов стимулирования сбыта – системы скидок, конкурсов, событийных мероприятий. Большую роль играет уровень и качество личных продаж, необходимо наличие квалифицированных специалистов по туризму, заинтересованных в продаже данного тура и увеличении прибыли; 3. внесение возможных изменений, расширение программы с разработкой дополнительной географии гастротура, включающей новые регионы распространения донского казачества.

Тур рассчитан на три дня с дегустацией разнообразных казачьих блюд и развлекательными мероприятиями, направленными на знакомство с культурой и традициями донского казачества. Основная целевая группа потребителей – возраст от 28 до 50 лет. Средний достаток. Семейные пары, редко – с детьми. Так же предположителен спрос среди компаний граждан примерно такого же возраста.

Основными объектами посещения выбраны три этнографических

казачьих комплекса:

1. Казачий дозор (автомагистраль М4 "Дон", км 1104 + 500м (близ с. Самарское) - загородный ресторано-гостиничный и развлекательный комплекс. Сторожевой казачий пост, курени, манеж с дюжиной породистых скакунов, майдан с его каменной «крепостью», а также казачьи забавы («джигитовка», застолья, баня, катания на лошадях, в фаэтоне, на санях, рыбалка) – всё это полностью воссоздаёт неповторимую атмосферу донского казачьего быта под открытым небом. На данном объекте туристы проведут одни неполные сутки с ночевкой в стилизованных домиках. Организуется встреча гостей актерами в настоящих казачьих костюмах. После обеда можно прогуляться по комплексу или выбрать себе развлечение по душе (и карману). В зависимости от сезона комплекс предлагает: баню, бассейн, прокат лошадей, лодок и катамаранов [1].

2. Казачий курень (г. Ростов-на-Дону, Левый берег Дона) – ресторан, и своеобразный этнографический музей. Блюда приготовлены из овощей, выращенных в собственных теплицах. Выпечка, соленья, разносолы, компоты готовятся в обстановке, соответствующей традиционной казачьей кухне. С порога гостей встретит жгучая казачка, словно сошедшая со страниц Тихого Дона с приветственным угощением. Здесь туристическая группа проведет 3-4 часа [2].

3. Казачий Дон, ресторан Хутор Камышин (ст. Старочеркасская). Ресторан «Хутор Камышин» размещен на территории комплекса «Казачий Дон» прямо у пруда, «оживленного важными утками, игривой рыбкой и поющим камышом». На летней веранде в уютной обстановке очень легко забыть о городской суете и насладиться уникальной природой степного края. Ресторан позиционирует себя как эко-заведение, с использованием только экологически чистого сырья для приготовления блюд. Для туристов будет организован ужин в крытом банкетном зале или на веранде (в зависимости от сезона) [3].

Основным объектом туристского показа на территории комплекса является «Покровское подворье». Беленые стены Свято-Покровского храма-часовни, увенчанные небольшой колокольней, и православный крест над куполом образно передают идею главного служения казака – вера и послушание перед Богом. Экспозиция Покровского Подворья - полотна донских художников братьев Александра и Дмитрия Федоровых: Куликовская битва, Покорение Ермаком Сибири и Азовское сидение – ярко и образно дают ощутить роль казака в формировании российской государственности и Божий промысел его побед. Уникальной, является экспозиция «Казачьего зарубежья», аудио и видео материалы которой, позволят познакомиться с достижениями казачества в области науки и художественного искусства, литературных произведений, изданных на разных языках.

Тур предусматривает водную прогулку на теплоходе до ст. Старочеркасская, с краткой экскурсионной программой и развлекательными



мероприятиями в традиционном казачьем стиле. Блюда, предлагаемые туристам, включают завтрак, обед и ужин, в разных местах пребывания с неповторяющимся ассортиментом блюд: холодец «Казачий», уха «Донская, борщ «Станичный», окрошка, судак, запеченный по-домашнему, сельдь (в разных вариантах приготовления), скобянка свиная, пироги по-казачьи с мясом или рыбой, разносолы, блины казачьи, сырники, узвар, квас домашний (в т.ч. «Камышинский»), морс ягодный и т.д..

*Гастрономический туризм, практически не развит в Донском регионе.* Мониторинг информации интернет, упоминает: ежегодный фестиваль «Донская уха», который спонсируется туроператорами Дона, и эногастрономический туризм ("эно" - вино, "гастрономия" — комплекс правил по приготовлению пищи) - искусство подбора вин к определенным блюдам. Туристы знакомятся с регионом через местные традиционные блюда и вина [4]. Таким образом, гастротур «Донская снедь» обладает убедительным экономическим потенциалом. Сочетание гастрономического, культурного, интеллектуального, экологического, сельского видов туризма, составляет его инновационность и, одновременно, интерес покупателя с разными культурными и эстетическими предпочтениями.

#### **Использованные источники:**

1. Сайт «Казачий дозор», культурно-этнический комплекс// <http://kazachy-dozor.ru/>
2. Сайт «Казачий курень», гостинично-ресторанный комплекс// <http://www.atamankuren.ru/kuren/>
3. Сайт «Казачий Дон», культурно-исторический туристский комплекс// <http://казачийдон.рф/>
4. Сайт «Интерфакс» туризм// Турмаршруты по винодельням разрабатывают в Ростовской области// Ростов-на-Дону, 15.04.2015, Интерфакс-Юг// <http://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/26702/>

*Конанова Е.И., к.ист.н.  
доцент*

*Давыдова А.А.  
студент 4 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

В отечественном туризме существует ряд предприятий санаторно-курортного комплекса. И их состояние в большей мере формирует лицо российского туристического рынка. А во времена СССР – путевки в различные санатории и вовсе были единственным примером существования туризма в нашей стране.

В связи с современной экономической обстановкой все большую

привлекательность приобретает внутренний туризм, и изучение современного состояния санаторно-курортного дела в регионах России позволит сформировать туристскую привлекательность внутреннего туризма и положительный имидж подобного вида туризма на туристском рынке.

Санаторно-курортная деятельность – это особый вид человеческой деятельности в форме специфической услуги, выполняемой для удовлетворения потребностей человека в лечении, отдыхе, для повышения капитала здоровья. Становление данного направления происходило ещё в начале XVIII века, при Петре I. География - Кавказские Минеральные воды (г. Пятигорск), Подмосковье (усадебная Мытищинская). В начале XIX века минеральные воды обнаруживают и в других регионах России, где открывается несколько и поныне действующих курортов: «Хилово» (Псковская область), «Старая Русса» (Новгородская область), позднее тверской курорт «Кашин», самарский «Сергиевские минеральные воды» и водолечебница в Липецке. Изучение минеральных вод начинает расширяться и переваливает через Урал в Сибирь. К началу XX века Россия имела 36 курортов, объединяющих 60 санаториев. В советский период происходит расширение санаторно-курортной базы. В 20-е гг. XX века санатории и дома отдыха создавались на базе бывших дворцовых (Ливадия) и помещичьих (Узкое, Марфино, Архангельское) усадеб, дач (Болшево), монастырей (Звенигород). Первые пятилетки 30-х гг. XX века - развитие курортных зон Юга России (Крым, Сочи). Послевоенный период 50-е гг. XX века – быстрый рост санаторно-курортных учреждений; расширение географии курортных зон (Сибирь, Дальний Восток), новых форм обслуживания (пансионаты, дома отдыха, ведомственные здравницы и базы отдыха). Многочисленные институты курортологии и архитектуры по всей России, занимаются изучением природных лечебных ресурсов, планированием рекреационных зон и проектированием санаторно-курортных учреждений. Российская курортология занимает передовые позиции в мире. Развал СССР и переход к рыночной экономике привел к кризису санаторно-курортной сферы. Положительная тенденция наметилась только в середине 90-х гг. XX века. Выжившие в переходный период санатории, пансионаты и дома отдыха стали закупать современное оборудование, развивать новые виды услуг. Стоимость отдыха в них при этом оставалась ниже мировых розничных цен [1].

На современном этапе в ситуации финансового кризиса, обострения международной обстановки привлекательной альтернативой выездному туризму может стать отдых в России. Конкурентные преимущества: стоимость отдыха гораздо дешевле, чем в других странах; уровень сервиса не уступает западным отелям; не нужно оформлять заграничный паспорт и визу; отсутствие сезонности отдыха (летние и зимние курортные зоны в течение года). В России множество необычайно красивых мест, которые можно и нужно посетить. Среди популярных курортных комплексов можно выделить: 1. Крым - с 2014 года пользуется небывалым спросом у

российских туристов и готов порадовать всех желающих черноморскими пляжами, прекрасной природой, чистым горным воздухом, большим количеством исторических памятников, таких как Воронцовский и Ливадийский дворцы, развитой сетью отелей и санаториев различного профиля. 2. Сочи - после проведения зимних Олимпийских игр курорт неизменно вызывает большой интерес не только у россиян, но и у иностранных граждан. Развит горнолыжный спорт. 3. Анапа - традиционно считается лучшим выбором для семейного отдыха с маленькими детьми. Морская вода здесь отличается особенной чистотой и прозрачностью, а минеральные воды и лечебные грязи, позволяют укрепить здоровье всех отдыхающих [2].

Список курортных мест России очень велик: Геленджик, Туапсе, Ессентуки, Железноводск, Кисловодск, Пятигорск. Благодаря своим низким ценам по сравнению с западными курортами, разнообразию видов отдыха и неплохому обслуживанию, внутренний туризм набирает обороты с самого начала 2015 года. Это особенно очевидно из статистики авиакомпаний, которые утверждают, что количество внутренних перелетов возросло на 15%, а международные потоки пассажиров снизились на 18% [3].

Таким образом, экономический кризис стал своеобразным катализатором для активного всплеска внутреннего туризма в России в 2015 году. Благодаря относительно низкой стоимости путевок, наши курорты набирают популярность даже у иностранцев. Стабилизация и стимулирование спроса на санаторно-курортный отдых в сфере внутреннего туризма требует постоянных инноваций на базе усовершенствования существующих комплексов и создания новых, основанных на современных оздоровительных технологиях. В России в сравнении с ведущими странами мира значительно меньше строится или модернизируется оздоровительных центров и клиник. При этом те оздоровительные центры, которые сегодня вводятся в эксплуатацию, часто технологически отстают на 10-30 лет. Одной из основных причин такой отсталости является отсутствие в составе разработчиков проектов высокотехнологических организаций специалистов по инновациям, занимающихся анализом, созданием высоких технологий качества жизни, здоровья, а также их внедрением и использованием [4].

Известно, что в определенной степени инновации в системе здравоохранения связаны с переходом от системы, ориентированной преимущественно на лечение заболеваний, к системе, основанной на профилактике заболеваний и повышении функциональных возможностей организма. Успешное внедрение новых медицинских технологий и услуг зависит от системы менеджмента (по оценкам специалистов по управлению, причины более 85% проблем носят системный характер). Поэтому инновации в системе управления санаторием на основе международных стандартов существенно повышают результативность, как новых технологий, так и существующих лечебно-оздоровительных программ. Требования международных стандартов ISO 9004 и рекомендаций IWA 1

направлены на помощь организациям здравоохранения (в том числе санаториям) в развитии или усовершенствовании базовой системы менеджмента, чтобы обеспечить ее постоянное улучшение, предотвращение ошибок, снижение нестабильности и бюрократичности процессов обслуживания [4].

Таким образом, в последние годы происходит увеличение доли санаторно-курортных организаций, имеющих негосударственную форму собственности – к началу 2008 года доля таких санаторно-курортных организаций превысила 50%. И именно увеличение вовлеченности частных владельцев способствует качественному улучшению санаторно-курортных единиц. А улучшение инфраструктуры комплексов способствует привлечению потребителей, которые и сформируют новый поток внутри отечественного туристского рынка, особенно в условиях сложившейся политической ситуации в стране. При этом инновационное качественное улучшение санаторно-курортного комплекса позволят говорить не только о внутреннем туризме, но и о привлечение иностранцев на территорию российских здравниц. С вовлечением инновационных изменений в функционирование предприятий санаторно-курортного комплекса задача сформировать новое направление на российском рынке значительно упрощается. И обращаясь к опыту прошлых лет, можно сделать вывод, что развитие данного комплекса в будущем будет значительно влиять на поток потребителей туристических услуг. Тем более что санаторно-курортный комплекс - это не только предприятие туристского назначения, но и центр оздоровления, соответственно, существует привлекательность его улучшения и на государственном уровне, которое будет способствовать улучшению здоровья нации.

#### **Использованные источники:**

1. Кусков А.С., Лысикова О.В. Курортология и оздоровительный туризм: Учебное пособие. - Ростов н/Д: "Феникс", 2004 - 320 с.
2. Микоян Д.С., Современное состояние, проблемы и перспективы развития санаторно-курортного комплекса страны //Российское предпринимательство. 2008. №5, вып. 1 (110).
3. Асланов Д.И., Основное содержание санаторно-курортной деятельности в контексте экономической науки //Российское предпринимательство. 2011. №9, вып. 2 (192).
4. Балакин С.А., Пестов Ю.Д., Инновационная медицинская деятельность как основа успеха санаторно-курортного учреждения //Курортные ведомости №3 (60), 2010.

*Конанова Е.И., к.ист.н.  
доцент  
Дорошкевич Л.А.  
студент 4 курса  
Высшая школа бизнеса  
ФГАОУ «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА**

Туризм является одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. Развитие внутреннего туризма положительно влияет на благоприятное развитие ключевых секторов внутренней экономики. Однако до сих пор социально-культурный сервис в России находится на низком уровне, особенно в провинции, а туризм носит преимущественно выездной (внешний) характер. Причин тому довольно много - нестабильность экономики, отсутствие крупных инвестиций со стороны, как государства, так и частного капитала, неразвитая инфраструктура, недостаток высокопрофессиональных специалистов и т. д. Одной из причин является слабое внедрение новых форм, методов и технологий работы.

Термин "инновация" как новая экономическая категория ввел в научный оборот австрийский ученый Йозеф Алоиз Шумпетер (J. A. Schumpeter, 1883-1950 года) в начале второго десятилетия XX века, в своей работе "Теория экономического развития" (1911 г.). Под инновацией Й. Шумпетер подразумевал изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [1].

Инновационный менеджмент представляет собой сочетание различных функций (таких как маркетинг, планирование, организация, разработка, контроль). Таким образом, инновация - это объект, внедряемый в производство в результате проведенного маркетинга и сделанного открытия, качественно отличный от предыдущего аналога. Существует даже наука инноватика, занимающаяся изучением и внедрением нововведений. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, внедренного на рынке и используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [2].

Существует два вида инновации: кризисная инновация - это скорое быстрое решение о нововведении для того, чтобы спасти существующий товар от исчезновения с рынка. Она выводится на рынок в рекордно сжатые сроки и при правильном позиционировании на рынке товар выживает. Инновация развития - внедряется медленно и продуманно, выводится на рынок не спонтанно, а постепенно, является поддерживающей инновацией,



способной предупредить старение существующего товара.

Для туристского бизнеса необходимо использование двух этих видов инновации, так как туристский рынок - нестабильный, поддающийся влиянию различных событий в окружающих и смежных областях. В данных условиях турфирмы должны не только создавать новый продукт, но уметь своевременно реагировать на новые изменения в различных областях деятельности, смежных с туризмом, обладать способностью к созданию новых методов работы и улучшению результатов деятельности [3].

Разработка нового продукта происходит в несколько этапов. Сначала компании формулируют стратегию разработки туристского продукта: установление вида требуемого продукта, модификацию уже существующих продуктов, а также распределение ресурсов для создания продукта. Этап генерации идей, в качестве стимулирующего инструмента - мозговая атака, матрицы поиска, морфологический анализ и др. Затем идеи превращаются в концепции, которые проходят обсуждение у потенциальных клиентов и утверждаются. Следующий этап разработки продукта туристскими фирмами - это бизнес-анализ, когда прогнозируются первоначальные и повторные продажи, планируются цены и предполагаемая прибыль. Далее создается сам продукт, который проходит предварительное испытание на прочность. Этот этап дорогостоящий, требующий много времени и усилий [4, с.74].

Важной частью планирования нового продукта, да и вообще создания стратегии маркетинга в индустрии туризма является создание торговой марки - юридически защищенного имени или символики, которая используется для определения предлагаемых предприятием услуг. Качество турпродукта (комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков, предоставляемые в зависимости от целей путешествия) [5], характеризуется качеством услуг и культурой обслуживания.

Таким образом, отличительной особенностью развития инновационной деятельности в туризме от классической туристской деятельности является создание нового или усовершенствование существующего туристского продукта, совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Сайт «Инновационный менеджмент»// Сущность и содержание инновации// <http://konspekts.ru/menedzhment/innovacionnyj-menedzhment/sushhnost-i-soderzhanie-innovacii/>
2. Калитвинцева М.В. //Инновационная деятельность в туризме: понятийный аппарат и особенности развития // Журнал "Российское предпринимательство", №10/2011// <http://old.creativeconomy.ru/articles/13852/>
3. Кадиева Н. Г. Инновации в социально-культурной сфере и туризме: учебно-методическое пособие/ Н. Г. Кадиева, Я. М. Шахабутинов.

Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2011// <http://asu.edu.ru/images/File/Izdatelstvo/sbornik%20troodov%202010/Kadieva%20N.G.,%20Shahabutinov%20Ja.M..pdf>

4. Герасименко В. Г. Основы туристического бизнеса. - Одесса, Черноморье, 1997.

5. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ (ред. от 03.05.2012) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.11.2012).

*Конанова Е.И., к.ист.н.  
доцент*

*Ковалева А. И.  
студент 4 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА В ТУРИЗМЕ**

Туризм предполагает перемещение людей как внутри страны, так и за ее пределами. Законодательства ряда Европейских стран (например, Франции и Италии) относят транспортные услуги к числу основных услуг, оказываемых путешественнику, наряду с услугами размещения. По категориям транспорт подразделяется: воздушный - авиационные рейсы, осуществляемые по расписанию воздушных пассажирских перевозок по установленным маршрутам; рейсы вне расписания (в основном чартерные и другие, не подчиняющиеся расписанию воздушных пассажирских перевозок), а также аренда летательных аппаратов с экипажем. При этом под чартером понимается любое пассажирское транспортное средство (авиационное, морское, речное, автомобильное), полностью арендуемое у перевозчика туристской фирмой для перевозки туристов. Водный транспорт, как правило, круизные суда. В ряде случаев, паромные суда, перевозящие не только самих туристов, но и их личные автомобили (транспортные средства). Сухопутный транспорт: железнодорожный, автобусный и автомобильный (вместимостью до 8 человек). Движение сухопутного транспорта должно подчиняться расписанию регулярных перевозок, но могут осуществляться перевозки и вне расписания (специальные туристские поездки, дальние чартерные или экскурсионные автобусные поездки). Существует также и специализированный автодорожный транспорт, перевозящий туристов по маршрутам аэропорт - город, вокзал - город (трансфер). Широко распространен прокат транспортных средств в стране пребывания [1].

Авиация дала возможность туристам экономить время на перемещение из одного места в другое и посещать отдаленные районы нашей планеты.

Начиная с 1938 года благодаря техническому прогрессу, произошла модернизация авиационного транспорта, что кардинальным образом повлияло на расширение сферы услуг. Появление на международных линиях широкофюзеляжных самолетов, позволяющих осуществлять перевозки сотен пассажиров, открыло новые возможности. Предвестником наступающей новой эпохи в авиaperевозках стал самолет «Джамбо-Джет» - Боинг 747.

Широкофюзеляжные самолеты используются главным образом для перевозки на дальние расстояния, отсюда высокая стоимость услуги. Появление бюджетных авиакомпаний (дискаунтер, лоу-кост-авиакомпания) (англ. *low-cost carrier, low-cost airline*, также англ. *no-frills carrier, discount carrier, budget carrier*) предлагающих крайне низкую плату за проезд в обмен на отказ от большинства традиционных пассажирских услуг, стало безусловным прорывом в транспортной сфере туристических услуг. Эти компании специализируются на коротких маршрутах, организуемых по наиболее популярным направлениям, с использованием для продаж собственных веб сайтов в Интернете, что существенно расширяет спрос, особенно в Европе и Азии. Внедрение сбытовых технологий через электронную сеть (оперативная продажа билетов) удобно, отсюда – высокая степень конкурентности, наряду с традиционными формами покупки услуги [2].

Научно-технический прогресс привел не только к развитию авиационных перевозок, но и к установлению международных норм. В 1956 году происходит заключение многостороннего соглашения о коммерческих правах нерегулярных воздушных перевозок в Европу и происходит развитие чартерных рейсов.

В настоящее время чартерные перевозки составляют 12% в общем объеме международных авиарейсов. Конец 1990-х годов был ознаменован интенсивными процессами интеграции и созданием стратегических альянсов между крупнейшими ведущими авиакомпаниями мира. Необходимо выделить несколько крупных союзов авиaperевозчиков: "Стар альянс", в который входят "Люфтганза, скандинавская авиакомпания SAS, "Эр Канада", "Юнайтед эр-лайнз", "Тай эруэйз интернэшнл", новозеландская "Эр Нью Зе-ланд", австралийская "Ансетт Острэлиа", японская "Олл Нип-пон эруэйз" и некоторые другие.

Преимуществами стратегических альянсов: экономия средств и снижение издержек за счет оптимальной схемы маршрутов (пассажиропотоков); расширение зон обслуживания и предоставления услуг, в том числе тех, которые перевозчик самостоятельно не может обеспечить, что приводит к росту объема перевозок; выход на новый уровень качества обслуживания, что увеличивает привлекательность перевозчиков - участников альянса; возможности кооперации деятельности с другими видами и сферами оказания услуг, и прежде всего с турбизнесом [3].

Железнодорожный транспорт, в настоящее время существенно конкурирует с авиацией, что связано: с появлением и развитием

высокоскоростных магистралей (ВСМ); качеством предоставляемых пассажирам услуг и обслуживания, успешно конкурирующих с аналогичным сервисом, предоставляемым авиакомпаниями.

Первая ВСМ появилась в Японии, соединив Токио и Осаку, в 1964 г. В Европе первая ВСМ была введена в эксплуатацию в 1981 г. (Париж - Лион). В 1989 г. 15 европейских стран подписали Соглашение о создании единой Европейской высокоскоростной сети железных дорог, которое предусматривает увеличение протяженности таких дорог в десять раз - до 29 тыс. км.[3].

В последние годы мировой круизный рынок претерпевает значительные изменения. На рынке морских перевозок также происходит объединение усилий для привлечения потребителей и укрупнение компаний. Особенно в Европе, появляются новые компании, ориентированные на организацию более экономичных поездок, развиваются паромные перевозки.

Одной из крупнейших круизных компаний является Carnival Corporation & plc, которая представляет собой корпоративную структуру, включающую две компании с разными владельцами, объединившимися для единого оперативного бизнеса. Это компания Carnival Corporation, зарегистрированная в Панаме, и компания R&O Princess plc, зарегистрированная в Англии и Уэллсе

В качестве примера лайнера-гиганта можно привести "круизную королеву" - Queen Mary 2 (QM 2), которая отправилась в первый рейс в январе 2004 г. Суперлайнер стоимостью 780 млн долл. США принадлежит Carnival Cruise Lines, он может принять на борт 2 620 пассажиров [4].

Бесспорно, с кардинальным изменением парка круизных судов начался новый этап развития морского туристского бизнеса, поменялась философия морского отдыха. Скоро корабли будут вмещать более 3,5 тыс. пассажиров, возрастет количество и качество предоставляемых услуг. Прямо на борту круизного судна туристы смогут посещать магазины и рестораны, поля для гольфа, ледовые катки, пользоваться новыми возможностями для отдыха и развлечений, проведения корпоративных мероприятий с применением теле- и других средств коммуникаций. Все это позволит проводить отдых с учетом своих привычек и потребностей.

Таким образом, инновационное развитие транспортной отрасли совершенно необходимо для успешной и качественной организации путешествий. Туристский бизнес во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных передовых технологий, непрерывно изменяет формы и способы предложения и предоставления услуг, открывает и осваивает новые возможности.

#### **Использованные источники:**

1. Лойко О.Т. Туризм и гостиничное хозяйство. Глава 3. Индустрия туризма. 3.5. Роль транспорта в развитии индустрии туризма. Учебное пособие. – Томск: Издательство ТПУ, 2005. – 152 с.// [http://tourlib.net/books\\_tourism/lojko.htm](http://tourlib.net/books_tourism/lojko.htm)

2. Свириденко С.С. “Информация и информационные технологии в современном обществе”. - М.: МНЕПУ, 1993.
3. Новиков В.С. Инновации в туризме. Глава 9. Инновационные процессы в туризме. Учебное пособие - Издательство: Академия. 2007г. -208с.// [http://tourlib.net/books\\_tourism/novikov91.htm](http://tourlib.net/books_tourism/novikov91.htm)
4. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. Глава 11. Транспортные услуги в туризме. 11.1. Роль и место транспортных услуг на туристском рынке. Учебник. - М.: Финансы и статистика. 2005. – 288 с.// [http://tourlib.net/books\\_tourism/zorin11.htm](http://tourlib.net/books_tourism/zorin11.htm)

*Конанова Е.И., к.ист.н.*

*доцент*

*Милова В.В.*

*студент 4 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД ТУРИЗМА В РОССИИ**

С точки зрения психологии, процесс поглощения пищи – одно из главных удовольствий, потребность в котором заложена в каждом человеке. Для гурманов вкусная и красиво обставленная трапеза – настоящее наслаждение. Именно к наслаждению вкусной едой и восходит значение слова «гастроном». Словарь Даля определяет слово «гастрономия» как поварское искусство, а «гастроном» - это «тонкий едок, сластоежка, лакомка, любитель вкусно поесть» [1].

Опираясь на общие понятия, можно определить гастрономический туризм как путешествие по странам и континентам для знакомства с особенностями местной кухни, кулинарными традициями, с целью отведать уникальные для приезжего человека блюдо или продукт. Однако, гастрономический тур как услуга – это нечто большее, чем просто путешествие, поскольку требует тщательного подхода к выбору местной пищи. Главная особенность гастрономического тура заключается в дегустации именно тех блюд, которые нигде в мире больше не встречаются.

Гастрономическое путешествие – палитра, с помощью которой турист может нарисовать свое представление о той или иной стране. Как отдельная, довольно крупная и влиятельная отрасль международного и внутреннего туризма, гастрономический туризм имеет свои специфические черты: условия для развития кулинарного туризма имеют абсолютно все страны; не носит характер сезонного отдыха; в той или иной степени является составляющим элементом всех туров. Но в отличие от других видов туризма знакомство с национальной кухней становится главным мотивом, целью и элементом гастрономического путешествия. Продвижение местных хозяйств и производителей продовольственных товаров – является неотъемлемой



частью любого гастрономического тура. Как правило, выделяют два основных вида гастротуризма: сельский («зелёный») и городской. Основной целью сельских туров является стремление попробовать экологически чистый продукт, выращенный без применения химии. Обязательное условие: средства размещения туристов, индивидуальные или специализированные, должны находиться в сельской местности или малых городах без многоэтажной застройки. Например, «зеленые» туры предлагают сбор дикорастущих ягод в лесу, овощей и фруктов на фермах, охоту на трюфеля или экскурсии по местам, славящимся виноделием. Такие туры интересны не только своей кулинарной составляющей, но и тем, что дают возможность через еду и продукты окунуться в повседневную жизнь местных людей, узнать их обычаи, привычки, порядки и прочие тонкости. Городские же гастрономические туры предполагают посещение ресторанов национальной кухни, кондитерских фабрик, цехов по производству разнообразной продукции с ее обязательной дегустацией. Отдельными разновидностями городских туров являются: ресторанный тур - поездка, включающая посещение наиболее известных и популярных ресторанов, отличающихся высоким качеством, эксклюзивностью кухни, а также национальной направленностью; образовательный тур - возможность приобрести практические навыки приготовления национальных и экзотических блюд.

Большой популярностью пользуются винные гастрономические туры - экскурсии по виноградникам, помощь виноделам и дегустация вин. Самые популярные винные регионы во Франции – Бордо и Эльзас, в Италии – Тоскана и Пьемонт [2]. Не менее популярны в Европе, так называемые монотуры или туры, посвященные одному продукту: вино, сыр, пиво - какое-то конкретное блюдо в разных местностях, причем, и способы приготовления, и состав блюда может разительно отличаться. Сырными турами славятся Швейцария, Голландия и Италия. Во время такого путешествия можно отведать редкие сорта сыра и посетить увлекательные сырные ярмарки.

Отдельный ранг в классификации гастрономических туров занимают: событийный тур - ориентирован на посещение местности в определенное время с целью участия в общественных и культурных мероприятиях с гастрономической тематикой: выставки, ярмарки, шоу, фестивали, праздники; комбинированный тур – направление, содержащее несколько вышеперечисленных видов туров. Такие туры подходят для туристов, которые уже знакомы с гастрономией той или страны, иначе тур может оказаться информативно перенасыщенным. Пример объединенного тура во Францию: первые пару дней туристы посещают парижские рестораны, затем еще пару дней обучаются в кулинарной школе у лучших поваров, а потом уезжают вглубь страны знакомиться с выращиванием трав в Провансе или с производством сидра в Нормандии [3, С. 16–21].

Для создания туроперейтинговой среды необходимо знать правила ее функционирования, опираться на правила программного туризма,

соответствующую материальную базу, инфраструктуру, информационные сети и потоки. Поэтому создание туристского продукта начинается с изучения его потребительских качеств и свойств, с выявления наиболее привлекательных его сторон. Основой программирования туристского обслуживания являются вкусы, привычки и желания клиентов, а задачей менеджеров турфирм – дать качественное обслуживание и удовлетворить их потребности [4, с. 856]. Таким образом, важно отметить, что при создании гастрономических туров необходимо также учитывать целевую аудиторию. Например, представители деловой сферы: рестораторы, сомелье, дегустаторы, ресторанные критики. Эти люди отправляются в гастротур, чтобы повысить уровень профессиональных знаний, почерпнуть новое и обогатить свой опыт. Программа тура для данной группы потребителей всегда предусматривает мастер-классы от лучших шеф-поваров, которые с удовольствием делятся секретами приготовления того или иного блюда. Преследуя профессиональные цели, отправляются в кулинарные путешествия и представители туристских компаний, стремящиеся расширить свой бизнес и заинтересованные в развитии данного направления.

Но не стоит исключать и категорию обычных туристов, которые в поисках новых эмоций и ярких впечатлений, готовы посвятить своё время отдыха гастрономическим путешествиям. Среди таких потребителей выделяется группа лиц среднего уровня достатка, в возрасте от 27 до 40 лет.

Гастрономический туризм в России специфичен и имеет свои особенности: своеобразие традиционной кухни страны, которое проявляется в поликультурности общества, и, как следствие, разнообразии кулинарных традиций. Сегодня гастрономический туризм в России это направление, где нет твердо установленных маршрутов, их организацией занимаются лишь некоторые крупные туроператоры, уверенные в своих силах и партнерах. Но представители туристического бизнеса говорят, что у этого направления всё же есть узкий постоянный круг потребителей [5, с. 210]. Для более успешного продвижения данного направления необходимо решение следующих первостепенных задач: разработка новых маршрутов; эффективная реклама, которая будет способствовать привлечению большего потока туристов; совершенствование существующей инфраструктуры, в частности – решение проблемы дорог, расширение отельной и ресторанной базы. Предложенные меры повысят привлекательность гастрономических туров в России и обеспечат стабильный туристический поток.

Таким образом, гастрономический туризм имеет все основания, чтобы в будущем стать одним из самых востребованных направлений. Сегодня можно говорить о новой экономике - экономике впечатлений, к которой гастрономический туризм имеет непосредственное отношение. В современном обществе меняются предпочтения, и гастрономический туризм стремительно развивается. Этот вид туризма способствует социально-экономическому развитию регионов, включая создание дополнительных рабочих мест, сохранению или открытию производств отдельных продуктов,

а также их реализации, помогает брендингу регионов, привлечению туристских потоков.

#### **Использованные источники:**

1. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В. И. Даль. – Москва: Русский язык. Т.1 : А-З. – 2000.
2. Сайт: rutreveller // Гастрономический туризм: экзотика или модный тренд?// <http://www.rutraveller.ru/note/47>
3. Киреева Ю.А. Событийный туризм как новое направление на современном туристском рынке // Научный вестник МГИИТ, 2010 - № 6.
4. Железова О.Р. Этнический гастрономический туризм, его роль в сохранении национальной культуры и самобытности народов // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 855 – 858// <http://www.moluch.ru/archive/52/6887/>
5. Кущева Н.Б., Бедяева Т.В. Гастрономический туризм как перспективный вид развития регионов России // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал) // <http://www.sisp.nkras.ru/> – 2014. – № 12(44).

*Кондратенко К.Н.*

*студент 3курс магистратуры*

*кафедра «Гражданского права и процесса»*

*специальность «Юриспруденция»*

*направление «Гражданское право, семейное право,*

*международное частное право»*

*Тюменский Государственный Университет*

*Россия, г. Тюмень*

## **ВИДЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОДИТЕЛЕЙ ЗА НЕ ИСПОЛНЕНИЕ И НЕ НАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ ОБЯЗАННОСТЕЙ ДЕТСТВО - САМАЯ СЕМЕЙНО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

Родители обязаны заботиться о физическом, духовном и нравственном развитии детей, об их здоровье, образовании и подготовке к самостоятельной жизни в обществе (п. 1 ст. 63 СК).

Родители несут ответственность за ненадлежащее воспитание и содержание детей. Воспитание и содержание ребенка признаются ненадлежащими, если не обеспечиваются права и законные интересы ребенка, в том числе, если ребенок находится в социально опасном положении. Под социально опасным положением понимается обстановка, при которой:

- не удовлетворяются основные жизненные потребности ребенка (не обеспечиваются безопасность, надзор или уход за ребенком, потребности ребенка в пище, жилье, одежде, получение ребенком необходимой медицинской помощи, не создаются санитарно-гигиенические условия для жизни ребенка и т.д.);
- ребенок вследствие беспризорности или безнадзорности совершает деяния, содержащие признаки административного

правонарушения либо преступления;

- лица, принимающие участие в воспитании и содержании ребенка, ведут аморальный образ жизни, что оказывает вредное воздействие на ребенка, злоупотребляют своими правами и (или) жестоко обращаются с ним либо иным образом ненадлежаще выполняют обязанности по воспитанию и содержанию ребенка, в связи, с чем имеет место опасность для его жизни или здоровья (ст. 69 СК).

### **Административная ответственность**

К родителям применяют административные меры (объявить предупреждение, возложить обязанность загладить причиненный вред или наложить денежный штраф):

- Неисполнение или ненадлежащее исполнение родителями или иными законными представителями несовершеннолетних обязанностей по содержанию, воспитанию, обучению, защите прав и интересов несовершеннолетних - влечет предупреждение или наложение административного штрафа в размере от 100 до 500 рублей (п. 1 ст. 5.35 КоАП);

- Нахождение в состоянии опьянения несовершеннолетних в возрасте до 16 лет, либо потребление (распитие) ими алкогольной и спиртосодержащей продукции, либо потребление ими наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача, иных одурманивающих веществ - влечет наложение административного штрафа на родителей (законных представителей) несовершеннолетних в размере от 1500 до 2000 рублей (ст. 20.22 КоАП).

Административная ответственность родителей (законных представителей) предусмотрена также и региональным законодательством, в частности законом Мурманской области от 6 июня 2003 г. N 401-01-ЗМО "Об административных правонарушениях".

Статья 1.1. Обеспечение безопасности жизни и здоровья ребенка

1. Допущение нахождения несовершеннолетнего (в возрасте до четырнадцати лет) в общественных местах, в том числе на улицах, стадионах, вокзалах, в парках, скверах, транспортных средствах общего пользования, а также на объектах (на территориях, в помещениях) юридических лиц или лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в сфере развлечений (досуга), в том числе в ресторанах, кафе, барах, клубах, дискотеках, компьютерных залах, помещениях, оборудованных для предоставления услуг доступа в Интернет, а также на открытых танцевальных площадках, с 22 часов до 6 часов, в летнее время с 23 часов до 6 часов без сопровождения родителей (законных представителей) или лиц, осуществляющих мероприятия с участием детей, - влечет наложение административного штрафа на родителей (законных представителей) или лиц, осуществляющих мероприятия с участием детей, в размере от 200 до 500 рублей; на

должностных лиц - от 4000 до 6000 рублей; на юридических лиц - от 11000 до 25000 рублей.

#### **Уголовная ответственность**

- за вовлечение несовершеннолетнего в систематическое употребление спиртных напитков и одурманивающих веществ (ст. 151 УК);
- за вовлечение в занятие проституцией, бродяжничеством или попрошайничеством (ст. 151 УК);
- за уклонение от уплаты средств на содержание детей (ст. 157 УК).

#### **Гражданско-правовая ответственность:**

За вред, причиненный несовершеннолетним, не достигшим четырнадцати лет (малолетним), отвечают его родители, усыновители или опекуны, если не докажут, что вред возник не по их вине (ст. 1073 ГК).

Родители могут быть по суду лишены родительских прав, если они (ст. 69 СК): уклоняются от выполнения обязанностей родителей, в том числе уклоняются от уплаты алиментов; злоупотребляют родительскими правами и т.д.

При непосредственной угрозе жизни ребенка или его здоровью комиссия по делам несовершеннолетних выносит решение об отобрании выполняя функции органов опеки и попечительства. С учетом интересов ребенка суд может отобрать ребенка у родителей без лишения родительских прав (ограничение родительских прав).

Родители, лишены родительских прав или ограниченные в правах, теряют права, основанные на факте родства с ребенком, а также право на льготы и государственные пособия, установленные для граждан, имеющих детей.

Лишение родительских прав не освобождает родителей от обязанностей по содержанию ребенка (п. 2 ст. 71 СК).

Права и обязанности родителей своими корнями уходят в область нравственности. Чем прочнее моральный фундамент бережного отношения родителей к своим несовершеннолетним детям, тем больше оснований считать, что с выполнением, как родительских прав, так и родительских обязанностей все будет обстоять благополучно.

#### **Использованные источники:**

1. Конвенция о правах ребенка от 20.11.1989
2. Семейный кодекс РФ



*Кондратенко К.Н.  
студент 3курс магистратуры  
кафедра «Гражданского права и процесса»  
специальность «Юриспруденция»  
направление «Гражданское право, семейное право,  
международное частное право»  
Тюменский Государственный Университет  
Россия, г. Тюмень*

## **ПОЛНОМОЧИЯ И ФУНКЦИИ ПДН**

Подразделения по делам несовершеннолетних полномочны, проводить индивидуальную профилактическую работу в отношении несовершеннолетних, состоящих на профилактическом учете, родителей не исполняющих и не надлежаще исполняющих родительские обязанности, обладают полномочиями постановления и снятия с профилактического учета, проводить лекционные беседы в учебных учреждениях с целью недопущения не совершающими административных и уголовных правонарушений. .

Целью деятельности подразделения является:

- выявление лиц, вовлекающих несовершеннолетних в совершение преступления и (или) антиобщественных действий или совершающих в отношении несовершеннолетних другие противоправные деяния, а также родителей несовершеннолетних или их законных представителей и должностных лиц, не исполняющих или ненадлежащим образом исполняющих свои обязанности по воспитанию, обучению и (или) содержанию несовершеннолетних, и в установленном порядке вносят предложения о применении к ним мер, предусмотренных законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации;
- осуществление в пределах своей компетенции мер по выявлению несовершеннолетних, объявленных в розыск, а также несовершеннолетних, нуждающихся в помощи государства, и в установленном порядке направляют таких лиц в соответствующие органы или учреждения системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних либо в иные учреждения.
- рассмотрение в установленном порядке заявления и сообщения об административных правонарушениях несовершеннолетних, общественно опасных деяниях несовершеннолетних, не достигших возраста, с которого наступает уголовная ответственность, а также о неисполнении или ненадлежащем исполнении их родителями или законными представителями либо должностными лицами обязанностей по воспитанию, обучению и (или) содержанию

несовершеннолетних.

- участие в подготовке материалов для рассмотрения возможности помещения в центры временной изоляции для несовершеннолетних правонарушителей органов внутренних дел следующих лиц: направляемых по приговору суда или по постановлению судьи в специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа; временно ожидающих рассмотрения судом вопроса о помещении их в специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа в случаях, когда на основании постановления судьи несовершеннолетние, не подлежащие уголовной ответственности, могут быть направлены в ЦВИНП на срок до 30 суток при:

- необходимости обеспечения защиты жизни или здоровья несовершеннолетнего;
- необходимости предупреждения повторного общественно опасного деяния;
- отсутствии у несовершеннолетнего места жительства, места пребывания;
- злостном уклонении несовершеннолетнего от явки в суд либо от медицинского освидетельствования.

Таким образом, мы рассмотрели полномочия и цели деятельности ПДН. Они заключаются в том, чтобы обеспечить защиту прав и свобод несовершеннолетнего, выявить лиц, вовлекающих несовершеннолетних в совершение преступлений, вести учет родителей несовершеннолетних, которые употребляют наркотики, пьянствуют, не занимаются воспитанием своих детей.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ МВД РФ от 26 мая 2000г. №569
2. Федеральный закон РФ "О полиции", N 3-ФЗ от 07.02.2011

Коновалова Д.В.  
студент, 4 курс  
Ларионова С.Н.  
студент, 4 курс  
Останина Е.В.

научный руководитель, старший преподаватель  
институт Экономики и Управления  
Кузбасский государственный технический университет  
имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово

## НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению необходимости создания внутреннего аудита на предприятии. В статье рассматриваются аспекты деятельности внутреннего аудита, функции внутреннего аудита и его цель.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, внутренний аудит, управление, объективные гарантии, качество, эффективный контроль.

**Abstract:** the Article is devoted to the necessity of establishing internal audit in the enterprise. The article discusses aspects of the internal audit activity, internal audit function and its purpose.

**Keywords:** internal control, internal audit, management, objective assurance, quality, effective control.

Экономическая система включает свою целевую функцию, которая осуществляется с помощью рентабельного управления. Управление в экономике – это постоянное, сознательное, целенаправленное действие на поведение хозяйственной системы.

Одной из обязанностей управления субъекта хозяйствования является внутренний контроль.

Внутренний контроль – это действие, обеспечивающее соотношение функционирования определенного объекта принятым управленческим решениям и направленное на благополучное достижение поставленной цели.

Одним из органов внутреннего контроля являются отдельные внутренние контролирующие службы, произведенные на предприятии с целью проведения того или иного контроля, в том числе внутренние аудиторские службы.

Внутренний аудит сегодня – свободная оценка всех сторон деятельности организации, осуществляемая внутри нее и направленная на развитие у менеджеров уверенности в том, что существующая система контроля безопасна и эффективна.

Существует мнение, что внутренний аудит – рентген производства. Он выявляет сильные и слабые стороны деятельности предприятия и включает в себе тот потенциал, который дает возможность предприятию функционировать и адаптироваться к условиям рынка.

Целью внутреннего аудита является предоставление помощи органам управления в выполнении эффективного контроля за деятельностью организации и предоставление соблюдения требований активного законодательства, предоставляемых к ведению финансового, управленческого и налогового учета.

Главными аспектами деятельности внутреннего аудита являются определение и анализ возможных внешних и внутренних рисков при разработке и внедрении новых проектов, а также выработка рекомендаций, позволяющих снизить уровень риска или минимизировать возможные потери. Кроме того, в задачи внутреннего аудита входит исполнение мониторинга расходования различных фондов, формируемых организациями, анализа финансовой и управленческой отчетности, ее точности, актуальности, важности, оценки разрабатываемых контрактов и выполнения сторонами своих обязательств. Также внутренние аудиторы могут привлекаться для оценки систем контроля в рамках существующих и вновь разрабатываемых информационных систем [3].

Исходя из содержания решаемых задач, внутренний аудит выполняет следующие функции:

- координационную;
- консультационную;
- контролируемую;
- оценивающую;
- аналитическую;
- предупреждающую;
- информационную.

На качество функционирования внутреннего аудита оказывают влияние:

- значительная ненадежность отчетных данных;
- недостоверность данных, рассчитанных для осуществления мер по предостережению банкротств;
- правонарушение ведения бухгалтерского и налогового учета;
- несоблюдение законодательств, регулирующих отдельные виды деятельности;
- неспособность исполнять требования кредиторов по денежным обязательствам [1].

Согласно определению, данному Институтом внутренних аудиторов, внутренний аудит является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления [2].

В настоящее время наличие внутреннего аудита в организациях учитывается как важная причина действенности вне зависимости от того, есть в организации введенная система менеджмента качества или нет. Наличие системы внутреннего аудита увеличивает доверие инвесторов и других заинтересованных сторон, их убежденность в правильном использовании компанией ресурсов, защиты активов, оптимизации компанией рисков деятельности, прозрачности компании, а также в соотношении организации деятельности компании лучшим практикам корпоративного управления.

#### **Использованные источники:**

1. Кеворковой, Ж. А. Внутренний аудит. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 319 стр.
2. Останина, Е. В. Внутренний аудит как средство обеспечения финансовой безопасности предприятия // Сборник материалов VI Всерос., 59-й научно-практической конференции с международным участием «Россия молодая», 22-25 апр. 2014 г., Кемерово [Электронный ресурс] / ФГБОУ ВПО «Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева»; редкол.: В. Ю. Блюменштейн (отв. ред.) [и др.]. – Кемерово, 2014.
3. Сергеева, А. И. Деятельность современной службы внутреннего аудита: взгляд изнутри. Финансовый менеджмент. – 2012. – № 6. – С. 137-142

*Конюхова О.А.  
магистрант 1 курса  
факультет «Экономика»*

*Омский Государственный Университет Путей и Сообщений  
Россия, г. Омск*

### **СООТНОШЕНИЕ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА И МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

*Аннотация: в статье рассматривается взаимосвязь и соотношение прожиточного минимума и минимальной заработной платы.*

*Ключевые слова: Прожиточный минимум, потребительская корзина, минимальная заработная плата.*

Уровень жизни занимает первостепенное место в социально-экономической жизни общества. В цивилизованных странах основная задача государства - это обеспечение достойного уровня и качества жизни населения. В современных преобразованиях рыночной экономики проблема повышения уровня и качества жизни становится очень важной. От решения данной проблемы во многом зависит устремленность и темпы дальнейших преобразований в стране, а следовательно политическая и экономическая стабильность в обществе.

В последние годы тема стала особенно актуальна, так как вследствие мирового экономического кризиса показатели уровня и качества жизни значительно снизились. Кризис заставил по новому взглянуть на показатели уровня и качества жизни.



Нормативный подход к оценке уровня жизни основан на установлении государством норм потребления в соответствии с рекомендациями экспертов или в соответствии с ресурсными возможностями. В современной России в качестве базовой нормативной единицы (границы бедности) используется прожиточный минимум.

Прожиточный минимум (ПМ) - это оценка стоимости потребительской корзины, в которую входит минимальное количество продуктов, непродовольственных товаров и услуг, нужных для деятельности человека и сохранности здоровья, и обязательные налоги и сборы. [1]

Размер прожиточного минимума каждый квартал устанавливается Правительством Российской Федерации в целом по территории России, а в субъектах РФ потребительская корзина устанавливается законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации и данных федерального органа исполнительной власти по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам». Указанные составляющие - потребительская корзина и расходы по обязательным платежам и сборам - отражают методологическую особенность определения потребительского бюджета для трудоспособной категории населения. Для других социально-демографических групп населения - пенсионеров и детей - величина прожиточного минимума отождествляется со стоимостной оценкой потребительской корзины». [1]

При этом прожиточный минимум по Красноярску, например, никогда не может быть равен прожиточному минимуму в Москве, в то время как прожиточный минимум в Нижнем Новгороде не будет равен прожиточному уровню в Самаре. Это связано с различием уровня цен, а также с децентрализованным принятием решения об определении конкретного прожиточного минимума.

Потребительская корзина - это примерный набор продуктов, который характеризует определенный уровень и структуру месячного (годового) потребления человека или семьи. Этот перечень применяется для определения минимального потребительского бюджета (прожиточного минимума) с учетом стоимости потребительской корзины в реальных ценах. Потребительская корзина - это основа сравнения расчетных и реальных уровней потребления, база для определения покупательной способности валют. [2]

Продукты питания, включаемые в потребительскую корзину для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации, устанавливаются в следующих составе и объемах (в натуральных показателях), представлены в таблице 1.

Таблица 1.

## Состав потребительской корзины

Наименование Продукта питания	Ед. изм.	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	77,6
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 в пересчете на сахар	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 моло- копродукт в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	шт	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5

При этом используют следующие соотношения стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (в процентах):

- а) непродовольственные товары - 50 % для всех групп населения;
- б) услуги - 50 % для всех групп населения.[2]

Среди экономистов дискутируются вопросы - как соотносится МРОТ с величиной прожиточного минимума, и для какой группы трудоспособного населения рассчитывается его величина. Кроме того, многие считают, что в современных условиях в величине прожиточного минимума трудоспособного населения недостаточно учтены культурные, образовательные и медицинские потребности работников, которые оплачиваются ими за счет своих доходов и прежде всего за счет заработной платы. [4]

Поэтому целесообразно будет обратиться к законодательству РФ, а именно к трудовому кодексу, который поможет сформулировать определение заработной платы и отразить выполняемые её главные функции. Дано понятие заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся

радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты. В статье 133 ТК также сказано, что минимальный размер оплаты труда не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного человека. Это означало, что данный стандарт, наконец-то, был приведен в соответствие с международными нормами). [3]

Однако, закон и его исполнение, далеко не всегда согласуются между собой. Поэтому следует рассмотреть, как эта норма выполняется на практике. С этой целью были использованы данные Росстата о среднегодовой величине МРОТ и о среднегодовом размере прожиточного минимума трудоспособного человека, начиная с 2008 г.

Среднегодовые данные взяты, потому что минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум могут пересматриваться в разное время. Если прожиточный минимум пересматривается раз в квартал, то для минимальной оплаты труда сроки пересмотра до сих пор не установлены. Ее повышение согласно решениям правительства может происходить в начале, в середине и конце года, иногда неоднократно, а порой раз в 2-3 года. Поэтому, если минимальная заработная плата повышалась не с начала года или несколько раз за год, необходимо использовать среднегодовые данные. О степени соответствия минимальной оплаты труда прожиточному минимуму трудоспособного человека говорит отношение среднегодового МРОТ к среднегодовому ПМ (в %). [6] Эти соотношения, рассчитанные на основе среднегодовых показателей, отражены на рис. 1.

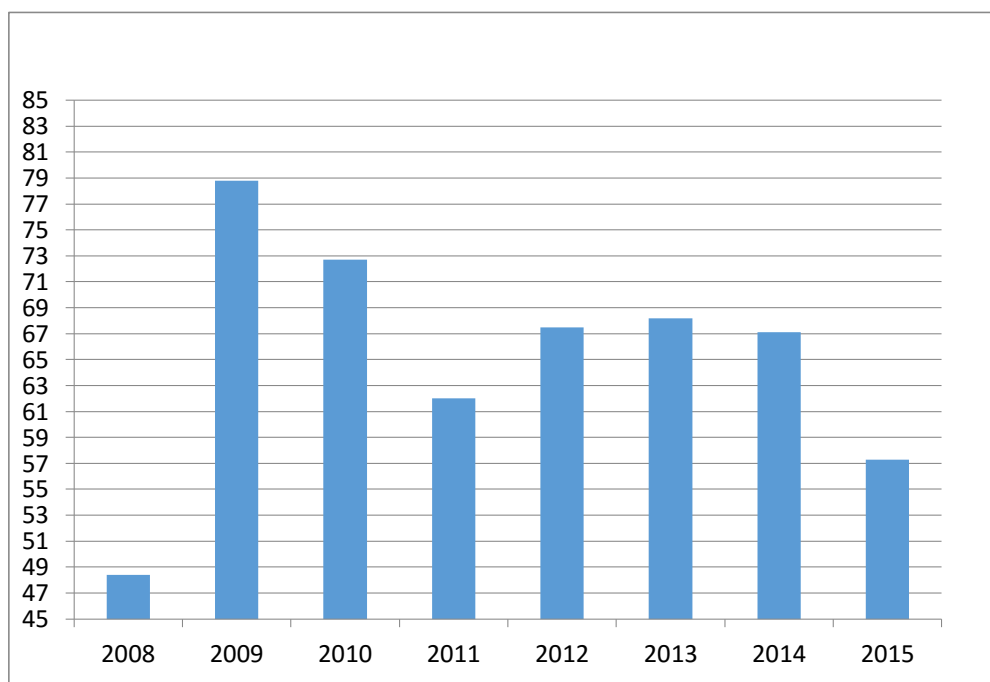


Рисунок 1. Динамика отношения минимального размера оплаты труда, установленного законодательством РФ, в соотношении с величиной прожиточного минимума. (%)

Проанализировав рис. 1 можно увидеть, что за рассмотренный период минимальная оплата труда ни разу не достигла прожиточного минимума. Из этого следует, что требования Трудового кодекса устойчиво не соблюдаются. В то же время нельзя отрицать тенденции сближения минимальной оплаты труда с прожиточным минимумом, в 2009 - 2010 гг. превысил 70% прожиточный минимум. На первый взгляд, это говорит о том, что государство хотя бы стремится к исполнению своих обязательств.

Работа по повышению минимального размера оплаты труда проводится согласно Плану деятельности Министерства труда и социальной защиты РФ на 2013-2018 годы в рамках достижения основной цели «Достойный труд, справедливая заработная плата».

На заседании Правительства РФ 27 июня 2013 года был представлен план деятельности Минтруда России на 2013-2018 годы Максим Топилин, министр труда и социальной защиты РФ: «Также направлением является повышение минимальной заработной платы: к 2018 году мы ставим перед собой цель повысить её до прожиточного минимума. Осуществлена работа по повышению заработной платы работников бюджетной сферы в параметрах, которые определены указами Президента, в тесной увязке с показателями работы, количеством и качеством оказываемых услуг.»[5]

Таким образом, в РФ минимальная заработная плата ниже прожиточного минимума. Хотя государство стремится к их приравнению в 2009-2010 годах соотношение МРОТ и ПМ в процентном соотношении составило более 70 %. Министерство труда к 2018 году планирует приравнять прожиточный минимум и минимальную заработную плату.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 24.10.1997 N 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) "О прожиточном минимуме в Российской Федерации"
2. Федеральный закон от 03.12.2012 N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации"
3. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015)
4. Вахромеева М. В. Научно-информационные технологии/ М. В. Вахромеева // Переславль-Залесский – 2012. С.2-10.
5. Правительства России [Электронный ресурс] – Режим допуска:<http://government.ru/news/2666/>
6. Росстат // [Электронный ресурс] - Режим допуска: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#)

*Копылова Ю.С.  
студент 2 курс  
Аглиулова К. Д.  
студент 2 курс*

*Ульяновский государственный технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

## **СМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ**

Неотъемлемой составной частью политики являются массовые коммуникации. Политика в большей мере, чем другие виды общественной деятельности, нуждается в специальных средствах информационного обмена, в установлении и поддержании постоянных связей между ее субъектами. Если, например, экономика в принципе может функционировать на основе рыночного саморегулирования при ограниченных, преимущественно непосредственных формах взаимодействия людей, то политика невозможна без опосредованных форм общения и специальных средств связи между различными носителями власти, а также между государством и гражданами.

В постиндустриальном обществе власть знаний и информации становится решающей в управлении обществом, оттесняя на второй план влияние денег и государственного принуждения. Непосредственными носителями и, особенно, распространителями знаний и другой политически значимой информации являются СМИ. СМИ представляют собой учреждения, созданные для открытой, публичной передачи с помощью специального технического инструментария различных сведений любым лицам.

Отличительными чертами СМИ являются:

- публичность, т.е. неограниченный и надперсональный круг потребителей;
- наличие специальных технических приборов, аппаратуры для передачи информации;
- не прямое, разделенное в пространстве и времени взаимодействие коммуникационных партнеров;
- однонаправленность взаимодействия от коммуникатора к реципиенту, невозможность перемены их ролей;
- непостоянный, дисперсивный характер аудитории, которая образуется от случая к случаю в результате общего внимания, проявленного к той или иной передаче или статье.

К СМИ относятся пресса, массовые справочники, радио, телевидение, кино- и звукозапись, видеозапись, Интернет.

### ***Функции СМИ в политике.***

Функции СМИ разнообразны. В любом современном обществе они в той или иной форме выполняют ряд общих политических функций.

**Информационная функция.** Является, пожалуй, важнейшей



функцией СМИ. Она состоит в получении и распространении сведений о наиболее важных для граждан и органов власти событиях. Добываемая и передаваемая масс-медиа информация включает не только беспристрастное, фотографическое освещение тех или иных фактов, но и их комментирование и оценку.

**Образовательная функция.** Эта функция проявляется в сообщении гражданам знаний, позволяющих адекватно оценивать и упорядочивать сведения, получаемые из СМИ и других источников

**Функция социализации.** Образовательная роль СМИ тесно связана с их функцией социализации и по существу перерастает в нее.

**Функция критики.** Эту функцию в политической системе осуществляют не только масс-медиа, но и оппозиция, а также специализированные институты прокурорского, судебного и иного контроля. Однако критика СМИ отличается широтой или даже неограниченностью своего объекта, который составляют и президент, и правительство, и суд, и различные направления государственной политики, и сами СМИ.

### ***Возможности политического влияния СМИ.***

Хотя масс-медиа призваны решать определенные задачи в политической системе и обществе, в реальной жизни они достаточно самостоятельны, имеют собственные, часто расходящиеся с потребностями общества цели деятельности и используют для их достижения различные методы. Влияние на политику СМИ осуществляют, прежде всего, через воздействие на информационный процесс, что, в свою очередь, позволяет определенным образом формировать общественное мнение. Иметь важную информацию значит иметь власть; уметь отличать важную информацию от неважной означает обладать еще большей властью; возможность распространять важную информацию в собственной режиссуре или умалчивать ее означает иметь двойную власть" – с этим мнением в век информационных технологий согласятся все.

СМИ обладают большими возможностями активного влияния не только на восприятие гражданами отдельных политических явлений и событий, но и на их отношения к политике в целом. Как политическая пассивность населения в каком-либо вопросе, так и его массовая активность непосредственно связаны с позицией СМИ в этом вопросе. Однако нельзя не учитывать огромные возможности СМИ в сфере политических манипуляций и воздействия на массовое сознание через формирование у населения определенного общественного мнения о том или ином событии, человеке, явлении. Особенно актуальной эта проблема стала для России, страны, в которой грамотность населения в сфере массовых коммуникаций низка, а темпы развития информационных и политических технологий значительно опережают развитие законодательной базы в области информационной политики, ограничивающей возможности использования СМИ в манипулятивных целях.

### *Методы влияния.*

XX век стал не только веком информации, но и веком психологии. Когда была обнаружена восприимчивость человеческой психики к внушению, информация в форме пропаганды и агитации стала главным рычагом управления людьми. Она постепенно заменила собой грубую силу, насилие, которое долгое время считалось единственным и неизменным орудием управления. Покойный ныне президент США Ричард Никсон, выступая однажды в Совете национальной безопасности по вопросу бюджетных расходов, сказал, что он считает 1 доллар, вложенный в информацию и пропаганду, более ценным, чем десять долларов, вложенных в создание систем оружия, ибо последнее вряд ли будет когда-либо употреблено в дело, в то время как информация работает ежечасно и повсеместно.

Выделяют следующие приемы воздействия СМИ на аудиторию:

**Фабрикация фактов**

**Манипулятивная семантика**

**Упрощение, стереотипизация.**

**Утверждение и повторение**

**Дробление и срочность.**

**Сенсационность**

### *Заключение.*

Огромные возможности активного воздействия СМИ на политическое сознание и поведение граждан свидетельствует о важнейшей роли "четвертой власти" в современном обществе. Некоторые исследователи массовых коммуникаций говорят даже о грядущей эпохе "медиаократии" - власти СМИ, которые не столько отражают и интерпретируют действительность, сколько конструируют ее по своим правилам и усмотрению.

Опыт истории, и особенно новейшей политической истории России, показывает, что СМИ сегодня обладают всеми техническими и идеологическими возможностями, чтобы служить различным политическим целям: как просвещать людей, развивать в них чувство собственного достоинства, стремление к свободе и социальной справедливости, способствовать и помогать компетентному участию в политике, обогащать личность, так и духовно поработать, дезинформировать и запугивать, разжигать массовую ненависть, сеять недоверие и страх. И от того, какую позицию в этом непростом вопросе займут СМИ, во многом будет зависеть будущее общества. СМИ, объединив свой богатейший ресурсный потенциал и создав единое информационное пространство, могут реально способствовать выработке единого информационного курса, направленного на консолидацию общества и формирование общенациональной идеи, а может быть, даже и целой идеологии. А могут, наоборот, посредством "информационных войн", многочисленных "выбросов компромата", "сливов" и утечек информации, "заказных публикаций", "джинсы" и т.п.

способствовать росту социальной напряженности, неверию людей в институты гражданского общества, отчуждению общества от государства, укоренению в массовом сознании стереотипа недоверия к структурам демократии, в том числе и к самим СМИ. И, конечно, не хотелось бы, чтобы власть над СМИ в результате столкновения различных интересов оказалась в руках узкой группы лиц, ставящей свои личные амбициозные устремления выше потребностей общества.

**Использованные источники:**

1. <http://www.knigafund.ru/books/170763>
2. <http://studopedia.org/1-73814.html>
3. <http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/2278/10>
4. <http://www.twirpx.com/file/930581/>

*Копылов Н.Н.  
магистрант 2 курса  
факультет “Факультет математической экономики,  
статистики и информатики”  
ФГБОУ ВПО “РЭУ им. Г.В. Плеханова”  
Россия, г. Москва*

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В  
УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

*В данной работе в сжатой форме приводятся некоторые факторы обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции.*

*Ключевые слова: импортозамещение, внешнеэкономическая деятельность*

Одним из главных принципов функционирования глобальной экономики является международное разделение труда. Возведение искусственных барьеров в виде протекционистских мер ведет к различным осложнениям. Ограниченность емкости внутреннего рынка является очевидным серьезным препятствием при реализации стратегии импортозамещения. С увеличением концентрации предприятий возрождаемых отраслей растет потребность в сбыте производимой продукции.

Для полноценного развития компаний товар должен реализовываться на внешнем рынке, где спрос на него является лучшим индикатором технического уровня и конкурентоспособности. В ситуации с падением курса рубля экспортные поставки позволяют получить дополнительные финансовые ресурсы. Для госбюджета развитие экспорта – это увеличение налогооблагаемой базы.

Таким образом, стимулирование потребности предприятий в экспортоориентированности продукции является одним из инструментов достижения ее конкурентоспособности. Развитие экспорта становится неотъемлемым элементом политики импортозамещения.

Для повышения объема экспорта следует интенсифицировать оказание услуг по оказанию помощи предприятиям по выходу на мировой рынок, поиску каналов продвижения и определения политики ценообразования, использование потенциала Таможенного Союза.

Целесообразно развивать инфраструктуру продвижения экспортной продукции (предпродажная подготовка, организация сервиса, поддержка торговых представительств). Предприятия нуждаются в таких услугах, как информационная поддержка, лицензирование экспорта, оформление разрешительных и таможенных документов, сертификация продукции по международным стандартам, маркетинг, поиск импортёров, связь с торгпредствами.

Следует понимать, что у большинства предприятий нет опыта внешней экономической деятельности, разрешительных и таможенных процедур, трудностей с информационным обеспечением (о рыночной конъюнктуре, о потенциальных импортёрах, об ограничениях в стране импорта и т.п.); недооценивается роль патентования и защиты авторских прав при экспорте.

Также следует использовать мировой опыт построения логистических цепочек, каналов продаж, служб доставки; расширение продаж через интернет с помощью систем торговли, подобных Ebay, Alibaba и т.п.

При осуществлении политики импортозамещения нужно рассматривать механизм регулирования пошлин, ориентированных на стимулирование экспорта готовой продукции и играющих заградительную роль при вывозе первичного сырья. И обратно: способствовать импорту отдельных деталей, запчастей и механизмов, сдерживая приток готовой продукции, если аналогичное производство действует внутри страны.

Безусловно, нужно рассматривать меры господдержки в области кредитования, налоговой нагрузки и льгот, социальных отчислений. При этом нужно стремиться к эффективности подобной системы стимулирования, ее сбалансированности, прозрачности.

Если выше говорилось о неразвитости внешнеторговых отношений – имеет место та же проблема и на национальном уровне: по данным научных исследований, в западных странах гораздо выше уровень коммуникаций между экономическими агентами, более развита кооперация, выше количество совместных проектов. Государству следует развивать, стимулировать переговорные процессы, предоставлять достоверную информацию о потенциальных поставщиках и их возможностях, быть посредником самостоятельно либо инициировать создание агентств, оказывающих подобные услуги - сейчас таковые имеются, но в крайне малом количестве. Эта проблема является одним из неочевидных, но критичных недостатков российской предпринимательской среды. Оригинальным решением может быть российский аналог западного социального явления Ted Talks, позволяющему специалистам обмениваться опытом.

Сейчас некоторые компании предлагают консультационные и технологические услуги по оптимизации производственных процессов, реинжиниринг производственных линий, созданию прогрессивных и оптимизации существующих технологических процессов изготовления деталей на станках с ЧПУ: таким образом можно очень существенно снизить затраты на производственный процесс.

Таким образом, одно из решений проблем импортозамещения состоит в активном взаимодействии всех заинтересованных сторон, включая прежде всего поставщиков оборудования, компаний-эксплуатантов, федерального центра и регионов: необходим диалог для достижения устраивающего всех результата, в нашем случае – качественной продукции.

Для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции имеет смысл продумать формирование системы обучения, развития управленцев, привлечения зарубежных специалистов (обеспечивая их адаптацию).

Услуги по обучению могут оказываться научными, учебными учреждениями, консалтинговыми компаниями и т.д., что в свою очередь также приведет к развитию их компетенций. Примером могут послужить программы обучения ВШЭ, реализуемые совместно с российскими и зарубежными компаниями; сотрудничество выпускающих кафедр с компаниями, которые предоставляют актуальные учебные материалы, стажировки, ведут совместные исследования.

Необходимо изучать мировой опыт развития предприятий, в первую очередь Германии.

Многие эксперты считают перспективным использование современных аддитивных технологий – 3D принтеров, станков с ЧПУ для обеспечения возможности быстрой переналадки производства, смены выпускаемого ассортимента. Это позволит избежать распространенной ситуации, когда дорогое высокотехнологичное оборудование простаивает. При этом следует учитывать высокую стоимость картриджей, в будущем ожидается ее снижение.

В заключение необходимо отметить, что импортозамещение возможно не только лишь в производстве: в сфере услуг его также следует осуществлять. В среднем российская семья тратит до четверти годового дохода на туризм. Использование курортов Черного моря при достижении конкурентоспособности может удовлетворить потребности большей части населения. При этом существенные средства будут тратиться не за границей, а вкладываться в российскую экономику.

#### **Использованные источники:**

1. Бахтина С.С. Инструменты и механизмы поддержки инновационных проектов на региональном уровне в условиях импортозамещения // Известия Тульского государственного университета. – 2015. - № 5. – С. 46-52.
2. Борисов В.Н. и др. Роль импортозамещения в развитии машиностроения // Научные труды: институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. –



2015. – № 13. – С. 300-323.

3. Горлатов А. С. Патентование как инструмент правовой защиты интеллектуальной собственности новаторов // Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2012. – № 9. – С.44-46.

4. Джабиев А.П. Пути и методы развития экспортного потенциала российской экономики: содействие экспорту обрабатывающих отраслей промышленности // Джабиев А.П. - URL: <http://lib.convdocs.org/docs/index-293597.html>

5. Косенко С. Г., Поличкина Е. Н. Проблемы импортозамещения: региональный аспект // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 1744-1750.

6. Кузнецова В. А. Способы стимулирования импортозамещения в России // ТРАНСПОРТНОЕ ДЕЛО РОССИИ. – 2010. - № 1. - С. 90-92.

7. Миронова О.А. Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 7. – С. 84-87.

8. Половинкин, В. Н. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной политике // В. Н. Половинкин, А. Б. Фомичев. - URL: <http://www.proatom.ru/modules.php?file=article&name=News&sid=5541>

9. Пронина Н.Н. и др. Реальность импортозамещения в России // Вестник Пензенского государственного университета. – 2015. - № 3. - С. 58-62.

10. Шамхалов Ф. И. Опыт импортозамещения продукции оборонной промышленности в зарубежных странах // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. - № 1. - С. 256-269.

11. Эльдяева Н.А. Эконометрические методы в макроэкономическом анализе: проблемы построения моделей прогнозирования // Вестник Астраханского государственного технического университета. - 2006. - № 4. - С. 225-230.

*Копылова Е.П.*

*студент*

*Лапина Е.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

В Российской Федерации бюджетная система состоит из трех звеньев: федеративного бюджета, бюджетов субъектов федерации и местных бюджетов.

Бюджеты субъектов РФ стоят на втором уровне бюджетной системы, но это не умоляет их значения. Именно от данных бюджетов зависит, как будут развиваться отдельные регионы нашей страны. Региональный бюджет отражает конкретное положение субъекта Российской Федерации.

Актуальность исследования налоговых доходов региональных бюджетов обусловлена той ролью, которую налоги играют в социально-экономическом развитии регионов России. Несмотря на разнообразную конъюнктуру и большие различия в региональном развитии, все субъекты Российской Федерации сталкиваются со схожими проблемами, связанными с недостатком средств, необходимых для финансирования возложенных на них полномочий.

Проблема исследования состоит в необходимости увеличения налоговых доходов бюджетов территорий в связи с нарастающими кризисными явлениями в экономике.

Бюджеты субъектов РФ разрабатываются и утверждаются в форме законов субъектов РФ и предназначены для исполнения расходных обязательств субъектов РФ.

Доходы бюджетов РФ, включая бюджеты субъектов РФ, можно классифицировать на следующие группы:

- 1) Налоговые доходы;
- 2) Неналоговые доходы;
- 3) Безвозмездные перечисления;
- 4) Доходы целевых бюджетных фондов;
- 5) Доходы от предпринимательской и иной, приносящей доход, деятельности.

Основным финансовым ресурсом бюджета государства, как и территориального бюджета, являются налоговые доходы. Действенное и качественное налоговое администрирование, позволяющее обеспечить наиболее полное поступление налогов и сборов в бюджетную систему в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования, планирования, стимулирования и налогового контроля, используя законодательно закрепленные методы и формы, регламентирующие исполнение законодательства по налогам и сборам является основой эффективного государственного управления.

Как известно, налоги обеспечивают фискальные потребности и служат эффективным инструментом регулирования социально-экономических отношений. Поэтому необходимо постоянно совершенствовать налогообложение доходов граждан.

Среди налоговых доходов, поступающих в территориальные бюджеты можно выделить: налог на прибыль организаций; налог на доходы физических лиц; акцизы; единый налог, взимаемый по УСН; налог, взимаемый в виде стоимости патента; минимальный налог; единый сельскохозяйственный налог; налог на имущество организаций, транспортный налог; налог на игорный бизнес; налог на добычу полезных ископаемых; сборы за пользование объектами животного мира; государственная пошлина; задолженность по отмененным налогам и сборам.

Налоговые доходы в бюджет Ставропольского края составили в 2012 году – 40444726 тыс. рублей; в 2013 году – 43304879 тыс. рублей; в 2014

году – 45556223 тыс.рублей.

Уровень поступления налогов и сборов в региональный бюджет по состоянию на 01.01.2015 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составляет 105,2%.

Налоговые доходы в бюджете Ставропольского края имеют больший удельный вес, чем другие виды доходов, так налоговые доходы бюджета Ставропольского края в 2012 году составили – 57,53%, в 2013 году – 57,2%, в 2014 году – 59,03%.

Среди налоговых поступлений в бюджет Ставропольского края наибольшими за 3 года исследуемого периода стали: налог на прибыль организаций (в 2012 году – 19,07%, в 2013 году – 16,25%, в 2014 году – 15,76% от общих доходов бюджета края), налог на доходы физических лиц (в 2012 году – 16,85%, в 2013 году – 17,9%, в 2014 году – 21,01% от общих доходов бюджета края), акцизы (в 2012 году – 9,8%, в 2013 году – 10,25%, в 2014 году – 9,02% от общих доходов бюджета края).

Транспортный налог, налог на игорный бизнес, налог на добычу полезных ископаемых, сборы за пользование объектами животного мира, государственная пошлина, а также задолженность по отмененным налогам и сборам приносят в среднем меньше 1% дохода в бюджет по каждому виду налоговых поступлений.

Фискальная функция является основной в деятельности налоговых органов, а налоги и сборы играют важную роль для развития страны и региона. Эффективность системы налогового администрирования определяется исходя из того, насколько согласованы интересы государства и налогоплательщиков в ходе реализации налогового процесса, что, в свою очередь, характеризуется уровнем экономики. В связи с этим стоит разработать и внедрить инструменты и механизмы, которые в конечном итоге приведут к улучшению экономики страны.



Рис 1 – Анализ доходов бюджета Ставропольского края за 2012,2013, 2014 годы

Исходя из представленных выше диаграмм, можно сделать вывод, что, действительно, налоговые доходы формируют наибольшую часть бюджета Ставропольского края. Наименьшую долю бюджета составляют неналоговые доходы. Безвозмездные поступления все еще играют важную роль в формировании бюджета Ставропольского края.

При рассмотрении данных по работе налоговых органов Ставропольского края можно отметить рост экономических показателей, повышение эффективности налогового администрирования, положительную динамику налоговых поступлений в бюджет.

К основным приоритетным направлениям в работе налоговых органов края можно отнести:

- повышение качества прогнозирования поступлений администрируемых доходов в бюджет Ставропольского края с целью исполнения индикативных показателей;
- повышение эффективности деятельности по представлению интересов налоговых органов в судах за счет повышения качества доказательственной базы;
- клиентоориентированный подход в работе налоговой службы. Создание комфортных условий для исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате налогов;
- повышение эффективности налогового администрирования, способствующего росту поступлений.

Реализация таких действий позволит улучшить не только налоговую систему и систему налогового администрирования, но и создаст

предпосылки для динамичного и положительного роста национальной экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Мирошниченко Р.В. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края. Журнал «Ученые записки Российского государственного социального университета, №1 2014, с.74-81;
2. Кулешова Л.В., Лапина Е.Н. Роль специальных налоговых режимов в формировании бюджета РФ. Сборник научных трудов по материалам Ежегодной 77-й научно-практической конференции ФГБОУ ВПО "Ставропольский государственный аграрный университет" "Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу". 2013, с.256-261;
3. Лапина Е.Н. Особенности налогообложения агропромышленного сектора экономики России. Сборник научных трудов по материалам 80-й Ежегодной научно-практической конференции. Ставропольский государственный аграрный университет; Редакционная коллегия: Костюкова Е.И., Лещева М.Г., Герасимов А.Н., Склярова Ю.М., Кулиш Н.В., Глотова И.И., Литвин Д.Б., Фролов А.В., 2015, с. 154-161

*Копылова Ю.С.  
студент 1 курса*

*Ульяновский государственный технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

### **ГРУППА УДОУЛГТУ ВКОНТАКТЕ КАК КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ СО ШКОЛЬНИКАМИ**

Возрастание роли информационных ресурсов проявляются в активном взаимодействии людей в социальных сетях. Поскольку активными пользователями сети интернет является молодежь, то адекватным каналом получения информации являются различные группы в социальных сетях. Выстраивать канал коммуникации в социальных сетях важно, потому что известно, что в связи с большим объёмом вовлечённых пользователей в социальные сети, можно считать эту среду достаточно мощным коммуникационным инструментом для удовлетворения конкретных интересов целевых групп, в процессе поиска ими интересующей информации.

В наше время интернет достаточно популярен, в большей степени у школьников и студентов. Школьники как активная часть молодежи любят проводить время в социальных сетях, а именно ВКонтакте.

Основной **целью** эмпирического исследования было проведение анализа группы УДОУЛГТУ ВКонтакте как канала коммуникации между УЛГТУ целевой аудиторией абитуриентов на предмет эффективности её работы.

**Объектом** исследования стала группа УДОУЛГТУ ВКонтакте.

**Предметом** – эффективность её работы как канала коммуникации.



Теоретический анализ проводился по теоретической литературе данных авторов ( Шаркова А.А., Успенского И. В.) На основании теоретического анализа нами выявляются следующие особенности, характерные для конкретной группы ресурса Вконтакте. Ими являются её: мультимедийность, персонализация, интерактивность и отсутствие посредников в передаче данных. Критериями, характеризующими эффективность работы рассматриваемой группы УДОУлГТУ стали следующие показатели: прирост аудитории, вовлеченность пользователей в процесс, стабильный постинг, уровень интерактивности взаимодействия администраторов и участников группы.

В идеальном варианте аудитория должна стабильно увеличиваться. Следовательно интересующим нас показателем будет вовлеченность большого количества пользователей в процесс – количество комментариев, перепостов и т.п. Далее - стабильный рост и регулярный постинг. Для этого организаторам, выстраивающим канал коммуникации со школьниками в виде группы УДО УлГТУ Вконтакте необходимо поддерживать полноту содержательного наполнения сайта (достоверная, интересная, понятная всем информация), актуальность тем обсуждаемых в группе, создать удобную структуру меню, а также индивидуальный и привлекательный дизайн сайта. Также характерной чертой интерактивного взаимодействия является необходимость немедленной ответной реакции на приход сообщения или информации, которая должна находиться в контексте предыдущих сообщений. Иначе говоря, в основе лежит известная схема «коммуникатор - передача информации - реципиент». В процессе изучения группы УДО УлГТУ Вконтакте, исходя из модифицирующей формы коммуникации принципа «коммуникатор - передача информации - реципиент», все формы коммуникации были разделены нами на 4 различные категории: коммуникация «один на один»; коммуникация «многих со многими»; коммуникация «один со многими» и «многие с одним». Такое разделение подтверждает факт того, что при постинге очередных новостей в группе их дальнейшее курирование может осуществляться как одним, так и несколькими администраторами. Интересоваться же представленными данными будет также вариативное количество пользователей в зависимости от степени заинтересованности их в процессе более плотного интегрирования с университетом либо в процессе формирования стремления поступить в университет в качестве студента.

По результатам проведённого исследования можно сделать следующий вывод: эффективность группы УДОУлГТУ Вконтакте невелика и поэтому результативным выходом из сложившейся ситуации послужит коренное преобразование её информационно-образовательной сферы, через постепенное наращивание темпов работы в реализации коммуникативной, информационной, ценностно-регулирующей и развлекательной функций, полноты содержательного наполнения сайта (достоверной, интересной, понятной всем информации), актуальности тем обсуждаемых в группе,

созданием удобной структуры меню, а также индивидуального и привлекательного дизайна сайта, а также более детальная проработка аспектов деятельности группы в соответствии с выявленными критериями эффективности.

**Использованные источники:**

1. <http://www.knigafund.ru/books/170763>
2. <http://studopedia.org/1-73814.html>
3. <http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/2278/10>
4. <http://www.twirpx.com/file/930581/>

*Кораблева Г. В., к.э.н.  
доцент, заместитель директора по НИР и ИТ  
СОКИПТБ (филиал) ФГБОУ ВО "МГУТУ имени К. Г. Разумовского"  
Россия, Смоленская обл., г. Вязьма*

**НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К АВТОМАТИЗАЦИИ  
МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМАХ  
МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА**

*В публикации рассмотрены различные подходы к автоматизации проведения маркетинговых исследований в рамках функционирования системы менеджмента качества в вузе и на предприятии. Представлены разработанные коллективом авторов программные продукты, выполнен анализ их достоинств и недостатков, выявленных в процессе эксплуатации.*

*Ключевые слова: маркетинговые исследования, приложение, автоматизированная информационная система, технология "файл-сервер", технология "клиент-сервер", интерфейс программного продукта, анкеты, база данных.*

*Korableva G. V., PhD in Economics, Associate Professor  
Deputy Director for Research and IT  
SRCIITB (branch) FSBEI HE "MSUTM of K. Razumovsky"  
Russia, Smolensk region, Vязьма*

**SOME APPROACHES TO AUTOMATION OF MARKETING  
RESEARCH IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM**

*The article discusses the different approaches to automation of marketing research in the framework of the quality management systems of the high school and that of the enterprise. Software products developed by the group of the authors are represented, the analysis of their merits and demerits identified during the operation has been made.*

*Keywords: marketing research, application, automated information system, file-server technology, client-server technology, software interface, questionnaires, database.*

В основу действующих систем менеджмента качества предприятий и организаций, особенно сертифицированных по стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2008, положена процессная модель определённая в указанном

стандарте. Процессный подход позволяет достичь результативности управления различными процессами предприятия или организации, осуществлять контроль их взаимодействия. Деятельность систем менеджмента качества направлена на достижение запланированных результатов выполнения процессов и обеспечения их результативности [1], а также постоянного улучшения процессов см. рис. 1, основанного на объективном измерении [1].

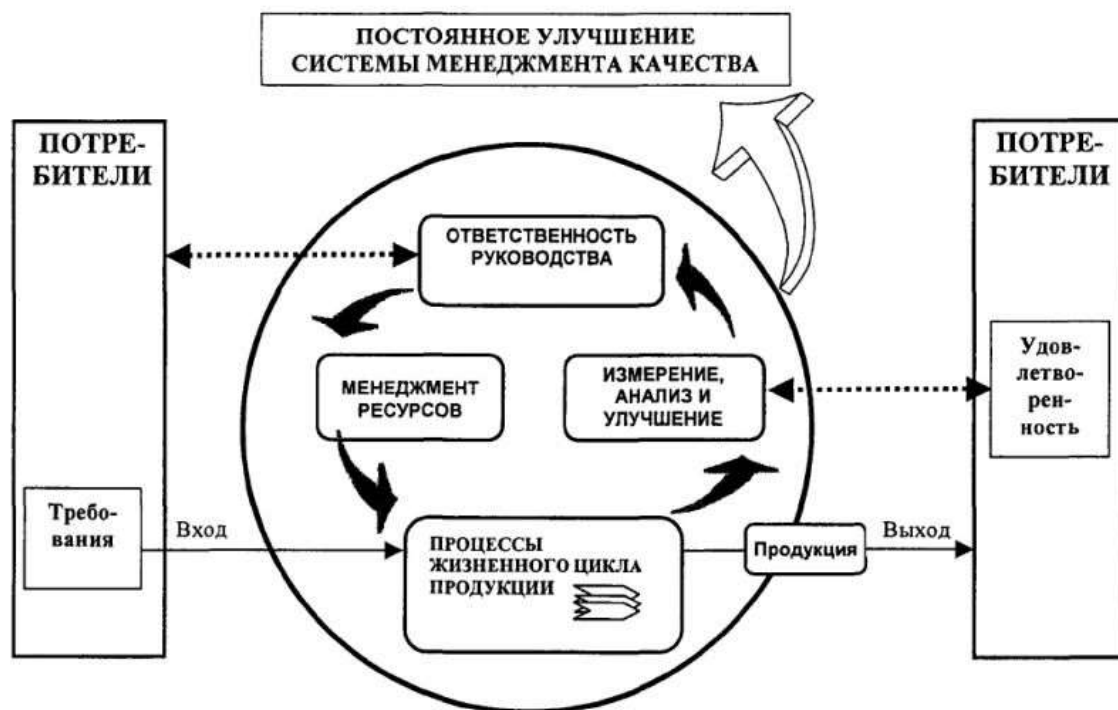


Рисунок 1 - Модель системы менеджмента качества, основанная на процессном подходе

Представленная модель позволяет сделать ряд выводов, во-первых, основной целью реализации продукции и услуг, производимых любой организацией, является удовлетворённость потребителей; во-вторых, требования потребителей или заказчиков формируют входную информацию для управления процессами производства продукции или услуг с целью достижения определённых показателей качества.

Поэтому для совершенствования систем менеджмента качества, а также качества производимой продукции или оказываемых услуг целесообразно осуществлять сбор статических данных, позволяющих узнать мнение потребителей о продукции или услугах. Для этого различные организации проводят систематические маркетинговые исследования. ФГБОУ ВО "МГУТУ имени К. Г. Разумовского" не является в этом плане исключением.

Системы менеджмента качества вузов сейчас являются предметом проверки Рособнадзора и других надзорных органов. Тем более, что к качеству подготовки выпускников вузов сегодня предъявляются серьёзные требования. Не реже одного раза в год специалистами отдела качества разрабатываются анкеты для разных категорий потребителей

образовательных услуг и проводятся опросы. Наиболее часто к маркетинговым исследованиям о качестве оказываемых образовательных услуг привлекаются студенты, их родители, выпускники, работодатели.

В настоящее время в связи с широким распространением компьютеров в производственной и бытовой сферах трудоёмкие процессы сбора и обработки информации целесообразно автоматизировать. Кроме того, определённые классы программных продуктов (web-приложения) позволяют существенно расширить аудиторию респондентов при проведении маркетинговых исследований. Автоматизация процедуры проведения маркетинговых исследований и анализ полученных результатов является закономерным и необходимым процессом. Однако, на российском рынке программного обеспечения не представлено типовых программных решений и пакетов для сбора данных по результатам маркетинговых исследований с их последующей обработкой и статистическим анализом.

Коллективом лаборатории прикладного программирования филиала ФГБОУ ВО "МГУТУ имени К. Г. Разумовского" в г. Вязьме Смоленской области предложено и апробировано несколько программных продуктов для автоматизации маркетинговых исследований. Рассмотрим некоторые программные решения для указанной предметной области.

Прикладная программа для проведения социологических, в том числе и маркетинговых, исследований разработана средствами инструментальной среды SBuilder, состоит из двух исполняемых файлов Server.exe и Client.exe. Хотя названия исполняемых файлов "сервер" и "клиент" не совсем точно определяют функции этих приложений. С их помощью можно организовать и проводить автоматизированное маркетинговое исследование по технологии "клиент-сервер" [4]. С точки зрения теории баз данных для работы приложения не требуется классическая клиент-серверная СУБД, а макеты анкет и результаты маркетинговых исследований, по ним полученные, хранятся в специальных файлах уникального формата и структуры, предложенные разработчиком.

Каждое из приложений может работать как на аппаратном сервере, так и на клиенте. Приложение Server.exe можно назвать администраторским. Его программное меню включает три пункта: "Файл", "Анализ анкет", "Работа с сервером". Опция "Файл" включает закладки: "Создать анкету", "Сохранить анкету", "Открыть анкету", "Очистить анкету". Приложение Server.exe позволяет администратору или руководителю маркетинговых исследований создать анкету произвольной структуры, состоящую из не более 100 вопросов. Для этого пользователю нужно выбрать опцию меню "Создать анкету" и в появившемся окне задать количество вопросов, которые будут содержаться в анкете. После отработки команды создания макета с количеством вопросов появляется форма (см. рис. 2), с помощью которой вводятся формулировки вопросов.

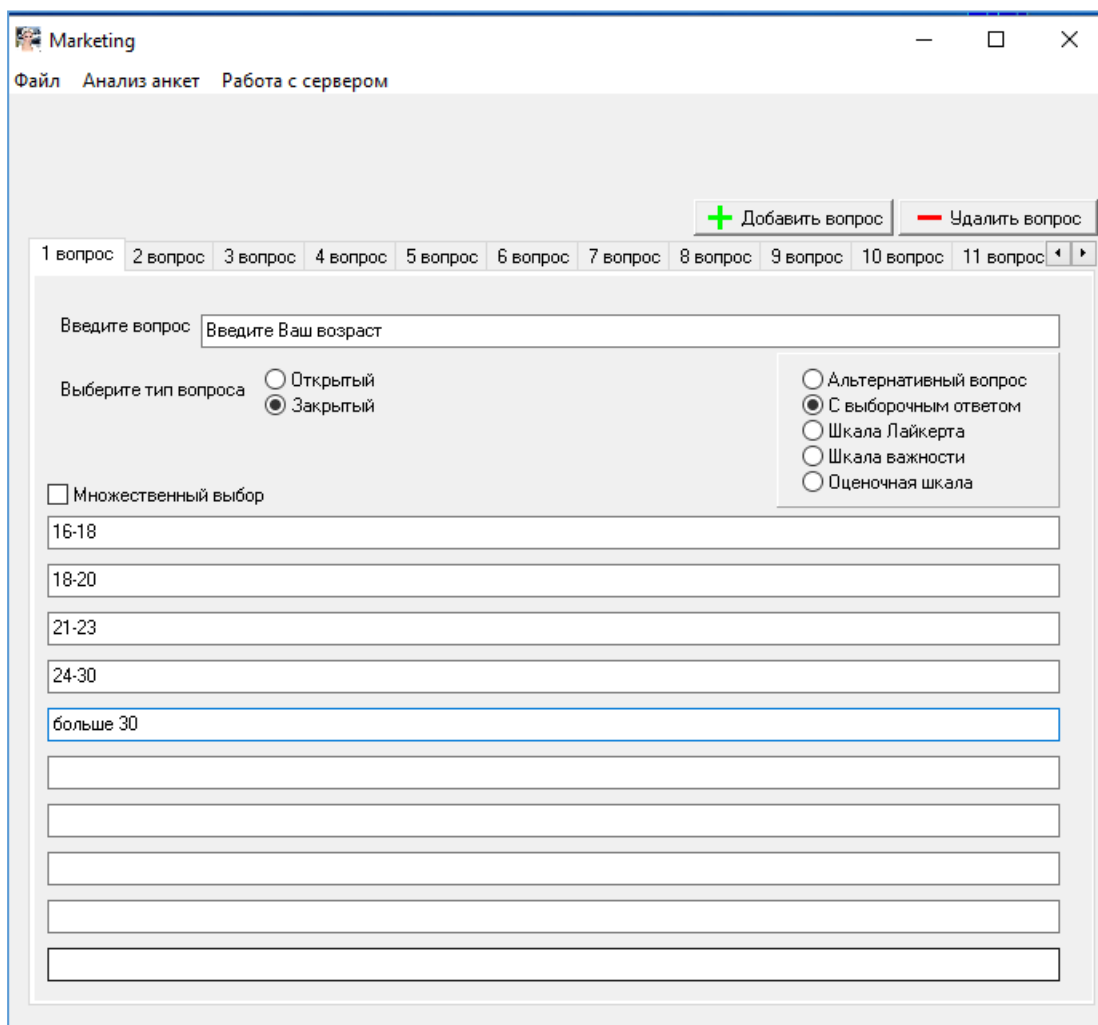


Рисунок 2 - Внешний вид интерфейса программы  
в режиме создания анкеты

Тип вопроса в создаваемой анкете программа помогает выбрать из списка:

- альтернативный вопрос (по умолчанию на него предложены ответы "да" и "нет"),
- с выборочным ответом (возможность выбора одного или нескольких ответов из множества вариантов не более 10),
- шкала Лайкерта (варианты ответа: абсолютно не согласен, не согласен, не могу сказать, согласен, абсолютно согласен),
- шкала важности (варианты ответа: исключительно важно, очень важно, довольно важно, не очень важно, совсем не важно),
- оценочная шкала (варианты ответа: отлично, очень хорошо, хорошо, удовлетворительно, плохо) [2].

Если при анкетировании предполагается возможность выбора одного или нескольких вариантов ответов из множества (не более 10) предложенных вариантов, то необходимо при вводе вопроса выставить на форме флажок "Множественный выбор".

Конструируемая анкета может содержать и открытые вопросы, но ответы на них не подвергаются в дальнейшем статистической обработке,



множество всех ответов просто выводится. Поле того, как все вопросы в анкету введены, файл макета анкеты сохраняется и имеет расширение "pmr".

С помощью приложения "Client.exe" и созданного макета анкеты можно проводить маркетинговое исследование в форме анкетирования. Каждому респонденту в пункте "Меню" приложения следует выбрать закладку "Начать анкетирование", выбрать режим анкетирования - локально или по сети (см. рис. 3), указать шаблон анкеты.

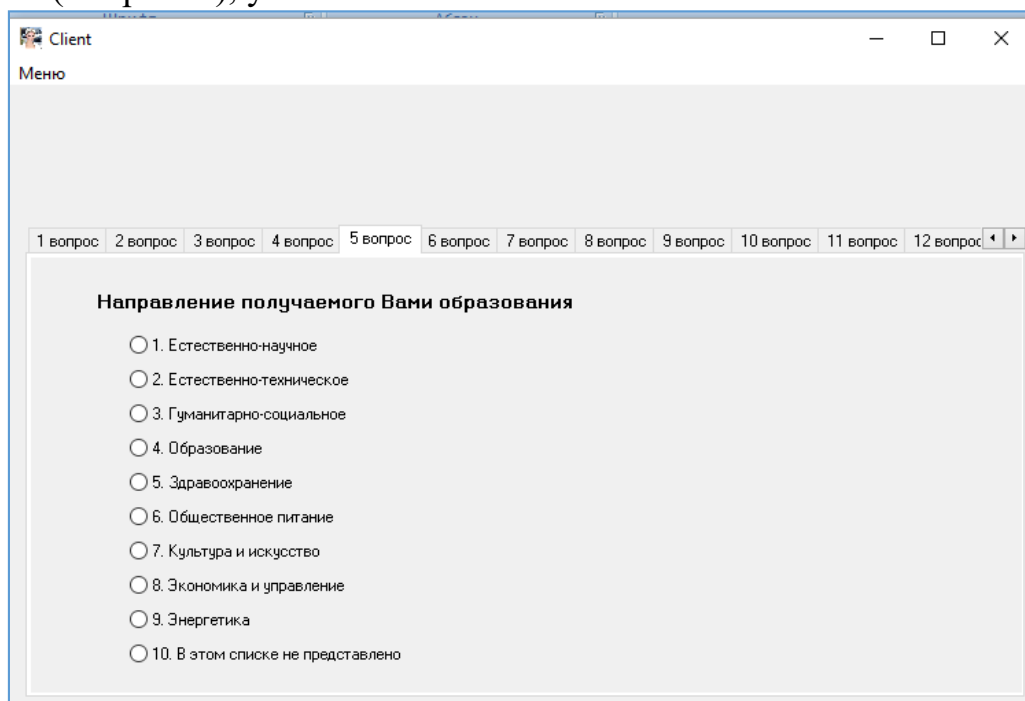


Рисунок 3 - Интерфейс формы анкетирования приложения "Client.exe"

После ответа на все вопросы анкеты нужно сохранить результаты анкетирования, для этого выбрать опцию "Сохранить результат", дать имя файлу-ответу, а расширение "pmr" ему автоматически присвоит приложение "Client.exe".

После завершения маркетинговых исследований администратор процесса или другое заинтересованное лицо с помощью приложения "Server.exe" может выполнить первичный статистический анализ полученных данных. Выбранные администратором файлы анкет подвергаются первичному статистическому анализу. Результаты анализа представляются в виде диаграмм см. рис. 4.

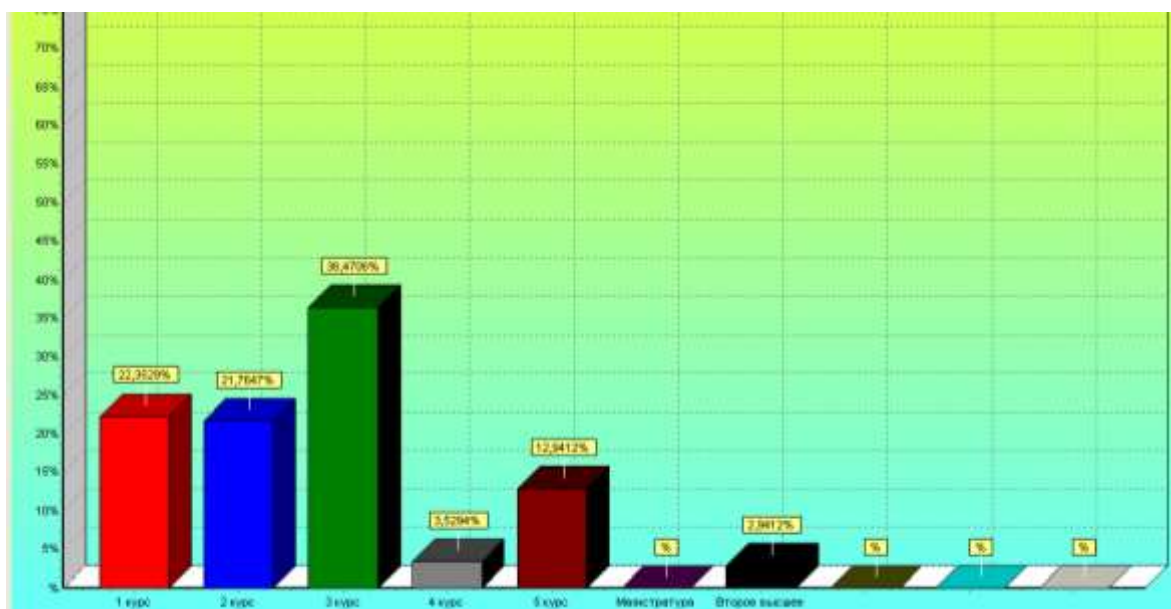


Рисунок 4 - Визуальное представление первичных результатов обработки маркетинговых исследований

Рассмотренная прикладная программа для проведения социологических, в том числе и маркетинговых, исследований обладает рядом достоинств:

- простота администрирования программы и её использования, с нею смогут работать даже пользователи невысокой квалификации в домашних условиях в рамках технологии локального анкетирования,
- надёжность и безопасность результатов анкетирования обусловлена использованием файлов авторских форматов, которые нечувствительны к вирусам,
- практически моментальная первичная обработка статистических данных и визуализация результатов обработки в виде гистограмм,
- возможность использования при разработке анкет множества типов вопросов, рекомендуемых для маркетинговых исследований.

У представленного подхода к автоматизации проведения и обработки результатов маркетинговых исследований можно увидеть следующие недостатки:

- сложность проведения с помощью приложения маркетинговых исследований по анкетам блочной и многоуровневой структуры,
- отсутствие инструментов возможного корреляционно-регрессионного, дисперсионного и прочего статистического анализа данных. Подобный анализ можно выполнить только с помощью специализированных математических пакетов как автономных Mathcad, Matlab, Statistica так и встроенных, например, в табличный процессор MS Excel. Но применение подобных пакетов требует определённой специальной подготовки пользователей и необходимости доработки функций программы по выгрузке данных, например, в файл табличного процессора MS Excel.

Для преодоления недостатков рассмотренной выше прикладной программы для проведения социологических и маркетинговых исследований

разработано и апробировано в рамках системы менеджмента качества филиала ФГБОУ ВО "МГУТУ имени К. Г. Разумовского" в г. Вязьме web-приложение для сбора статистических данных при проведении маркетинговых и социологических исследований [3]. Web-приложение разработано с применением:

- технологии организации доступа к базам данных «Клиент - сервер»,
- гипертекстового процессора и скриптового языка программирования PHP 5.0 с графической библиотекой Glib,
- системы управления базами данных MySQL 5.1,
- объектно-ориентированной технологии программирования,
- технологии разработки интерактивных пользовательских интерфейсов приложений AJAX,
- методов статистической обработки данных.

Программный продукт позволяет организовать и регулярно проводить автоматизированное анкетирование различных категорий потребителей образовательных услуг и заинтересованных в образовательном процессе сторон, независимо от их удалённости от высшего учебного заведения. Единственным условием возможности проведения опросов является наличие у анкетлируемых ПЭВМ, подключённой к глобальной сети Интернет. Web-приложение осуществляет статистическую обработку полученных анкетных данных по группам, формируемым администратором системы. Результаты обработки анкетных данных представляются в виде таблиц и столбцовых гистограмм см. рис. 5.

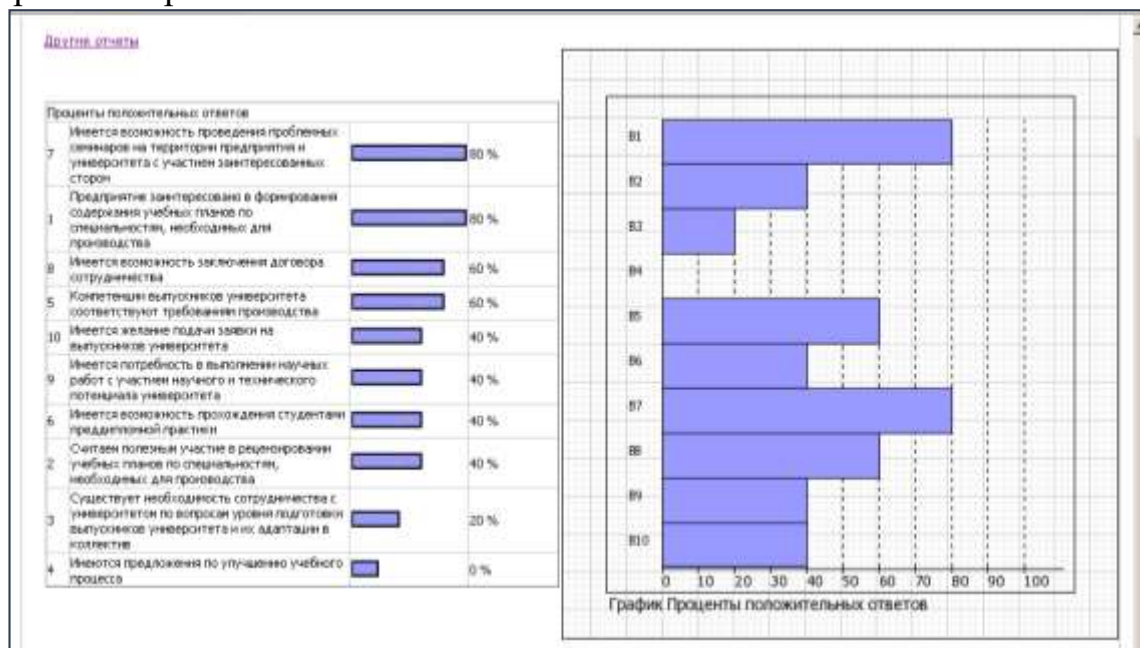


Рисунок 5 - Представление результатов первичной статистической обработки данных опросов  
 Основные функции, реализуемые web-приложением для проведения

социологических и маркетинговых исследований:

- формирование и хранение анкет для различных категорий и групп анкетироваемых,
- создание групп анкетироваемых, пользователей групп и организация их доступа к web-приложению,
- назначение анкет, размещённых в базе данных web-приложения, определённым группам пользователей,
- разработка и хранение в базе данных web-приложения графиков проведения анкетирования,
- проведение анкетирования и помещение заполненных анкет в базу данных web-приложения,
- статистическая обработка полученных из анкет данных,
- выгрузка данных, полученных в рамках исследования, в файл табличного процессора MS Excel.

Методика работы с web-приложением для проведения социологических и маркетинговых исследований включает следующие этапы:

- создание анкет: ввод блоков и заполнение вопросов по блокам анкеты см. рис. 6;



Рисунок 6 - Интерфейс формы ввода вопросов блоков анкеты

- создание групп анкетироваемых и добавление в них пользователей;

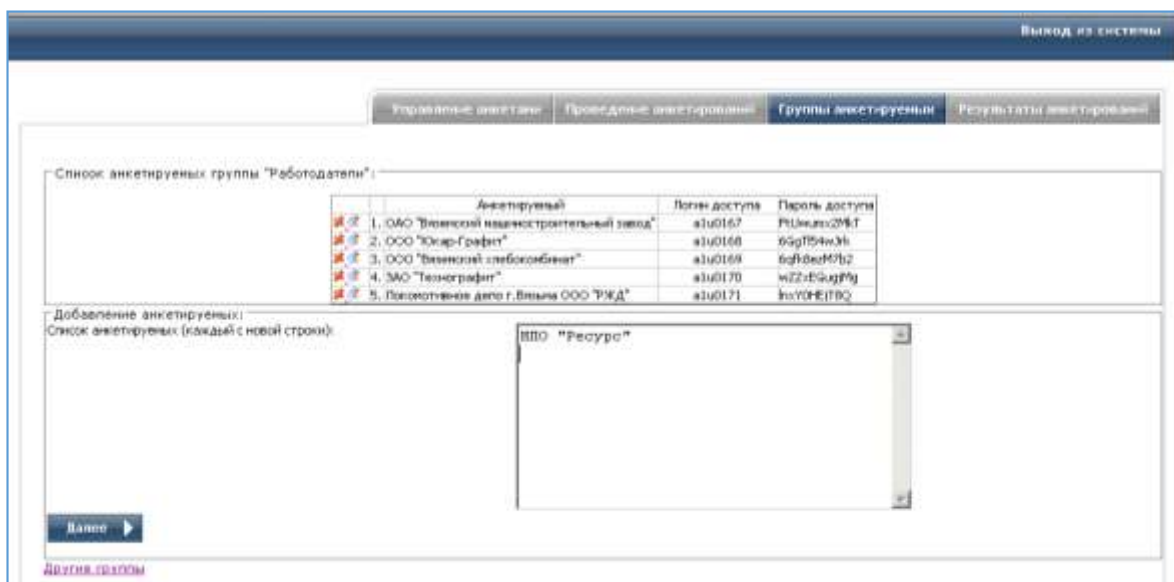


Рисунок 7 - Интерфейс формы "Группы анкетированных"

- составление графика анкетирования: назначение анкет группам анкетированных, распределение по календарным датам;
- проведение анкетирования см. рис. 8;



Рисунок 8 - Интерфейс формы анкетирования

- обработка полученных результатов.

Создание анкет для последующего сбора данных осуществляется в несколько этапов:

- определяются блоки вопросов, вопросы анкет группируются по блокам;
- каждому блоку назначается весовой коэффициент, сумма весовых коэффициентов всех блоков равна 1,



$$\sum_{i=1}^N v_i = 1$$

- , где N – количество блоков в анкете;
- вводятся вопросы, принадлежащие к конкретным блокам;
  - вопросам назначаются весовые коэффициенты в пределах блока; сумма весовых коэффициентов вопросов в пределах блока равна 1;
  - по каждому вопросу предлагаются варианты ответов: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;
  - максимальная сумма баллов, набранных анкетиремым равна 1000.

Программное обеспечение рассмотренного web-приложения включает:

- программное обеспечение автоматизированного рабочего места (АРМ) анкетиремого;
- программное обеспечение АРМ администратора системы.

Все действия по созданию анкет, разработке графиков анкетирования, мониторингу результатов сбора и обработки анкетных данных осуществляются администратором автоматизированной системы с помощью программного обеспечения АРМ администратора.

Web-приложение для проведения социологических и маркетинговых исследований имеет следующие достоинства:

- гибкий механизм, позволяющий конструировать анкеты любой структуры, в том числе содержащей тематические блоки вопросов,
- возможность участия в маркетинговом исследовании любого пользователя, имеющего ПЭВМ, подключённую к глобальной сети и с установленным на ней web-браузером,
- наличие инструментов первичной статистической обработки и визуализации результатов исследования в виде гистограмм,
- возможность экспорта полученных результатов исследования в файл табличного процессора MS Excel для дальнейшего анализа с применением метода корреляционно-регрессионного анализа и других методов.

Рассмотренное web-приложение имеет также ряд недостатков:

- сложная процедура администрирования, эксплуатации и подготовки приложения к проведению исследования,
- необходимо использование специализированных средств защиты кода приложения и web-сервера, на который оно установлено,
- в опросники и анкеты возможно включение только вопросов, которые предполагают один вариант ответа.

Как показывает практика проведения маркетинговых исследований не всегда исследователи предпочитают использовать гибкие программные продукты, позволяющие конструировать анкеты любого содержания и с

любым количеством вопросов. Опыт проведения периодических маркетинговых исследований бюро маркетинга и сбыта ОАО "Вяземский машиностроительный завод" говорит об обратном. Предприятие производит и реализует промышленное прачечное оборудование: машины стиральные, каландры гладильные, центрифуги, полуавтоматические и автоматические стиральные линии и т.д. Оно имеет ряд сервисных центров в различных регионах Российской Федерации, которые занимаются сервисным обслуживанием и ремонтом прачечного оборудования, а также активно взаимодействуют с клиентами, регулярно проводя маркетинговые исследования, направленные, прежде всего, на изучение мнения потребителей о качестве поставляемой продукции, а также на сбор статистической информации о неисправностях, возникающих в процессе эксплуатации оборудования.

Российских конкурентов у предприятия нет, но есть множество зарубежных производителей - конкурентов, таких как "Толон" (Турция), "Электрлюкс" (Швеция), "Си Лион" (Китай).

Специалисты ОАО "Вяземский машиностроительный завод" выполняют все процессы производства прачечного оборудования, начиная с разработки конструкторской документации на изделия, её сертификации и заканчивая испытанием уже готовой продукции. Поэтому администрация и специалисты предприятия заинтересованы в получении информации о надёжности оборудования, его недостатках, возникающих в процессе эксплуатации, неоптимальности реализации каких-либо элементов. Для этого сервисным бюро и бюро маркетинга и рекламы ОАО "Вяземский машиностроительный завод" разработаны и утверждены анкеты, которые предлагают в рамках маркетинговых исследований заполнять потребителям продукции, дилерам, эксплуатирующему персоналу. Именно шаблоны указанных анкет легли в основу автоматизированной информационной системы (АИС) "Маркетинг-аналитик".

Модуль системы, осуществляющий сбор статистических данных и объединение частей распределённой базы данных, разработан средствами СУБД Clarion, а аналитический модуль, выполняющий корреляционно-регрессионный анализ собранной информации реализован на VBA for Excel в табличном процессоре MS Excel. Данные для анализа из базы данных АИС "Маркетинг-аналитик" экспортируются в файл табличного процессора MS Excel.

Модуль сбора статических данных и проведения маркетинговых исследований реализован с применением технологии "файл-сервер" [4] доступа к базе данных. Модуль представлен исполняемым файлом marketing-analiz.exe, для его работы требуется только операционная система семейства Windows версии XP или более поздних. Модуль без труда может быть скопирован на компьютер для проведения исследования.

Программное меню модуля сбора данных АИС "Маркетинг-аналитик" включает пункт "Анкеты", в котором имеются опции "Анкета покупателя",

анкета потенциального или состоявшегося покупателя - "Анкета "Чем Вы руководствуетесь при выборе продукции?", "Анкета по сервисному обслуживанию", "Анкета "Фиксация неполадок оборудования" см. рис. 9.

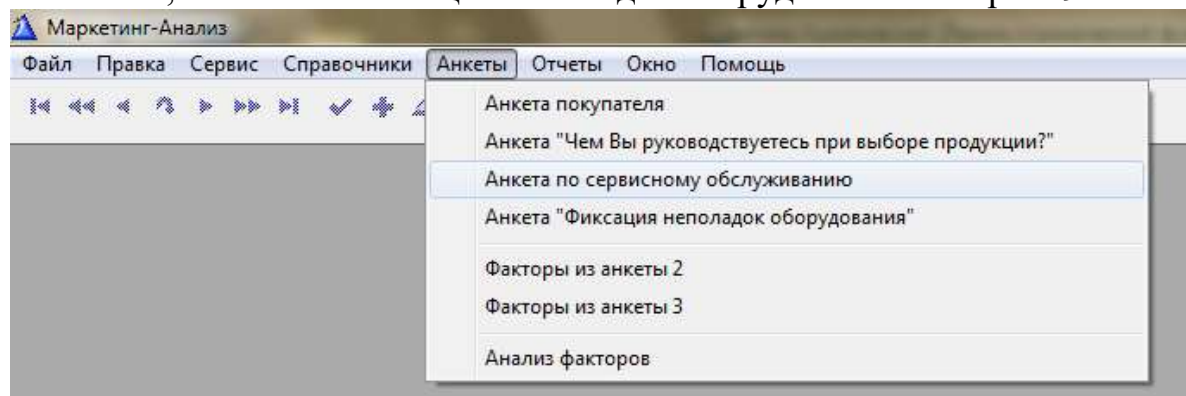


Рисунок 9 - Главное меню модуля сбора данных АИС "Маркетинг-аналитик"

Автоматизированным способом заполняются формы представленных в программном меню на рис. 9 анкет, но предварительно администратором системы вводятся служебные таблицы базы данных - справочники, из которых для увеличения скорости ввода данных анкет выбирается условно-постоянная информация "Виды продукции", "Виды неисправностей", "Сервис-центры", "Потребители" и т.д.

Если при сборе данных на разных рабочих станциях было создано несколько баз данных, то сервисной функцией "Объединение базы" осуществляется помещение всех баз данных в одну. После выбора факторов для последующего анализа осуществляется экспорт данных в MS Excel, где соответствующие макросы и модули осуществляют корреляционно-регрессионный анализ данных. По результатам проведенных исследований принимаются управленческие решения о внесении изменений в конструкции прачечного оборудования, по улучшению сервисного обслуживания и т.д.

АИС "Маркетинг-анализ" имеет существенный недостаток - статичность форм анкет для проведения исследований см. рис. 10), но существенными достоинствами является высокая скорость их заполнения и обработки, а также безопасность базы данных, администрируемой СУБД Clarion.

**Изменение анкеты**

**Анкета покупателя**

№  от:

Предлагаем Вам заполнить анкету  
 Заполнение предлагаемой анкеты гарантирует занесение  
 о Вас или Вашей организации в нашу базу данных покупателей  
 и является основанием для отнесения Вас к конкретной группе покупателей  
 с определенными ценовыми предложениями и системой накопительных скидок

потребитель:  ... ОАО "Золушка"

Какие группы товара Вас интересуют?

машины стирально-отжимны       машины сухой химической чистки  
 машины стиральные                       центрифуги  
 машины сушильные                       гладильное оборудование  
 отделочное и вспомогательное оборудование

Заинтересованы ли Вы в доставке приобретаемого товара?  
 да       нет

Каким способом:  ... автотранспорт

Вы готовы производить закупки при наилучшем соотношении цена-качество?  
 ... до 50 тысяч рублей

Где/у кого еще Вы приобретали/приобретаете оборудование?  
 ... ФГУП "Автомедтехника" г. Пенза

Какую продукцию:  ... машины сушильные

В каком среднемесячном объеме?  
 ... несколько штук

ОК       Отмен

Рисунок 10 - Форма заполнения анкеты по качеству сервисного обслуживания

Рассмотренные выше средства автоматизации маркетинговых исследований являются неотъемлемым инструментом работы систем менеджмента качества предприятий и организаций.

К сожалению, на российском рынке программного обеспечения не представлено типовых полнофункциональных автоматизированных систем менеджмента качества. Напротив, зарубежный рынок насыщен такими системами. Примерами зарубежных автоматизированных систем менеджмента качества являются SAP ERP [5], Master Control Quality Management Software System [6], EtQ Quality Management Software[7], Intelx Quality Management System[8], Novatek International Quality Management System[9], NICE Quality Management [10], IBS QSI System Software [11], Clarmon Quality Management System [12]. Практически все они имеют модуль "обратной связи с потребителями", т.е. модуль осуществляющий сбор мнений потребителей о реализуемой продукции или услугах, методах продвижения продукции на потребительские рынки.

Поэтому при проектировании автоматизированных систем менеджмента качества особое внимание уделяется модулю, позволяющему

проводить маркетинговые исследования, т.е. поддерживать обратную связь с потребителями продукции или услуг. На основе анализа примеров приложений, разработанных и использованных для проведения маркетинговых исследований можно сделать вывод об оптимальных характеристиках подобных модулей:

- реализация в виде web-приложения, которая обеспечит доступность к модулю даже очень удалённых потребителей,

- наличие гибкой системы формирования анкет даже сложной (блочной) структуры,

- наличие средств обработки, анализа собранных данных и визуализации полученных результатов или хотя бы средств экспорта в другие программные продукты, способные проводить корреляционно-регрессионный или другой статический анализ.

#### **Использованные источники:**

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008 Системы менеджмента качества. Требования.- М.: Стандартиформ, 2008.
2. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. пособие - 2-е изд. переаб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
3. Кораблева Г. В., Савин Н. В., Курганов А. А. Разработка инструментов для реализации статистических методов оценки качества образовательных услуг и методического сопровождения учебного процесса// Международная научная конференция «Стратегия подготовки кадров для малого и среднего бизнеса в пищевой промышленности»: Научные труды XIV Международной научной конференции, Выпуск 13, том 7 – Десногорск: ЧИ Десногорск, 2008. С. 241-251.
4. Крёнке Д. М. «Теория и практика построения баз данных», 8-е издание - Спб.: Питер, 2003.
5. URL: <http://www.sap.com/solution/lob/manufacturing/software/quality-management-erp/index.html> (Дата обращения: 16.11.2015 г.)
6. URL: <http://www.mastercontrol.com/quality-management-software/> (Дата обращения: 21.11.2015 г.)
7. URL: <http://www.etq.com/quality-management-software/> (Дата обращения: 22.11.2015 г.)
8. URL: <http://www.intellex.com/products/quality> (Дата обращения: 24.11.2015 г.)
9. URL: <http://ntint.com/prod-data.shtml> (Дата обращения: 25.11.2015 г.)
10. URL: <http://www.nice.com/ru/quality-optimization.html> (Дата обращения: 26.11.2015 г.)
11. URL: [http://www.ibs-us.com/en/solutions/quality\\_management/index.html](http://www.ibs-us.com/en/solutions/quality_management/index.html) (Дата обращения: 22.11.2015 г.)
12. URL: [http://www.clarmon.com/solutions\\_quality\\_management\\_system.html](http://www.clarmon.com/solutions_quality_management_system.html) (Дата обращения: 28.11.2015 г.)



*Корнилова Л.А.  
студент группы БМН(ФМ)-12*

*Мамедкулиева О.А.  
студент группы БМН(ФМ)-12*

*Кара А.Н., д.э.н.  
научный руководитель, профессор  
Поволжский Государственный Университет Сервиса  
Россия, г.о. Тольятти*

## **ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Аннотация:** В современных рыночных условиях молодой специалист сталкивается с проблемой жесткой рыночной конкуренции за свободные рабочие места. Будучи подвластным колебаниям спроса и предложения на рабочую силу на рынке труда, работник должен суметь реализовать свои потенциальные способности к труду, то есть, оказаться конкурентоспособным на рынке труда.*

***Annotation:** In the current market conditions, a young professional faces the challenge of fierce market competition for available jobs. Being subservient to fluctuations in demand and supply of labor in the labor market, the worker should be able to realize their potential ability to work, that is, to be competitive in the job market*

Сегодня в условиях безработицы на отечественном рынке труда сложилась ситуация дефицита профессионалов, обладающих не набором знаний, а требуемыми компетенциями. Работник обязан быть конкурентоспособным специалистом, помимо владения определенными навыками и умениями должен уметь выгодно представить себя, ориентироваться на рынке труда, выдерживать соперничество с другими соискателями рабочих мест.

В условиях интеграции российского рынка в мировую экономику конкурентоспособность на рынке труда становится все более значимым фактором экономического роста. Основная проблема заключается в том, что не всегда высокие профессионально-личностные качества кандидата на определенную должность в организации гарантируют получение этой должности в реальности. В данной связи, стоит отметить, что человек как объект рынка труда - это особый товар, представляющий собой совокупность физических, умственных и духовных способностей, благодаря которым он может участвовать в трудовой деятельности [5].

Актуальность рассматриваемой проблемы подтверждается тем, что трудовой потенциал работников и их конкурентоспособность являются компонентами нематериальных активов, формирующих значительную часть стоимости предприятия.

Конкурентоспособность специалиста на рынке труда представляет

собой сложную экономическую категорию, которая является приоритетным объектом внимания, обуславливающим, в конечном итоге, лидерство хозяйствующих субъектов в интенсивной конкурентной борьбе на национальном и мировом рынках. Конкурентоспособность специалиста – система знаний, навыков, умений, опыта, способностей и качеств личности, сформированная с целью обеспечения определенных преимуществ специалиста в достижении поставленных целей, помогающая реализоваться в динамически изменяющихся условиях и формирующая уверенность в себе, гармонию с собой и окружающим миром.

Таким образом, конкурентоспособный специалист - это специалист, способный соответствовать требованиям работодателей и рынка труда в целом и реагировать на быстро меняющиеся условия в рамках сложившейся экономической ситуации за счет владения определенным набором конкурентных преимуществ[6].

Рассуждая о конкурентоспособности специалиста на рынке труда, многие авторы (Кара А.Н., Маслова И. С., Миляева Л. Г., Маркелова О. И., Подольная Н. П) обращают внимание лишь на первый аспект проблемы: конкурентоспособный профессионал должен иметь как можно более высокую компетенцию[8]. Но существует еще два аспекта конкурентоспособности. Во-первых, чем выше притязания работника в области зарплаты при том же уровне квалификации - тем ниже его конкурентоспособность. Во-вторых, в большинстве профессий существует несколько уровней компетенции. Как правило, работодатель вынужден выбирать, что более выгодно: иметь дешевого неопытного специалиста или же дорогого опытного. Во многих случаях оказывается, что выгоднее иметь дешевого неопытного специалиста. Например, это бывает в организациях, где бизнес-процессы уже хорошо поставлены, работа разложена на операции, которые просто надо аккуратно выполнять. Поэтому для оценки конкурентоспособности важно ориентироваться на определенную нишу. Иначе вполне может случиться так, что, перейдя на новый уровень компетенции, специалист теряет в конкурентоспособности.

Конкурентоспособность специалиста не замыкается на личности индивидуума, а зависит от влияния разных факторов – профессионального образования, экономики (бизнеса), семейного окружения, состояния рынка труда. Отличительной особенностью конкурентоспособности рабочей силы от конкурентоспособности товара считается ее возобновляемый, воспроизводимый характер[3]. На разных этапах профессионального становления человека, данные институты не только вносят посильную лепту в развитие конкурентоспособности, но и пользуются результатами сформированных компетенций и заинтересованы в том, чтобы уровень конкурентоспособности специалистов был как можно выше. Специалисты, не способные конкурировать на рынке труда либо занимают рабочие места более низкой квалификации, нежели полученной в учебном заведении, либо пополняют ряды безработных. И в том и в другом случае последствия имеют

негативный характер.

Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию - процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Конкурентоспособность мы будем рассматривать применительно к рынку труда, а именно рассмотрим факторы, влияющие на конкурентоспособность в условиях рынка труда [1]. Характеризуя факторы конкурентного преимущества специалистов, их следует рассматривать с двух позиций: на уровне отдельного предприятия, где проявление конкурентных преимуществ определяется внешними или внутренними условиями; в целом на рынке труда. Внешние условия являются решающими в достижении конкурентоспособности, так как специалист, работающий в конкурентной среде, будет и сам стремиться быть конкурентоспособным. Внутренние конкурентные преимущества персонала делятся на наследственные (способности, темперамент и физические данные) и приобретенные (деловые качества, культура, направленность мотивации деятельности, характер, эмоциональность, общительность, организованность, возрастной ценз). Факторы, влияющие на конкурентоспособность в целом на рынке труда, можно разделить на половые и возрастные, которые существенно влияют на конкурентоспособность [7]. Появление на рынке труда такого фактора конкурентоспособности как различие по половому признаку приводит к тому, что наиболее востребованной является мужская составляющая рынка труда. Это обусловлено высокой мобильностью мужчин и способностью выполнения ими работ, связанных с разъездным характером и неограниченным рабочим днём.

Ученые выделяют две группы факторов, которые оказывают влияние на формирование конкурентоспособности специалиста с точки зрения продолжительности и силы их воздействия: стратегические и тактические [10]. К стратегическим факторам относятся: фундаментальная подготовка по направлению обучения; формирование жизненного успеха; формирование навыков организаторской деятельности; развитие предпринимательских способностей; освоение будущей профессиональной деятельности с первого дня обучения в вузе; постоянное формирование долговременных деловых связей; использование современных технологий формирования плана жизни и деловой карьеры; поддержание высокого уровня работоспособности; обеспечение семейного благополучия; создание положительной репутации; контроль факторов, влияющих на жизненное везение и удачу; постоянный самоконтроль результатов и процессов личной жизнедеятельности. Тактические факторы оказывают непосредственное влияние на становление и самореализацию работника как индивида: освоение технологий обучения в современном вузе; личную организованность - разработку и применение

техники личной работы; составление планов личной деятельности на год, месяц, неделю, день; расширение личного кругозора, умение быть интересным; повышение собственной привлекательности - культуру общения, этикет и поведение[4].

Существующая на данное время ситуация на рынке труда требует от специалистов не только достаточного уровня профессионализма, но и определенного рода ответственности, психологической готовности к сложностям, возникающим в процессе профессиональной деятельности. Данное условие выдвигает на первый план необходимость постоянного самосовершенствования в профессиональном и личностном плане. Одного обладания знаниями становится недостаточно, важно умение управлять ими, формировать соответствующее информационное поле [2].

Поскольку любой специалист на рынке труда является своего рода «товаром», в качестве метода формирования его конкурентоспособности также можно рассматривать составление программы самомаркетинга, предполагающей выполнение ряда последовательных действий.

В первую очередь - это проведение самооценки, соотнесение потребностей и желаний с уровнем собственного профессионализма, определение собственных профессиональных интересов - желаемая должность, место работы и т.д. Далее следует изучение содержания профессиональной деятельности, например, в процессе получения соответствующего образования [9].

Обязательным пунктом программы самомаркетинга должно являться как можно более точное формулирование цели и оценка предпочтений. Помимо тщательной самооценки следует также тщательно изучить характеристики реального рынка труда - количество вакансий на интересующую должность, уровень заработной платы, состояние отрасли, перспективы карьерного роста. Наконец, следует подготовить краткое, но содержательное резюме, способное предоставить потенциальному работодателю все необходимые сведения.

Таким образом, в формировании конкурентоспособности специалиста значимую роль играют не только личностные качества, владение набором определенных компетенций, но так же и стремление к их постоянному совершенствованию [4].

По данным сайта SuperJobв Самарской области за последние месяцы ситуация на рынке труда сложилась таким образом, что, с одной стороны, велика конкуренция среди соискателей, а с другой – работодатели стали более требовательными. Понимая это, 42% наших сограждан прикладывает усилия, чтобы повысить свою конкурентоспособность, например, получает дополнительное образование или углубляется в изучение иностранных языков. Мужчин, стремящихся выделиться на фоне конкурентов, среди них больше, чем женщин, – 46% против 38%. Больше остальных заинтересованы в повышении своей конкурентоспособности россияне 40-50 лет (45%), а также наши сограждане с невысоким уровнем ежемесячного дохода (до 15

тысяч рублей) – среди них повышает свою квалификацию каждый второй (50%). Столько же опрошенных (42%) ответили на поставленный вопрос отрицательно. Причины: отсутствие денег, времени, а также возраст, превышающий 50 лет.

Считают себя вне конкуренции и не нуждаются в дополнительном обучении или повышении квалификации 16% россиян. Наиболее уверены в себе респонденты с окладом более 45 тысяч рублей в месяц (20%) и, как это ни удивительно, россияне моложе 20 лет (19%). На вопрос о том, что именно они предпринимают для повышения своей конкурентоспособности, 44% россиян ответили, что они повышают свою квалификацию или получают дополнительное образование по специальности. 17% респондентов повышают уровень владения иностранными языками. Кардинально сменить сферу деятельности собираются 16% участников опроса. 6% респондентов проходят профессиональные курсы по собственным интересам.

Другие способы адаптации к кризисной ситуации предлагают 17% россиян. Среди них – снижение требуемой заработной платы, детально написанное резюме, более активный и в то же время более гибкий подход к поиску работы и имеющимся на рынке вакансиям, а также самообразование. По словам соискателей, чтобы в нынешней ситуации выделиться на фоне остальных, приходится проявлять больше инициативы, тщательно готовиться к каждому собеседованию, постоянно напоминать о себе, показывать интерес к работе. В кризисной ситуации и компании готовы использовать все средства. Иногда работодатели прибегают к практике переманивания сотрудников у конкурентов. Компания HeadHunter выяснила, что почти половина (47%) опрошенных компаний Самарской области прибегали к практике переманивания сотрудников у конкурентов. И если для 29% это были единичные случаи, то для 18% компаний – это норма. Интересно, что большинство тех, кто никогда не пытался переманить сотрудников у конкурентов, потенциально допускают такую возможность (79%). Основная цель, которую компании Самарской области ставят перед собой, принимая решение о хэдхантинге, – заполучить грамотного профессионала и высококвалифицированного специалиста (86%). 4% участников опроса признались, что хотели лишиться конкурирующую организацию ключевого сотрудника, а 3% намеревались разведать коммерческую тайну.

В большинстве случаев работодатели Самарской области выходят на персонал конкурентов через контакты профессионального сообщества (52%). Еще 37% находят необходимых людей на сайтах по поиску работы, а 42% получают информацию у друзей и знакомых. В 73% случаев подкупить таких сотрудников удастся более высокой зарплатой. Новая интересная должность и интересный функционал становятся основными причинами ухода к конкуренту для 65% и 52% специалистов соответственно.

Вместе с тем, переманив сотрудника и оформив его в свой штат,



четверть компаний понимают, что сделали ставку не на того. По словам работодателей Самарской области, чаще всего эти специалисты не оправдывают тех средств, которые на них потрачены, показывают себя неэффективными работниками и к тому же очень сложно адаптируются. В некоторых случаях переманивание специалиста заканчивалось для компании утечкой конфиденциальной информации, поскольку он оказывался заинтересованным конкурентом.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что для специалистов конкурентоспособность на рынке труда представляет собой способность соответствовать целям организации, требованиям рабочих мест: максимально полно, непрерывно, качественно и эффективно выполнять функции на рабочем месте.

Основу конкурентоспособности персонала на рынке труда составляют характеристики индивидуальных человеческих ресурсов, которые могут быть оценены как качественно (критерии конкурентоспособности), так и количественно (показатели конкурентоспособности).

Поскольку рынок труда кроме высокого профессионализма, требует от специалиста еще и особой ответственности, психологической готовности к различным сложным ситуациям, в формировании его конкурентоспособности помимо личностных качеств, знаний, умений и навыков, значимую роль так же играет стремление к постоянному самосовершенствованию.

#### **Использованные источники:**

1. Бахматова Т.Г. Оценка конкурентоспособности работников с позиций обладания ресурсным потенциалом трудовой мобильности //Проблемы повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов: Материалы межрегиональной научно-практической конференции. Бийск: Печатный двор, 2012. С. 859.
2. Ивановская Л., Сулова Н. Конкурентоспособность управленческого персонала //Маркетинг. 2009. №6. С. 546.
3. Иглин В.А. Проблемы обеспечения качества рабочей силы и их влияние на конкурентоспособность российских предприятий // Трудовое право. - 2012. - N 5(27). - С.31-38.
4. Кара А.Н. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью рабочей силы на рынке труда региона: Монография. \_ Москва: ООО «Издательство Спутник +», 2011
5. Миляева Л. Г. Оценка конкурентоспособности кадров // ЭКО. 2010. № 3
6. Пчелкина В.В. Социальный тип работника и его конкурентоспособность // Вестн. Чуваш.ун-та. - 2010. - N 1-2. - С.104-116.
7. Саруханов Э.Р. Маркетинг персонала на предприятии //Проблемы теории и практики управления. 2012. №1.
8. Сотникова С.И., Немцева Ю.В. Конкурентоспособность персонала как объект управления // Вестник Омского университета: Серия «Экономика». Выпуск №4. 2013.

9. Трофимова И.Н. Технологический и трудовой ресурсы конкурентоспособности России: состояние и перспективы // Вопр. статистики. - 2010. - № 9. - С.32-40.
10. Управление персоналом организации: Учебник /Под ред. А.Я.Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2013.
11. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) /Под ред. Н.А.Волгина, Ю.Г.Одегова. М.: Изд-во «Экзамен», 2013. С. 335.

*Королюк Е.Г.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
Полесский государственный университет  
Республика Беларусь, г. Пинск*

### **АНАЛИЗ РЫНКА ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Основными задачами, стоящими перед экономикой Республики Беларусь на современном этапе являются развитие экспорта, привлечение иностранных инвестиций, развитие бизнеса в регионах, а одним из эффективных способов решения этих задач является франчайзинг.

Суть франчайзинга состоит в предоставлении крупной и известной компанией малому предприятию, часто только начинающему собственный бизнес на рынке, права в течение определенного времени и на оговоренной территории вести предпринимательскую деятельность, аналогичную деятельности франчайзера, с использованием уже отработанной технологии, известного и популярного товарного знака, с возможностью обучения персонала и получения необходимых консультаций. Франчайзер может брать на себя обязательство по поставке оборудования, сырья и материалов, оказывать помощь в управлении бизнесом, предоставлять своим франчайзи финансовую помощь. Вознаграждение по договору франчайзинга, как правило, выплачивается пользователем в форме фиксированного первоначального взноса, платы за лицензию, а также последующих отчислений от выручки или в иной форме, например, посредством приобретения оборудования и материалов у франчайзера [3].

Франчайзинг является активно используемой формой организации бизнеса в мире. Его популярность объясняется эффективностью и высокой устойчивостью вновь образующихся предприятий. Франчайзинг полезен как для желающих начать собственный бизнес, так и для тех, кто уже достиг успеха в своем деле и стремится быстро расширить его без существенных дополнительных инвестиций.

По статистике, из 100 франчайзинговых предприятий – 92 успешно работают в первые 5 лет. Всего по подсчетам Международной франчайзинговой ассоциации, франчайзинг используется в 75 различных отраслях экономики.

Лидером на сегодняшний день являются США, где на начало 2015 года на условиях франчайзинга работает более 1 миллиона компаний. В Европе

14 200 брендов существуют на условиях франшизы. Наименьшее количество подобных предприятий в Австралии и Африке. А в последнее десятилетие данный вид деятельности бурно развивается в России, Украине, Казахстане. К сожалению, в Республике Беларусь данный вид деятельности пока не получил должного развития и используется для организации бизнеса крайне редко.

Законодательно возможность заключать договоры франчайзинга в Беларуси появилась только в 2005 году с вступлением в силу закона, который ввел в Гражданский кодекс новую редакцию главы, содержащей определения договора франчайзинга, его предмета, формы, условий, описание прав и обязанностей правообладателей.

Первый договор франчайзинга был зарегистрирован в 2006 году, а первым франчайзером стало ООО «НТС» – крупнейший белорусский ритейлер, развивающий сеть универсамов «Родная сторона». Но началом формирования белорусского рынка франчайзинга эксперты считают 2011 год, когда в стране появилась Ассоциация франчайзеров и франчайзи «БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ», которая ставит своей целью популяризацию и распространение отношений франчайзинга, формирование стандартов франчайзинга и контроль их соблюдения, защита прав и интересов игроков субъектов франчайзинговых отношений в Беларуси [1].

Рынок франчайзинга в Беларуси пока находится на стадии становления. Согласно данным Национального центра интеллектуальной собственности Республики Беларусь в настоящий момент в Беларуси зарегистрировано около 130 договоров франчайзинга. Основную часть из них занимают договоры в сфере розничной торговли – 69%, 12% приходится на договоры франчайзинга в области услуг общественного питания, в сфере услуг – 9% и в сфере услуг для бизнеса – 10% [2].

Сейчас в Беларуси на основе договора комплексной предпринимательской лицензии существуют такие бренды, как TOPSECRET, Opinions, сети ресторанов «Иль Патио», «Фрайдис», сеть пироговых «Штолле», гостиница Crownplaza, пекарня Cinnabon, сеть мобильных автомоек Fast & Shine, сеть магазинов Kari и Kari kids и другие. А вот McDonald's в Беларуси не является франшизой, так как напрямую принадлежит McDonald's Corporation.

Примером белорусских франчайзинговых сетей могут быть сеть универсамов «Родная сторона», сеть магазинов «Milavitsa», магазины «Оранжевый верблюд» и Serge, городские кафе «Pizza Smile», бургерная закусочная «Good Burger».

Из национальных брендов, использующих франчайзинговую модель ведения бизнеса необходимо отметить сеть магазинов белья «Milavitsa». В настоящее время розничная сеть «Milavitsa» включает более 600 магазинов в 23 странах мира. Благодаря построению франчайзинговой сети, «Milavitsa» стала одним из самых узнаваемых брендов на территории постсоветских стран. Но ведущей на белорусском рынке франчайзинга определенно

считается компания «НТС», которая представляет сеть розничных магазинов «Родная сторона».

Существуют следующие барьеры, препятствующие развитию франчайзинга на территории Беларуси.

Регулирование франчайзинга множеством нормативных правовых актов. В настоящий момент основным документом, определяющим правовой статус субъектов данного правоотношения, является Гражданский Кодекс. Помимо норм Гражданского Кодекса, договор франчайзинга, в части передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, регулируется Законом Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания», Законом Республики Беларусь «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы», Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 марта 2009 г. № 346 «О регистрации лицензионных договоров, договоров уступки, договоров залога прав на объекты права промышленной собственности и договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга)» и другими нормативными правовыми актами.

Значительные финансовые и временные издержки на оформление франчайзинговых отношений. Договор франчайзинга подлежит регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности Республики Беларусь. Незарегистрированный договор считается недействительным. Это требует наличия дополнительных экземпляров договора, а также уплаты пошлины. Кроме того, срок регистрации договора может многократно превысить срок регистрации самой коммерческой организации.

Низкая осведомленность предпринимателей о механизме франчайзинга.

Недоступность кредитных ресурсов для франчайзинга из-за высоких процентных ставок. В настоящее время в белорусских банках можно оформить кредит с процентной ставкой в размере от 20% до 55%.

С учетом сложившихся проблем, для развития франчайзинговой деятельности в Республике Беларусь можно предложить следующие мероприятия.

С целью совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей франчайзинговые отношения необходимо принять специальный Закон «О франчайзинговой деятельности в Республике Беларусь». Кроме того, необходимо разработать и принять Закон «О внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс Республики Беларусь» с целью отмены законодательных ограничений на заключение договора франчайзинга, содержащихся в п. 2 ст. 910 ГК Республики Беларусь, и включения в гл. 53 кодекса, которая называется «Комплексная предпринимательская лицензия (франчайзинг)», правовых норм, содержащих конкретные требования к форме договора комплексной предпринимательской лицензии и его регистрации, форме вознаграждения правообладателю, а также регламентирующих комплексную

предпринимательскую сублицензию, обязанности пользователя и правообладателя, вопросы ограничения прав контрагентов по договору, ответственность сторон и порядок изменения и прекращения договора.

Также для развития франчайзинга необходимо предоставлять целевые кредиты на приобретение франшиз малым бизнесом под небольшую процентную ставку, например,  $\frac{1}{2}$  ставки рефинансирования.

С целью развития системы информационной поддержки, обучающих программ по вопросам франчайзинга необходимо проводить для предпринимателей и субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства регулярные практические семинары по вопросам организации и функционирования бизнеса на условиях комплексной предпринимательской лицензии; разрабатывать и издавать практические пособия и методические материалы по использованию франчайзинга в предпринимательской деятельности; организовывать и проводить тренинги по подготовке консультантов по применению франчайзинга в предпринимательской деятельности; организовывать специализированные ярмарки франчайзинга с участием ведущих зарубежных фирм.

Анализ рынка позволяет сделать однозначный вывод – белорусский рынок заинтересован как в привлечении иностранных франшиз, так и в формализации и продвижении собственных успешных технологий и опыта. Поэтому для дальнейшего развития франчайзинга созданы следующие предпосылки:

- единое экономическое пространство с Россией и Казахстаном,
- низкий уровень коррупции;
- строительство и открытие в 2015 году большого числа торговых площадей, необходимых для размещения франчайзинговых фирм;
- Ассоциация франчайзеров и франчайзи включена в государственную программу по развитию предпринимательства на 2013-2015 годы.

Таким образом, развитие франчайзинга в Беларуси позволит решить такие важные проблемы национальной экономики, как создание новых рабочих мест, повышение качества товаров, работ и услуг, поступление средств в экономику, повышение конкурентоспособности продукции. Также следует отметить, что невысокий уровень конкуренции и ожидания потребителей создают хорошие условия для вхождения франчайзеров (как национальных, так и иностранных) в регионы Беларуси. Выход на рынок в начале его развития позволит компаниям занять лидирующие позиции и активно расти вместе с этим рынком в ближайшей перспективе.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг» / Режим доступа - <http://belfranchising.by/> . - Дата



доступа: 12.11.2015

2. Официальный сайт Белорусского национального центра интеллектуальной собственности / Режим доступа - <http://www.belgospatent.org.by/> . - Дата доступа: 12.11.2015.

3. Функ Я. Финансирование под уступку денежного требования (факторинг) // Экономика. Финансы. Управление. 2011. №9-11

*Корон И.В.*  
*магистрант 1 курса*  
*кафедра социологии и организации работы с молодёжью*  
*Институт управления*  
*НИУ “БелГУ”*  
*Россия, г. Белгород*

## **МОТИВИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ЧЕРЕЗ КАНАЛЫ КОРПОРАТИВНЫХ СМИ НА ПРИМЕРЕ МОЛОДЁЖНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ “NOTA VENE” НИУ “БЕЛГУ”**

**Направление:** Современные технологии управления организацией

### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье мы представляем результаты исследования контента корпоративного издания Белгородского государственного национального исследовательского университета - молодёжное приложение “Nota Vene” - как пример интеграции управления и корпоративной журналистике. В статье мы рассматриваем вопрос о том, как корпоративная журналистика взаимодействует со сферой управления на этапе мотивирования сотрудников на примере конкретного издания. В статье мы также предлагаем рекомендации для совершенствования работы редакции корпоративного СМИ на этапе мотивирования.

*Ключевые термины:* контент-анализ, управление, мотивирование, мотив, стимулирование.

### **АННОТАЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ**

In this article we presents the results of a research we conducted on a "Nota Vene" youths' newspaper as an example of management integration in corporate journalism. In this article we deal with a subject of corporate journalism's interaction with management at motivation of employees of the certain newspaper. We also tips for the improvement of corporate media's working process in motivational phase.

*Key terms:* content analysis, management, motivation, motive, stimulation.

### **СОДЕРЖАНИЕ**

Корпоративные СМИ являются частью управленческой системы организации. Такая интеграция обуславливает высокую эффективность управленческого цикла. Несмотря на это управление в сфере корпоративных СМИ мало исследовано, однако применимо на практике. В связи с этим существует проблема нехватки теоретических знаний в сфере интеграции управления и корпоративных массмедиа. Такие теоретические знания

являются прикладными, потому целесообразно проводить исследования контента конкретных изданий в целях повышения их эффективности на этапе управленческого цикла. Таким образом, возникает необходимость изучения технологий мотивирования, используемых в корпоративных печатных изданиях, для конкретной организации.

**Цель данного исследования** - выявить, как проявляется управленческий этап мотивирования в конкретном корпоративном издании.

При работе над исследованием основным используемым **методом** стал контент-анализ.

Тема технологии стимулирования через печатные корпоративные СМИ на сегодняшний момент мало изучена. Конкретных исследований, в которых рассматриваются возможности управления массами через печатные медиа, мало.

Поскольку тема нашего исследования связана с этапом мотивирования и стимулирования управленческого цикла, необходимо подробнее изучить эти понятия. Необходимость мотивирования обусловлена разделением труда в системе совместной деятельности. Таким образом, мотивацию следует рассматривать в качестве технологии создания условий для производительности сотрудников<sup>1</sup>.

Мотивом является состояние предрасположенности к действию. Однако, чтобы его активизировать необходима внешняя причина - стимул. Таким образом концепция стимулирования также двойственна<sup>2</sup>.

Этап мотивирования и стимулирования проходит как на экономическом, так и на неэкономическом уровнях. Поскольку в нашей работе мы рассматриваем неэкономические способы мотивирования, рассмотрим их подробнее. Исследователи также делят их на две группы: организационные и моральные (мотивация целями, мотивация обогащением труда, публичное или личное признание заслуг).

Неэкономическое мотивирование сотрудников считается в последнее время одним из самых эффективных. А потому его методы активно используются в одной из сфер пиара - корпоративных СМИ. Сегодня корпоративная пресса остается частью внутреннего пиара организации и играет важную роль в поддержании корпоративного духа, а также в мотивировании и стимулировании сотрудников<sup>3</sup>.

В Белгородском государственном национальном исследовательском университете печатным органом является газета "Вести БелГУ", её целевая аудитория - преподаватели и сотрудники университета. В связи с направленностью издания в основном на научно-педагогический состав вуза,

---

<sup>1</sup> Феофанов В.П. Социальная деятельность как система. [Текст]: практические рекомендации / В.П. Феофанов, – Новосибирск: Наука Формат, 1981. – 304 с.

<sup>2</sup> Ильин Г.Л. Социология и психология управления: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Г.Л. Ильин// – 3 изд., стер. – Москва: Издательский центр «Академия», - 2010 – 192 с.

<sup>3</sup> Ильин Г.Л. Социология и психология управления: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Г.Л. Ильин// – 3 изд., стер. – Москва: Издательский центр «Академия», - 2010 – 192 с.

в 2013 году было создано приложение к газете “Nota Bene”, целевая аудитория которого - студенты, магистранты, аспиранты вуза. Издание направлено на популяризацию науки, образования, мотивирование студентов достигать успехов в разных направлениях работы. Исходя из этого издание должно выполнять ряд управленческих функций.

Проанализировав основные мотивы человека работать и сопоставив их с реалиями университета мы выделили следующие возможные мотивы для студентов обучаться в вузе: получение качественного образования, карьера, возможность заниматься социально-значимой работой, общение со сверстниками, возможности досуга, получение материальных поощрений, возможность развиваться, возможность достичь результатов, другое. Исходя из этого для каждого мотива мы выбрали смысловые единицы, по которым произвели анализ содержания молодёжного приложения “Nota Bene”.

Нами было проанализировано 12 выпусков молодёжного приложения “Nota Bene”, начиная с сентября 2014 года по сентябрь 2015. Этот период был выбран неслучайно - это время, когда в приложении сменился редактор. За этот год издание сильно изменилось: сменились рубричная система, формат (из А3 в А4), стиль изложения материала - был осуществлён переход из газетного языка в журнальный. Это время характеризуется для приложения профессиональным ростом и его признанием среди других СМИ.

Проанализировав тематику материалов молодёжного приложения с учётом возможностей мотивации и стимулирования аудитории мы пришли к следующим выводам. Большая часть материалов молодёжного приложения решает управленческие задачи косвенно. В общей сложности, на мотивирование и стимулирование студентов с учётом конкретных потребностей аудитории направлено 71,54% издания. Этот объём включает в себя информирование студентов об основных направлениях развития вуза, которые являются одними из мотивов студентов обучаться в университете или достигать при нём больших результатов. Это образование, наука, карьера, возможности, саморазвитие, общественная жизнь, общение, материальное поощрение, досуг, помощь.

При этом наибольшее количество публикаций посвящены вопросам образования. Это 19,23% всех материалов за год. Все эти материалы направлены на привлечение внимания студенчества к необходимости развиваться и получать образование. Все они преследуют конкретную цель - мотивировать молодых людей на хорошую учёбу.

На втором месте по частоте - темы саморазвития. Они занимают 16,56% всего объёма материалов. Это материалы на тему достижений студентами и сотрудниками вуза результатов. Они публикуются в жанрах интервью, заметки, зарисовки. Такие материалы чаще всего направлены на стимулирование студентов. Это открытая демонстрация успеха коллектива в разных сферах жизни.

10,25% всего объёма материалов посвящено темам возможностей.

Такие тексты направлены на информирование студентов о предоставляемых вузом возможностях для развития. В основном, это участие в объединениях, поездки с целью повышения уровня знаний и пр. Такие материалы также направлены на мотивирование студентов развиваться при вузе.

6,41% материалов связан с досугом. Рассказывая о досуге студентов при вузе, корреспондент информирует читателей об университетских буднях, показывая положительные и отрицательные их стороны. Таким образом, редакция вносит свой вклад в коррекцию негативных проявлений в поведении коллектива и привлекает студентов к досугу при университете. Что влияет на формирование корпоративного духа.

Всего 3,84% от всего объёма информации посвящено теме науки. Этот показатель низок, поскольку сама тема стала освещаться больше после перехода в новый формат издания. Начиная с февраля практически в каждом номере появляются публикации на эту тему. При этом публикуемые тексты не информационные, а аналитические, что говорит о переходе к формату научной журналистики - направлению, неразвитому в регионах и одному из самых сложных в журналистике.

2,56% всех материалов посвящены теме карьеры. За весь проанализированный нами период опубликовано всего четыре материала, посвящённых этой теме.

1,28% всех материалов посвящены общественной жизни. Как известно, возможность заниматься социально-значимой работой является одним из мотиваторов и стимулов совершенствовать свою работу. Однако в молодёжном приложении этой теме уделяется небольшое внимание.

1,28% посвящено теме материального поощрения. В основном, это материалы о стипендиях в вузе. Таких материалов всего два.

38,46% материалов посвящено темам, малосвязанным с управлением, мотивированием и стимулированием.

Таким образом, редакция издания делает ставку на пропаганду образования в университете, возможностей и саморазвития. В последнее время журналисты начали развивать науку, хотя процент опубликованных материалов на данный момент очень низкий. В соответствии основными целями университета, это самые приоритетные отрасли.

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что редакционный коллектив выполняет управленческие функции на этапе неэкономического мотивирования, влияя практически на все мотивы студентов. Понятно, что в связи с основной миссией университета наибольший акцент делается на образовании. Но неэкономическое мотивирование, в частности публичное признание заслуг в издании, занимает второе по частоте упоминаний место. На третьей позиции - тема возможностей для студентов. Что можно отнести к способам пиара.

Исходя из анализа полученных данных мы выработали следующие рекомендации:

- Составляя планы редакции необходимо учитывать аспект

управленческой функции в корпоративном СМИ. Это позволит с равной эффективностью воздействовать на различные мотивы студентов. При этом, составляя планы, необходимо учитывать “заказ” организации, то есть развитие наиболее перспективных областей. Составляя тематические планы на короткий, средний и длительный сроки, необходимо уделить особое внимание тем мотивам, которые в издании не освещены.

- Для определения эффективности, действенности работы редакции молодёжного приложения необходимо периодически проводить социологическое анкетирование студентов вуза, чтобы лучше понимать их потребности в информации.

- Необходимо уменьшить количество материалов на темы, отвлечённые от вуза, поскольку такие материалы не несут практической значимости для эффективности в управлении.

#### **Использованные источники:**

1. Абельмас, Н. В. Универсальный справочник по Паблик Рилейшнз [Текст] учебное пособие / Н. В. Абельмас. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 237 с.
2. Агафонов Л.С. Корпоративная пресса: определения и функции // Вестник Университета Российской академии образования, №5(43) 2008. – 177 с.
3. Ильин Г.Л. Социология и психология управления: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Г.Л. Ильин// – 3 изд., стер. – Москва: Издательский центр «Академия», - 2010 – 192 с.
4. Феофанов В.П. Социальная деятельность как система. [Текст]: практические рекомендации / В.П. Феофанов, – Новосибирск: Наука Формат, 1981. – 304 с.
5. Фененко Ю.В. Социология управления: Учебное пособие [Текст] / Ю.В. Фененко. // Москва: ПКЦ Альтекс, - 2005 - 236 с.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент*

*Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **УЛУЧШЕНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ**

#### **ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ**

*Аннотация: В статье предлагается ряд мер по улучшению механизма финансирования государственных программ.*

*Ключевые слова: государственная программа, Югра, мониторинг, финансирование.*

В настоящее время одной из целей государственной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры является повышение результативности и эффективности государственных программ как инструмента решения крупных социально-экономических проблем.

Главные проблемы в этой области следующие:



1. Расходы окружного бюджета на реализацию ряда целевых программ за прошедшие годы не увязаны с возможностями бюджета в течение всего срока реализации программ (пункт 2.3).

2. Нормативное регулирование финансирования расходов на реализацию государственных программ в настоящее время не устанавливает прямые и жесткие обязательства государственного заказчика по их финансированию за счет средств бюджета субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников.

3. Изменение параметров финансирования приводит к необходимости корректировки целей и задач, смещения сроков реализации программных мероприятий в сторону их увеличения. В конечном счете корректировка первоначальных замыслов, заложенных в утвержденных программах, приводит к разрушению целостной системы программных мероприятий, увязанных по срокам и ресурсам. В дальнейшем после таких изменений фактически выполняется не программа, а ее фрагменты.

4. В ряде программ отсутствуют важнейшие показатели эффективности, определенные в количественном выражении, и необходимые программные показатели по годам реализации. Отсутствие этих показателей обесценивает государственную программу как целостный системный документ, направленный на достижение конкретных результатов, делает невозможным предметный и всесторонний анализ предлагаемых к реализации государственных программ, а также оценку результативности, эффективности и последующий контроль за их реализацией.

Необходимо методическое совершенствование методик оценки программ. На основе анализа целевых программ за 2012 – 2014 годы, выделения существующих проблем и обзора работ по разработке методик сформулированы основные принципы и требования, предъявляемые к процедуре и методам оценки эффективности государственных программ. Также предложена классификация данных принципов и требований на базовые и ключевые.

Базовые являются традиционными основными принципами проведения оценок государственных программ, такими как комплексность, доступность, экономичность и т.д. Их соблюдение является обязательным. Для совершенствования существующих методик оценки эффективности государственных программ предлагается ввести еще дополнительные требования к способам и процедурам оценки – ключевые.

Ключевые принципы позволяют усовершенствовать методы оценки в плане повышения их универсальности и гибкости, информативности и объективности результатов оценки. Принципы и требования технологии оценки государственных программ приведены в таблице 1.

Эти принципы и требования являются универсальными для любого типа региональной программы, они позволяют более точно и своевременно показать эффективность проводимых мероприятий программы, влияют на совершенствование мониторинга государственных программ, так как

упрощают процедуру оценки.

Таблица 1 – Принципы и требования, предъявляемые к технологии оценки эффективности государственных программ

	Базовые	Ключевые
Принципы проведения оценки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- комплексность и системность (применение всех элементов методики во взаимосвязи и взаимодополняемости);</li> <li>- простота и доступность методов расчета и оценки;</li> <li>- экономичность (процедура оценки не должна требовать больших денежных и иных затрат);</li> <li>- своевременность и регулярность проведения оценки;</li> <li>- оптимальность количества используемых показателей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- максимальная открытость и прозрачность (возможность проследить эффективность расходования средств);</li> <li>- максимальная информативность результатов оценки;</li> <li>- универсальность (методы оценки должны быть применимы к различным типам программ и иным формам программно-целевого подхода);</li> <li>- наличие поддающихся количественной оценке ожидаемых результатов реализации программ (непосредственных и конечных).</li> </ul>
Требования к технологии оценки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методика должна содержать инструменты оценки экономической, бюджетной и социальной эффективности;</li> <li>- методика оценки должна позволять проводить ее на любых этапах цикла программы;</li> <li>- методика должна содержать оценку: результативности реализации программы, оценку эффективности реализации про-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методика должна содержать инструменты оценки влияния непосредственных показателей программы на уровень социально-экономического развития и качество жизни;</li> <li>- учет как прямых, так и косвенных эффектов от реализации мероприятий программы;</li> <li>- обязательный учет возможных негативных последствий от реализации программы при оценке изменения качества жизни.</li> </ul>

Системная реализация базовых и ключевых принципов и требований формирует общие очертания разрабатываемой методики оценки эффективности государственных программ.

На основании проведенного анализа к основным направлениям совершенствования планирования и финансирования бюджетных расходов на реализацию государственных программ можно отнести:

1. Совершенствование механизма формирования и финансирования государственных программ через:

- уточнение требований к структуре расходов на реализацию государственных программ;
- установление приоритетности достижения целевых индикаторов при обосновании объемов финансирования государственных программ на очередной финансовый год и на плановый период;
- уточнение механизма управления реализацией государственных программ;
- совершенствование механизма софинансирования государственных программ;
- обеспечение открытости и доступности сведений о реализации государственных программ.

2. Формирование двухуровневой системы мониторинга реализации государственных программ как мониторинга, проводимого государственным заказчиком по конкретной программе и как мониторинга, осуществляемого Департаментом экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Для этих целей возможно применение следующей методики:

- определение объекта мониторинга;
- реализация процедур планирования мониторинга;
- организация системы мониторинга, формирование системы показателей мониторинга результатов и эффективности расходов на реализацию государственной программы.

3. Разработка четких целевых критериев, отражающих не только степень соответствия фактических расходов их целевому назначению, но и определяющих экономическую целесообразность расходов на финансирование каждой государственной программы, является необходимым условием эффективного управления и контроля за ее реализацией.

Сложившиеся тенденции технологического развития в экономике автономного округа формируют риски инновационного развития. В основе этих тенденций лежит максимальное использование потребителями доступных на мировом рынке технологий, которые закупаются либо привлекаются в округ вместе с иностранным капиталом.

Реализация мероприятий в сфере регулирования деятельности потребительского рынка включает разработку и принятие нормативных правовых актов автономного округа, организацию информационно-аналитического наблюдения за состоянием рынка товаров и услуг в автономном округе и в муниципальных образованиях автономного округа, ежегодное формирование перечня программных мероприятий на очередной финансовый год и плановый период, информирование общественности о ходе и результатах ее реализации, финансировании программных мероприятий. Организации ежеквартально, в срок не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным кварталом, должны представлять ответственному исполнителю государственных программ отчет по использованию средств субсидий, выделенных из бюджета автономного округа в соответствии с государственными программами.

Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент

Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ»)

*Аннотация:* Одна из главных целей функционирования банков – привлечение депозитов у физических лиц, от объема которых зависит и объем выданных кредитных средств, и, соответственно, прибыльность банковских учреждений.

*Ключевые слова:* эффективность, депозитные операции, прибыльность

В ноябре 2014 года Группа «Открытие» завершила реорганизацию розничного банковского бизнеса: Банк «Открытие» и Новосибирский Муниципальный банк присоединены к Ханты-Мансийскому банку. После реорганизации банк вошел в число 15 крупнейших в России и получил название «ХМБ Открытие».

На данный момент ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» предлагает достаточно большое количество видов вкладов, как в рублях, так и в иностранной валюте.

Проанализируем структуру вкладов в ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ».

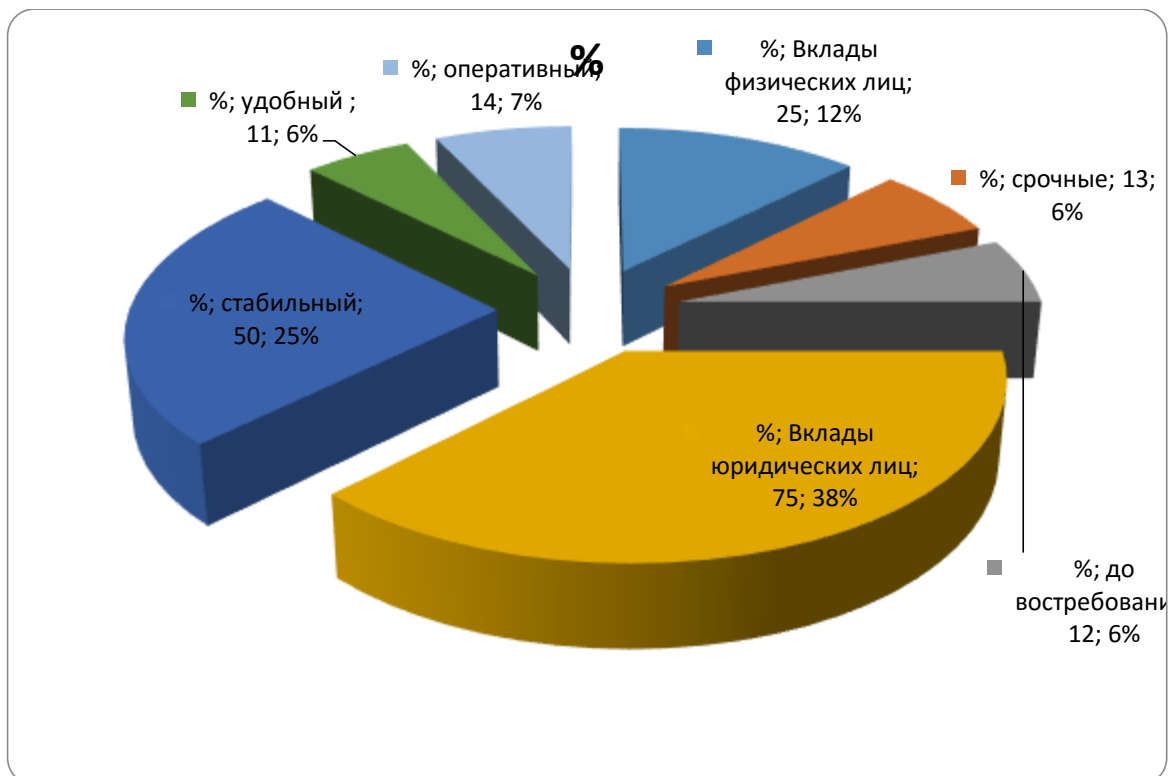


Рисунок 1 – Структура депозитов ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» на 01.01.2015 г.

Качество активов и ресурсной базы имеют большое значение для проведения банком кредитной политики. Качество депозитов определяется следующими признаками:

1. Диверсифицированностью;
2. Эффективностью размещения;
3. Стабильностью депозитов;
4. Чувствительностью к колебаниям процентных ставок;
5. Степенью зависимости от внешних источников, таких, как межбанковский рынок краткосрочных капиталов.

Диверсифицированность пассивов выражается в разнообразии инструментов привлечения банком средств; в разнообразии круга клиентов и отраслей, к которым они принадлежат, в способах формирования ресурсов; в соблюдении объемных лимитов привлечения средств в отношении отдельно взятого клиента. Показателями диверсифицированности обязательств являются структурные показатели, характеризующие долю различных видов привлеченных ресурсов в общей их сумме.

Важным для банка является срок привлечения депозитов, поэтому проведем анализ состава и структуры депозитов физических лиц по срокам привлечения, представленный в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и структура депозитов физических лиц ПАО «Ханты-Мансийский банк «Открытие»

Депозиты	01.01.13г.		01.01.14г.		01.01.15г.	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Депозиты физических лиц до востребования в т. ч.:						
-в рублях	9802266,7	38,2	16112409,3	32,8	26016279,1	32,8
-в иностранной валюте	102641,5	0,4	540355,2	1,1	951815,1	1,2
Срочные депозиты физических лиц, в т. ч.:						
-в рублях	15858117,3	61,8	33010789,7	67,2	53301644,9	67,2
-в иностранной валюте	13907928,1	54,2	23382642,7	47,6	36406927,1	45,9
Всего депозитов	1950189,2	7,6	9628147,0	19,6	16894717,8	21,3
	2237722,0	100,0	3403138,0	100,0	5043277,0	100,0

За период с 2013 по 2014 г.г. наблюдается снижение общего удельного



веса по депозитам до востребования на 5,4 %, при этом имеется тенденция к увеличению депозитов до востребования в иностранной валюте на 0,8 %.

За исследуемый период произошло увеличение удельного веса по срочным депозитам на 5,4 %, в основном за счет увеличения удельного веса по депозитам физических лиц в иностранной валюте на 13,7 %, т.к. по депозитам в рублях наблюдается снижение удельного веса на 8,3 %.

Уменьшение доли вклада «Пенсионный» напрямую связано с увеличением доли вклада «Срочный пенсионный».

Пенсионеры предпочитают хранить свои сбережения на вкладе «Срочный пенсионный», переводя на него средства с вклада «Пенсионный», на который зачисляются пенсии. Одновременно произошло увеличение доли вкладов до востребования на 4,2%, т.к. они привлекательны для клиентов абсолютной ликвидностью и правом изъятия своих денег в любой момент. Стремясь расширить сферу услуг, оказываемых клиентам, банк предлагает для клиентов возможность перечисления во вклад до востребования заработной платы, регрессных исков, стипендий, алиментов, дивидендов и других доходов.

В целях расширения предоставляемых населению услуг в ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» введены операции по переводу наличных денежных средств в рублях для выплаты наличными деньгами через внутренние структурные подразделения филиалов Банка.

Таблица 2 - Состав и структура срочных рублевых вкладов ПАО «Ханты-Мансийский банк «Открытие»

Срочные вклады	01.01.13г.		01.01.14г.		01.01.15г.	
	Объем, тыс.руб.	Уд.вес, %	Объем, тыс.руб.	Уд.вес, %	Объем, тыс.руб.	Уд.вес, %
Депозит обычный	1082	0,4	1264	0,5	1158	0,4
Пополняемый депозит	1324	0,5	980	0,3	654	0,2
Особый	420	0,2	6020	1,8	24343	6,2
Пенсионный депозит	8650	3,2	10519	3,1	17126	4,4
Пенсионный пополняемый депозит России	94506	34,8	108420	31,6	112540	28,6
Пенсионный плюс	30500	11,3	36204	10,6	36625	9,6
Накопительный	2280	0,7	2546	0,7	10134	2,6
Доверительный	16240	6,1	26540	7,9	32546	8,3
Подари жизнь	84500	31,2	111420	32,2	114504	29,4
Универсальный вклад	840	0,3	3164	1	4449	1,2
Итого:	13907928,1	100,0	23382642,7	100,0	36406927,1	100,0

Наибольший удельный вес в структуре срочных вкладов в рублях занимают вклады "Пенсионный пополняемый депозит" и "Подари жизнь".

Большим спросом среди вкладчиков Отделения пользуется вклад " Пенсионный пополняемый депозит его удельный вес в структуре вкладов составляет на начало 2014 года 28,6 %. Изменения за исследуемый период составили 6,2% в сторону уменьшения. Вклад привлекателен для вкладчиков условиями по вкладу, он работает в режиме срочных вкладов, но в отличие от срочных вкладов по нему допускается частичная выплата наличных денег. Структура депозитов юридических лиц ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» приведена в таблице 3.

Таблица 7 - Состав депозитов юридических лиц ПАО «Ханты-Мансийский банк «Открытие»

Депозиты	01.01.13г.		01.01.14г.		01.01.15г.	
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
Депозиты юридических лиц						
- стабильный	919879	42,1	2929806	39,7	2470228	39,8
-удобный	278130,1	13,5	879142	15,2	1010377	17,5
- оперативный	1951687,9	44,4	1127883	45,1	3170119	42,7
Всего депозитов	3039936	100,0	4291903	100,0	6692224	100,0

Развитие этих вкладов является на сегодня актуальным, т. к. ресурсы которые отделение может направить на кредитование на 2/3 складывается из привлеченных средств по вкладам населения. Если вклады в банке открыты на срок 3, 6, или 9 месяцев, то выдача долгосрочных кредитов, например на 2-3 года, практически не возможна.

Значительный прирост срочных вкладов снижает доходность операций банка, но повышает ликвидность его баланса. Рост остатков на текущих счетах и счетах до востребования, свидетельствуют о снижении ликвидности баланса и повышении доходности операций банка.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент*

*Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ  
СРЕДСТВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ  
(НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА  
– ЮГРЫ)**

*Аннотация: В статье сделана попытка провести оценку использования бюджетных средств, при реализации государственных программ.*

*Ключевые слова: программа, финансирование, ХМАО-Югра.*

*Для расчета эффективности использования бюджетных средств при*

реализации государственных программ Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, регулирующих вопросы экономики проанализируем расходы, определенные государственными контрактами, заключенными для реализации программ. Расходы включают в себя три группы затрат – капитальные вложения, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и прочие нужды. По данным затратам были проведены следующие ключевые программные мероприятия:

1. По направлению затрат «капитальные вложения»:
  - строительно-монтажные работы;
  - ввод в эксплуатацию объектов;
  - транспортная инфраструктура.
2. По направлению «научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы» (далее – НИОКР):
  - создание условий для распространения моделей государственно-общественного управления и поддержка программ развития по сферам;
  - совершенствование ведомственных целевых программ, с учетом опыта их реализации;
  - создание, развитие и поддержка информационных систем, обеспечивающих процессы управления по отдельным направлениям деятельности в сферах реализации программ.
3. По направлению «прочие нужды»:
  - затраты, которые соответствуют определенным мероприятиям государственных программ.

В таблице 1 рассмотрим затраты, которые предусмотрены согласно заключенным государственным контрактам. На 2012 год заключено 5 867 государственных контрактов на сумму 166 205,5 млн. рублей, в том числе по направлениям: капитальные вложения – 12 001,3 млн. рублей, НИОКР – 281,6 млн. рублей, на прочие нужды заключено контрактов на 153 922,6 млн. рублей.

Таблица 1 – Государственные контракты, заключенные для реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы, млн. рублей

Наименование затрат	2012 год	2013 год	2014 год	Весь период	Темп роста, %
Капитальные вложения	12 001,3	14 306	16 902,7	43 210	140,8
НИОКР	281,6	38,9	124,5	445	44,2
Прочие нужды	153 922,6	138 209,4	126 156,3	418 288,3	82,0
Итого	166 205,5	152 554,3	143 183,5	461 943,3	86,1

На 2013 год было заключено 5 140 государственных контрактов на сумму 152 554,3 млн. рублей, также как и в 2012 году наибольшие затраты

пришлись на прочие нужды и составили 138 209,4 млн. руб. В 2014 году было заключено 5201 государственный контракт на сумму 143 183,5, данное снижение объясняется тем, что основные контракты по государственной программе были заключены в 2014 году, но в 2014 году добавились контракты по капитальным вложениям и составили 16 902,7 млн. рублей.

Структура затрат по государственным контрактам, заключенных для реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики автономного округа представлены на рисунке 1, таким образом, в 2014 году затраты на прочие нужды составляют 88,1 %, по направлению НИОКР 0,1 %, на капитальные вложения приходится 11,8 %.

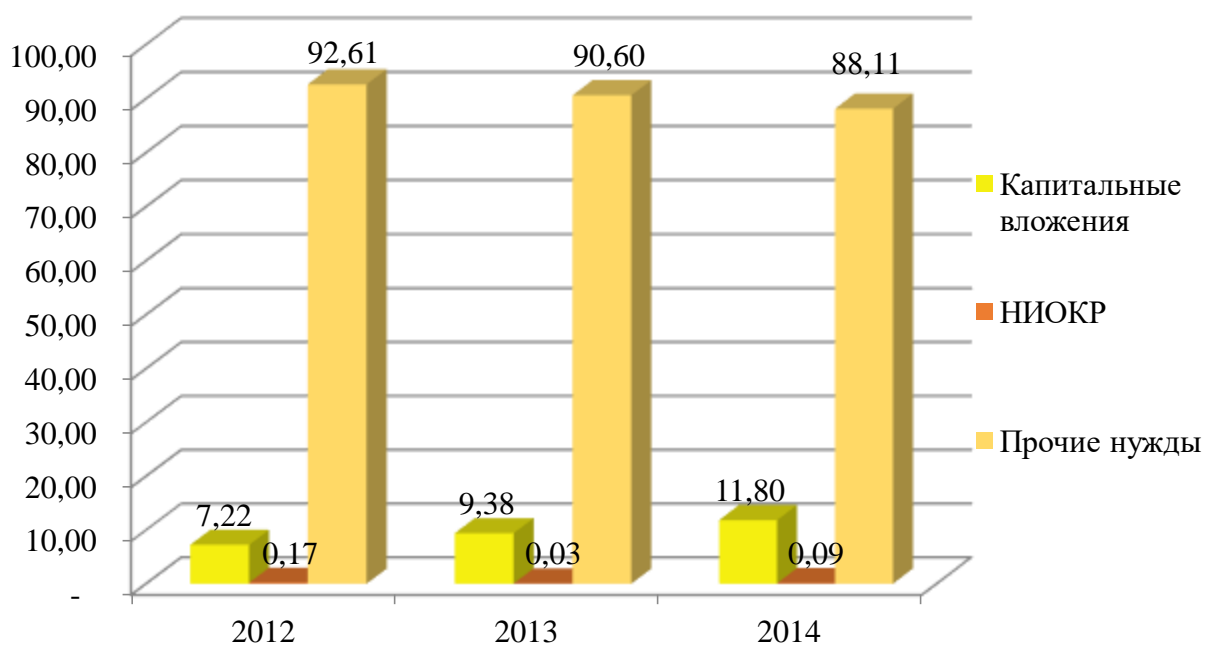


Рисунок 1 – Структура затрат по государственным контрактам, заключенных для реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы, %

Далее рассмотрим анализ суммарных кассовых расходов на реализацию государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в таблице 2.

Таблица 2 – Суммарные кассовые расходы на реализацию государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы, млн. рублей

Наименование затрат	2012 год	2013 год	2014 год	Весь период	Темп роста, %
Капитальные вложения	11 736,4	14 285,3	16 860,5	42 882,2	143,7
НИОКР	177,5	16,4	37,7	231,6	21,3

Прочие нужды	149 110,1	136 607,7	122 725,9	408 443,7	82,3
Итого	161 024,0	150 909,4	139 624,1	451 557,5	86,7

По данным таблицы видно, что в течение трех лет кассовые расходы сокращаются и на 2014 год составляют 139 624,1 млн. рублей. В нарастающем итоге за три года преобладают прочие нужды и составляют за 2012 – 2014 годы 408 443,7 млн. рублей, капитальные вложения составляют 42 882,2 млн. рублей и с каждым годом возрастают, так темп роста по данным затратам составил 143,7 % к 2014 году по отношению к 2012 году. Наименьшие затраты приходятся на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – 231,6 млн. рублей за три года.

Рассмотрим суммарные кассовые расходы на реализацию государственных программ по вопросам регулирования экономики автономного округа по ответственным исполнителям государственных программ по данным рисунков 2 и 3. Распределение государственных программ по ответственным исполнителям представлено в приложение Е.



Рисунок 2 – Суммарные кассовые расходы ответственных исполнителей на реализацию государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2014 год, млн. рублей

По данным рисунка, наибольшие расходы приходятся на Департамент



строительства и составляют 48 824,7 млн. рублей, это объясняется тем, что государственная программа Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014 – 2020 годах» имеет наибольший объем финансирования и расходования в 2014 году. Наименьшие расходы на Департамент социального развития и составляет 525,6 млн. рублей.

Структура кассовых расходов ответственных исполнителей на реализацию государственных программ представлена на рисунке 9. Наибольшую долю составляют расходы Департамента строительства, Департамента дорожного хозяйства и транспорта, Департамент ЖКК и энергетики и Департамент финансов, их удельный вес в общих суммарных кассовых расходов составляет 35,0 %, 18,5 %, 13,1 % и 11,3 % соответственно.

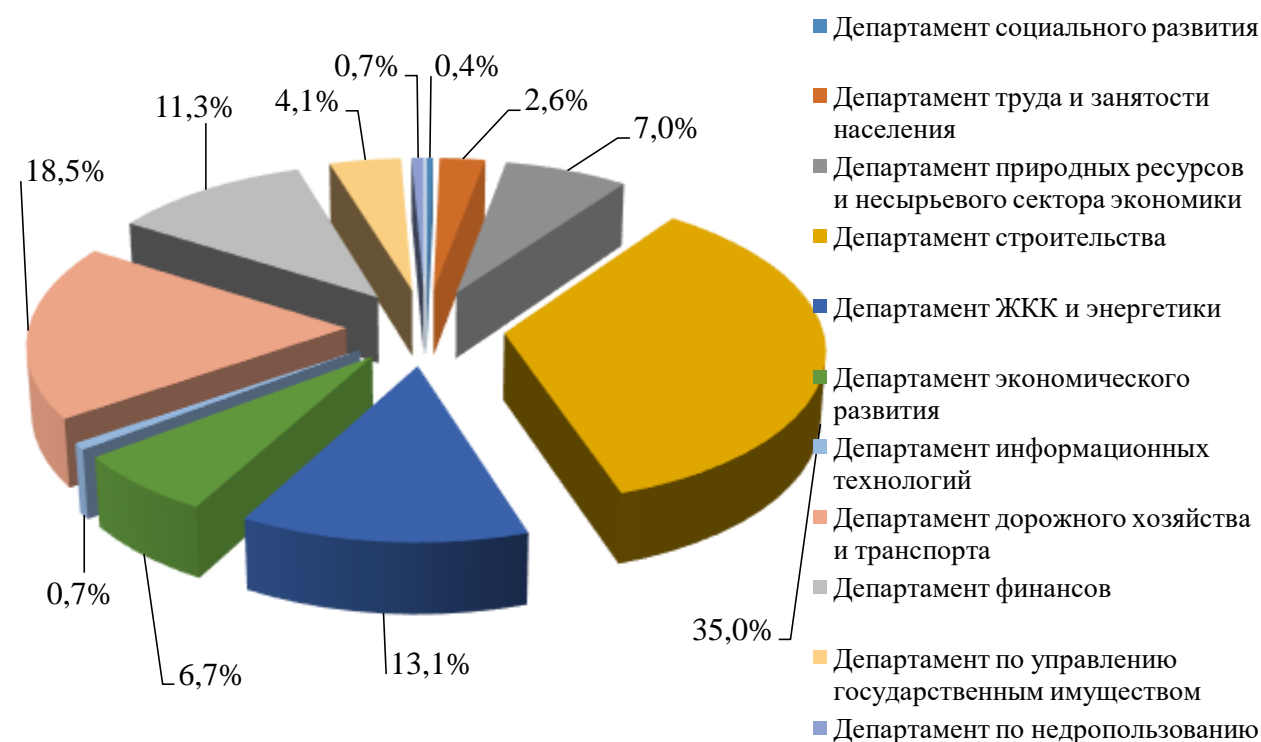


Рисунок 3 – Структура кассовых расходов ответственных исполнителей на реализацию государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2014 год

По данным финансирования программ, расходов по государственным контрактам и суммарным кассовым расходам проведем расчет экономии (перерасчета) финансирования и бюджетной эффективности реализации в таблице 1. В 2012 году наблюдается перерасход средств на реализацию программ, регулирующих вопросы экономики, и составляет 1 285,8 млн. рублей. Это объясняется тем, что в 2012 году начался переход на государственные программы и по некоторым целевым программам были

установлены сжатые сроки реализации.

Таблица 3 – Эффективность реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы

Наименование затрат	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста 2013/2012	Темп роста 2014/2013
Финансирование, предусмотренное текстом программ, млн. рублей	162 309,8	149 201,2	136 123,8	91,9	91,2
Государственные контракты, млн. рублей	166 205,5	152 554,3	143 183,5	91,8	93,9
Суммарные кассовые расходы, млн. рублей	161 024,0	150 909,4	139 624,1	93,7	92,5
Экономия (перерасход) финансирования, млн. рублей	-1 285,8	1 708,2	3 500,3	-132,9	204,9
Бюджетная эффективность реализации, %	103,2	101,1	102,5	97,9	101,4
Итого	162 309,8	149 201,2	136 123,8	91,9	91,2

В 2013 году наблюдается экономия финансирования и оставляет 1 708,2 млн. рублей, в 2014 году также происходит экономия бюджетных средств на реализацию государственных программ. Можно отметить, что запланированное финансирование достаточно велико в 2014 году и в дальнейшем развитие государственных программ, регулирующих вопросы экономики, в части финансирования нуждается в корректировке.

Бюджетная эффективность государственных программ в 2012 году составила 103,2 %, что показывает высокую степень реализации программ, высокое выполнение поставленных задач, проведение мероприятий, установленных программами, в большей степени, чем запланировано. В 2013 году данный показатель сокращается до 101,1 %, что показывает на осуществление ключевых мероприятий на запланированном уровне. В 2014 году бюджетная эффективность возрастает на 1,4 % по сравнению с 2013 годом.

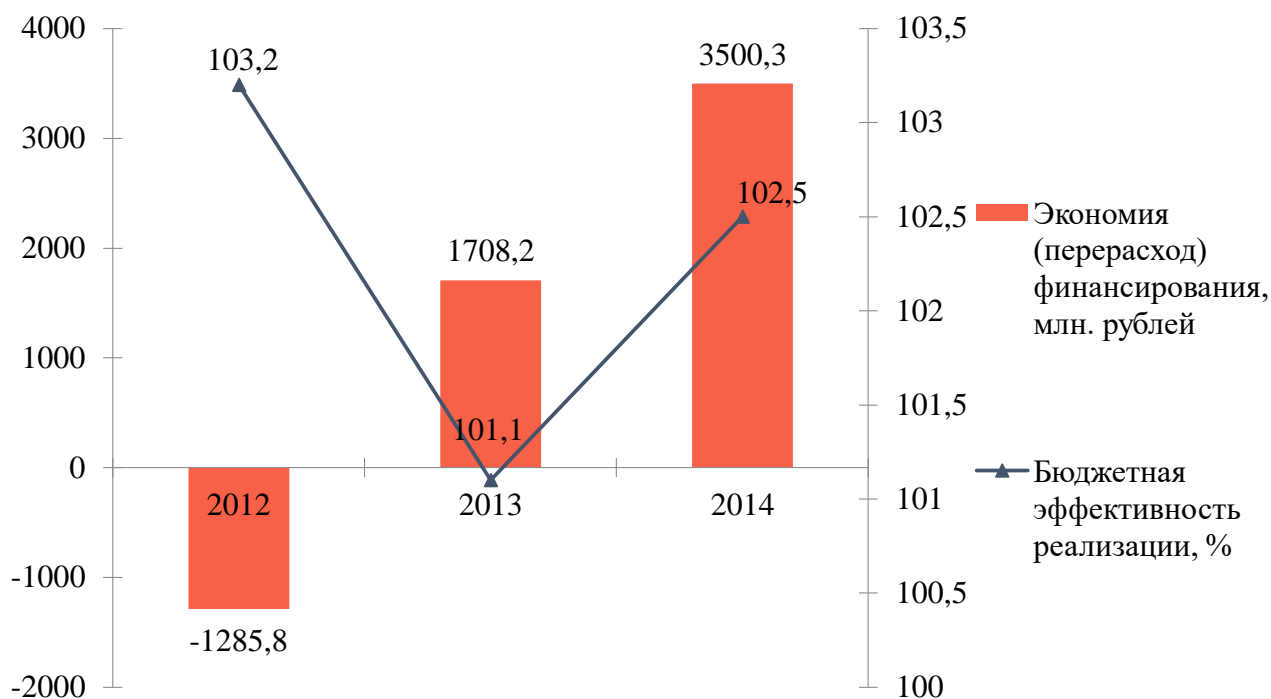


Рисунок 4 – Эффективность реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы

Таким образом, реализация государственных программ, регулирующих вопросы экономики, имеет положительные результаты, за последние два года экономия составила в общем 5 208,5 млн. рублей, а бюджетная эффективность свыше 100,0 %. На протяжении двух лет реализации программ их эффективность возросла в 1,02 раза, следовательно, на протяжении последующих лет возможно более масштабное внедрение мероприятий по рассматриваемым программам.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент*

*Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ПАО "ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОТКРЫТИЕ"**

*Аннотация: В статье проводится оценка экономической эффективности расширения спектра оказываемых услуг физическим лицам ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ».*

*Ключевые слова: депозитные операции, вклад, банковская карта, эффективность.*

Предлагается расширить спектр оказываемых услуг физическим лицам ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» с целью привлечения дополнительного числа клиентов, путем внедрения следующих услуг:

открытие новых видов вкладов - «Победитель»;  
расширение вкладов путем выпуска нового вида банковской карты VISA «Мой город»».

*Открытие нового вклада «Победитель»*

Проведем конкурентный анализ вклада «Победитель». В таблице 1 представим основные условия по привлечению вклада.

Таблица 14 - Основные условия по привлечению вклада

Срок вклада	12 месяцев
Валюта	Рубли
Минимальная сумма вклада	10 000
Сумма неснижаемого остатка	Не предусмотрена
Порядок внесения дополнительных взносов	Не предусмотрен
Начисление процентов	Начисление процентов по вкладу - по окончании срока вклада
Выплата процентов по вкладу	Выплата процентов по вкладу - по окончании срока вклада
Изменение процентной ставки по вкладу	Процентная ставка не изменяется в течение срока хранения вклада
Частичное снятие суммы вклада	Возможность частичного снятия средств со вклада не предусмотрена (или смотри досрочное расторжение)
Досрочное расторжение	По вкладу действует льготный порядок расторжения: 2/3 установленной в договоре процентной ставки выплачиваются после 6 месяцев основного срока вклада.
Прочее	Воспользовавшись данным предложением Сбербанка, Вы сможете выразить уважение и благодарность ветеранам: при выплате процентов 1 рубль с каждой 1000 рублей вклада перечисляется на счет Общероссийской общественной организации ветеранов войны и военной службы.

**Преимущества вклада:**

Вклад позволяет с максимальной доходностью разместить денежные средства в ПАО «ХАНТЫ-МАНСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» на 1 год:

- процентная ставка по вкладу — 7,6% годовых;
- повышенная процентная ставка — 8% годовых для участников, инвалидов Великой Отечественной войны, а также бывших несовершеннолетних узников фашизма.

Воспользовавшись данным предложением Сбербанка, вкладчик сможет выразить уважение и благодарность ветеранам:

- при выплате процентов 1 рубль с каждой 1000 рублей вклада перечисляется на счет Общероссийской общественной организации ветеранов войны и военной службы.

По вкладу действует льготный порядок расторжения: 2/3 установленной в договоре процентной ставки выплачиваются после 6 месяцев основного срока вклада. Расчет процентов по вкладу приведен в таблице 2.

Таблица 2– Схема начисления процентов

Валюта	Сумма	Срок вклада	Процентная ставка	Повышенная процентная ставка*
Рубли	От 10 000	12 мес.	7,60%	8,00%

По этому вкладу ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ» предлагает самые высокие ставки для вкладов с аналогичными условиями, которые сегодня предлагает Сбербанк. Еще один важный момент - если возникнет необходимость, вкладчик сможет получить свои средства, досрочно расторгнув договор. Если это случится после 6 месяцев хранения вклада, то доход ему будет начислен из расчета 2/3 установленной процентной ставки по этому вкладу. При досрочном востребовании вклада в течение первых 6 месяцев (включительно) основного срока - исходя из процентной ставки, установленной Сбербанком по вкладам до востребования.

Расходные операции по выплате части вклада не производятся. При востребовании вклада по истечении основного срока действия договора (по истечении 1 года) доход за период после окончания основного срока и до момента востребования исчисляется в размере 0,01% годовых. При досрочном востребовании вклада перечисление средств в адрес Общероссийской общественной организации ветеранов войны и военной службы не производится.

*Привлечение дополнительных депозитов за счет выпуска нового вида банковской карты*

Банковская карта VISA «Мой город» создана специально для пенсионеров и оформляется только при наличии пенсионного удостоверения.

Спектр услуг, которыми могут воспользоваться держатели карты VISA «Мой город», достаточно широк: зачисление пенсии, заработная плата, социальные и другие выплаты.

С помощью карты VISA «Мой город» держатель карты сможет пользоваться скидками в предприятиях торгово-сервисной сети, среди которых много аптек, салонов оптики, магазинов и других специализированных учреждений, предлагающих социально значимые товары и услуги. На остаток денежных средств, размещенных на карте VISA «Мой город», банк ежемесячно начисляет 6% годовых в рублях.

Всего планируется выпустить дополнительного 1000 банковских карт данного вида, исходя из численности инвалидов и пенсионеров,



пользующихся услугами Банка в настоящее время, согласившихся на перечисление своих пенсий и пособий на карты.

Эффект от операций с платежными картами рассматривается как результат функционирования отдельных проектов по каждому направлению с учетом распределения затрат, направленных на создание и обеспечение функционирования всей инфраструктуры, обслуживающей данную сферу деятельности банка. При этом оценке подлежат следующие параметры: объемы единовременных затрат; текущие расходы; доходы; финансовый результат и основные показатели, характеризующие эффективность вложений.

Для того, чтобы оценить затраты банка, связанные с выпуском карт, необходимо отметить, что затраты делятся на единовременные и текущие.

Таблица 4 – Единовременные расходы на изготовление карт и установку оборудования

Статьи затрат	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Стоимость, руб.	Удельный вес затрат в общей сумме единовременных затрат, %
Изготовление карт	1000	120	120000	46,1
Покупка терминала	1	140000	140000	53,9
Всего единовременных затрат	x	x	260000	100

Под текущими понимаются расходы по обеспечению функционирования созданной инфраструктуры по обслуживанию банковских карт. Текущие расходы складываются из прямых расходов (непосредственно связанных с обслуживанием пластикового бизнеса), и косвенных расходов (т.е. расходов, которые сложно либо невозможно выделить в общей сумме аналогичных затрат, необходимых для обеспечения функционирования процессингового центра и отдела банковских карт территориального банка).

Для целей обслуживания данного проекта необходимо наличие 1 бухгалтера и операционно-кассового работника. Средняя заработная плата бухгалтера в месяц 15 000 рублей, средняя заработная плата операциониста – 13 000 рублей. Следовательно, их общая заработная плата в месяц составит 28 000 рублей.

Затраты на техобслуживание и ремонт закладываются в размере 15% от стоимости оборудования и включают замену ленты в терминалах, профилактическую ревизию, ремонт оборудования и прочее. Затраты на обслуживание соответственно составят: 13 000 рублей. Следовательно, их общая заработная плата в месяц составит 28 000 рублей.

Затраты на техобслуживание и ремонт закладываются в размере 15%

от стоимости оборудования и включают замену ленты в терминалах, профилактическую ревизию, ремонт оборудования и прочее. Затраты на обслуживание соответственно составят:

$$260000 * 18\% = 46800 \text{ (руб.)}$$

Текущие затраты необходимо рассчитать на 1 месяц, поэтому в расчете на 1 месяц затраты на техобслуживание и ремонт следовательно составят:

$$46800 / 12 = 3900 \text{ (руб.)}$$

Так как устанавливается банкомат, возникнут затраты, связанные с инкассацией банкоматов и обеспечением связи с ними. Затраты на инкассацию одного банкомата в расчете на полгода составляют 708 рублей, соответственно в расчете на 1 месяц они составят 118 рублей. Затраты на связь с банкоматом в месяц составляют 4 000 рублей.

Отдельно выделяются расходные материалы. К ним относятся бланки, отчеты, чековая лента для банкомата и для терминала. Стоимость затрат в расчете на 1 месяц составит 300 рублей.

Косвенные расходы банка, приходящиеся на операции с банковскими картами: расходы по изготовлению, приобретению и пересылке операционно-бланковского материала, канцелярские, почтовые, телефонные и другие расходы, отражаемые по статье «Канцелярские расходы» сметы АХР (за исключением затрат по техническому обслуживанию оборудования, платы за услуги связи и других расходов, уже включенных в расчеты) составят 8950 рублей.

Данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Текущие расходы банка, связанные с реализацией проекта

Наименование	В расчете на 1 месяц, руб.
Затраты на содержание аппарата	23689
Затраты на оплату труда	28 000
Затраты на инкассацию банкомата	118
Затраты на связь с банкоматом	4 000
Техобслуживание и ремонт	46800
Расходные материалы	300
В том числе бланки	10
Отчет	0
чековая лента для банкомата	170
чековая лента для терминала	120
Косвенные расходы	8950
Всего текущих затрат	82657

Далее необходимо отразить инфраструктуру обслуживания карт. Новый вид карт обслуживает 1 человек, дополнительно установлен 1 банкомат.

Данные приведены в таблице 6.

Таблица 6 - Инфраструктура обслуживания карт

Наименование	Количество
Периферийное оборудование, шт.	1
В том числе терминалы, шт.	1
банкоматы, шт.	1
Обслуживание карт, чел.	1

Для того чтобы определить, сколько и каких видов доходов получает банк, необходимо определить, какая часть средств остается в банке. Примем, что вся заработная плата равна 100%. Допустим, что большую часть средств работники предприятия будут снимать в виде наличных денег, оплата товаров и услуг с помощью карты будет производиться в размере 30% от общего удельного веса заработной платы и остальные 15% удельного веса заработной платы будут «оседать» в банке. С учетом допущений данные оформлены в таблице 7.

Таблица 7 – Распределение долей заработной платы

Общая величина заработной платы	Удельный вес от общей величины заработной платы, %
Снятие наличных денежных средств	55
Оплата товаров и услуг с помощью карты	30
Остаток на картсчете	15
Итого заработная плата	100

Теперь необходимо определить, какая часть средств будет оставаться у банка в результате внедрения данного проекта. Для этого примем, что среднемесячное поступление денежных средств на 1 картсчет составит 8900 рублей, соответственно в расчете на 1000 картсчетов эта величина составит 8900000 рублей. Тогда годовое поступление будет равно 106800000 рублей. Если учесть, что остаток денежных средств на картсчете составляет 15%, то среднегодовой остаток составит:  $106800000 * 15\% = 16020000$  (руб.) Все результаты расчетов приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Поступление денежных средств на счета держателей карт

Поступление денежных средств	Сумма
Среднемесячное поступление денежных средств на картсчет, руб.	8900
Среднемесячное поступление денежных средств на 1000 картсчетов, руб.	8900000
Годовое поступление по всем счетам, руб.	106800000
Доля остатков денежных средств на счетах, %	15
Среднегодовой остаток средств на счетах, руб.	16020000

Среднегодовые остатки средств на счетах составят 16020000 рублей, среднегодовая процентная ставка банка за ресурсы составит 6%. Тогда общая сумма процентных расходов составит:

$$16020000 * 6 = 881100 \text{ (руб.)}$$

Таблица 9 – Расходы банка за пользование остатками денежных средств на картсчетах клиентов

Наименование показателя	Всего
Среднегодовые остатки средств на счетах, руб.	16020000
Среднегодовая процентная ставка банка за ресурсы, %	6
Всего процентных расходов, руб.	881100

Доходы, полученные от проекта выпуска новых видов карт, делятся на две группы: комиссионные доходы и процентные доходы от размещения привлеченных на карточные счета средств.

Годовое обслуживание по данному виду карт составляет 700 рублей, соответственно по 1000 картам оно составит:

$$700 * 1000 = 700\ 000 \text{ (руб.) (таблица 10)}$$

Таблица 10 – Доходы банка, получаемые за годовое обслуживание карточек

Наименование показателя	Сумма, руб.
Годовое обслуживание по карте	700
Годовое обслуживание по всем выпущенным картам	700000

Доходы банка за обслуживание картсчетов. Этот вид дохода зависит от общего количества денежных средств, поступивших на картсчета. В доход банка взимается комиссия от сумм зачислений, в соответствии с заключенными договором с предприятием.

В нашем случае годовой оборот по картсчет составляет 106800000 рублей. Процент по договору комиссии в доход банка от сумм зачисления средств на картсчета составляет 0,3%. Следовательно, по зарплатным картам доходы банка от сумм зачисленных средств на картсчета составят:  $10680000 * 0,3\% = 320400$  рублей.

Доходы банка от оборота в торговых организациях – зависят от оборотов по карточным счетам клиентов, возникающих при покупке товаров ил оплате услуг с использованием карт. Эти обороты возникают при списании денежных средств с картсчетов в размере, эквивалентом стоимости товара или услуги.

В нашем случае предполагаемая доля произведенных транзакций в организациях торговли и сервиса составляет 30% и 100% оборота по картсчетам. От этой суммы денежных средств банк получит операционный доход в виде процента, установленного договором между ним и организацией торговли и сервиса.

Допустим, банк получает 0,3% комиссии от величины оборотов по транзакциям, тогда величина дохода будет следующая: 30% от общего годового оборота по картам составляет:  $106800000 * 30\% = 32040000$  рублей; 0,3% от этой суммы составит  $32040000 * 0,3\% = 96120$  рублей. Т.е. доход банка от оборота в торговых и сервисных организациях составит 96120 рублей.

Операционные доходы банка, рассчитанные выше, представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Операционные доходы

Наименование показателя	Величина
Годовое поступление средств по картсчетам, руб.	106800000
Процент комиссии банку за зачисление средств, %	0,3
Доход банка за обслуживание, руб.	700 000
Доля торгового оборота, %	30
Величина торгового оборота, руб.	32040000
Процент комиссии банку от оборота средств, %	0,3
Доход величины торгового оборота, руб.	96120
Всего доход, руб.	796120

Доходы банка, полученные за использование привлеченных на картсчета средств клиентов, исчисляются из величины остатка денежных средств на картах и среднегодовой процентной ставки размещения ресурсов. Среднегодовой остаток средств на счетах держателей карт составляет 16020000 рублей. Величина дохода банка за размещение остатков денежных средств по карте составляет 20%. Следовательно, доход банка за использование денежных средств держателей составит:

$$16020000 * 20\% = 3204000 \text{ (руб.)}$$

Таблица 12 – Доход, получаемый за использование остатками денежных средств

Наименование показателя	Величина
Среднегодовые остатки денежных средств на картсчетах, руб.	16020000
Величина дохода банка за размещение денежных средств, %	20
Доход банка от использования денежных средств, руб.	3204000

Таким образом, внедрив данные мероприятия в жизнь Банк получит возможность получения дополнительной прибыли в размере 848 тыс.руб. ежегодно. Однако отметим, что данные расчеты являются достаточно условными и каждое из данных мероприятий нуждается в обширном детальном анализе на основании большого числа документов и маркетинговых исследований, возможности проведения которого в полном объеме у нас нет.



*Корсакова Г.Г., к.п.н.  
доцент  
Поздняков В.В.  
старший преподаватель  
Попадина Ж.П.  
старший преподаватель  
БФУ им. И. Канта  
Россия, г. Калининград*

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УМЕНИЙ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА**

Аннотация: В статье рассматриваются методические приемы и методы, используемые при формировании интеллектуальных умений студентов в процессе профессионально-ориентированного обучения иностранным языкам в неязыковом вузе.

Ключевые слова: профессионально-ориентированное обучение иностранным языкам, формирование интеллектуальных умений, метод речемыслительных задач.

Расширение деловых, научных и культурных связей с зарубежными странами вызвало потребность в улучшении языкового образования и предопределило новые требования к направленной языковой подготовке специалистов, которая способствовала бы их интеллектуальному развитию.

Знание иностранного языка на данном этапе является неотъемлемым компонентом профессиональной компетенции, а сложившийся стереотип проведения практических занятий по иностранному языку уже не может в полной мере удовлетворять современным требованиям к подготовке студентов. Поэтому необходим поиск новых технологий построения практических занятий по иностранному языку, учитывающих развивающий потенциал этой учебной дисциплины в неязыковом вузе.

С этой целью выявляются возможности иностранного языка в развитии интеллектуальной сферы студентов на основе формирования определенных интеллектуальных умений, которые пронизывают насквозь всю систему обучения иностранным языкам. Их наличие тесно связано с формированием общеучебных умений, коммуникативной компетенции, результатом которой являются коммуникативно-познавательные умения обучающихся в четырех видах речевой деятельности. Приобретение ими языковых знаний по основным аспектам изучаемого иностранного языка – фонетике, лексике, грамматике – немислимо без использования ряда интеллектуальных операций в качестве средства усвоения фонетики, лексики, грамматики, социокультуры.

Анализ программ и учебников по иностранному языку позволяет выделить специфические интеллектуальные умения по каждому виду речевой деятельности, а затем обобщить, систематизировать и перегруппировать их с целью создания единой для всех видов иноязычной

деятельности структуры интеллектуальных умений. Это относится прежде всего к развитию таких интеллектуальных умений, как анализ, синтез, к таким качествам мышления, как конкретность, гибкость, сообразительность, воображение, логичность. Рассмотрим некоторые из них.

Аналитичность, как интеллектуальное умение может развиваться на формально-языковом материале, но для практического освоения иностранных языков важно специально организовать развитие аналитичности в коммуникативной и профессионально-ориентированной деятельности. Аналитичность может развиваться в речевых ситуациях, имитирующих фрагменты реального жизненного опыта студентов. В этих ситуациях на первый план могут выступать ролевые отношения участников или совместный поиск ответа на поставленный вопрос. Для развития аналитичности коммуникативно-познавательной деятельности студентов необходим достаточный уровень проблемности предлагаемой речевой ситуации [1].

Аналитичность неотделима от синтетичности мыслительной деятельности. Это свойство также может формироваться в процессе работы над языковым материалом. Особенность языковой системы такова, что знание отдельных грамматических явлений не обеспечивает практическое владение иностранным языком. Важно постоянно синтезировать целостное грамматическое представление и создавать таким образом ориентировочную основу познавательной деятельности. Здесь возможно два пути: от целостных представлений к более дробным элементам и от элементарных представлений к целостной системе. Так, синтетические свойства коммуникативно-познавательной деятельности развиваются в процессе овладения системой времен английского языка. Важной задачей является обеспечение усвоения этой синтезированной системы грамматического времени.

Синтетические свойства речемышлительной деятельности формируются также в процессе работы над лексико-грамматическим материалом. Накапливая опыт общения в речевых ситуациях, студенты формируют целостные представления о том, какие лексические или грамматические средства необходимы для общения в данных обстоятельствах. Такие средства объединяются ассоциативными связями. Синтетические свойства мышления могут развиваться в процессе решения речемышлительных задач. Решая эти задачи, обучающиеся соединяют отдельные факты и сведения, фрагменты информации, мнения и суждения в единое целое. Студенты приходят к собственным умозаключениям в итоге обсуждения проблем. Возможны и другие приемы работы.

Конкретность как составляющая интеллектуальной сферы студента развивается в результате усвоения конкретных способов поиска речемышлительного содержания и формулирования мысли. Участвуя в ролевом общении и обсуждая проблемы, студенты усваивают определенный способ решения речемышлительной задачи. Например, для некоторого типа

задач необходимо прежде всего узнать мнение каждого по обсуждаемому вопросу, разделить эти мнения на положительные и отрицательные, выделить самые аргументированные и логичные мнения, высказать собственное согласие или несогласие. Эти и другие приемы работы формируют конкретность как составляющую интеллектуальной сферы обучаемых [2].

Такое качество, как сообразительность позволяет создавать в речи продолжительные логические построения и делать соответствующие умозаключения. От уровня сообразительности студентов зависит полнота усвоения системы грамматических времен изучаемого языка при ее первичном предъявлении в виде основных правил, схем и речевых образцов. Одним из приемов является то, что студенты пытаются правильно выполнить все более возрастающую последовательность команд, где необходимо правильно понять речевые и неречевые действия партнера.

В работе с учебным материалом развивается воображение обучаемых. Воображение позволяет выйти за пределы заданной ситуации, творчески ее представить, действовать не в явных, а предполагаемых условиях. Опора на воображение студентов является условием его развития. Чем больше развивается воображение, тем больше вариантов ситуативных обстоятельств придумывают студенты, разнообразнее становятся сюжеты ролевых игр и больше формулируется вопросов и вариантов ответов.

Логичность, как составляющая интеллектуальной сферы обучаемых развивается в условиях обсуждения проблем, построения высказываний в форме комментирования и рассуждения. Обучение рассуждению во многом заключается в том, чтобы научить студентов строить причинно-следственные связи. Логичность обеспечивает доказательность, обоснованность, убедительность, стройность и ясность высказываний студентов. Развитие этого свойства необходимо для того, чтобы воспроизводились не готовые знания, а самостоятельно выводились понятия, формулировались суждения, умозаключения. Чем выше развито это качество, тем успешнее студенты переходят от описания как типа высказывания к комментированию и рассуждению, что требует логического анализа.

Еще одна составляющая интеллектуальной сферы – гибкость мышления может формироваться в работе над языковым материалом. Это свойство проявляется в разнообразии способов решения проблемы. Гибкость мышления позволяет без затруднений перестраивать ранее намеченный план высказывания, реагировать на неожиданные реплики партнеров в общении, свободно входить в систему взаимоотношений участников речевой ситуации, проявлять речевую инициативу, находить пути решения задачи. Одним из приемов развития гибкости мышления при изучении иностранных языков является введение неожиданных условий в выполнение задания. Таким образом, на основе сформированности всех названных умений студентов при обучении иностранным языкам можно судить об их

готовности к решению коммуникативных задач и осуществления речевой деятельности на иностранном языке.

**Использованные источники:**

1. Гребенюк О.С. Педагогика индивидуальности: Курс лекций. Калининград: изд-во КГУ, 1995.
2. Соловова Е.Н. Методика обучения иностранным языкам. М: АСТ АСтрель, 2008.

*Котелевская Т.В.  
студент 4 курса  
Губина А.С.  
студент 4 курса  
Селюков М.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Институт управления  
НИУ «БелГУ»  
России, г. Белгород*

**О РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

*В статье рассматриваются особенности деятельности таможенных органов и их роль в обеспечении национальной безопасности страны. Проанализированы проблемы, с которыми сталкиваются таможенные органы на пути обеспечения национальной безопасности. Предложены направления развития таможенной политики в рамках национальной безопасности страны.*

*Ключевые слова: Таможенные органы, национальная безопасность, национальные интересы, Федеральная таможенная служба.*

Каждая страна имеет свои национальные интересы, которые нацелены на государственную независимость, процветание народа и его благополучие, совершенствование жизни общества и развитие культурно-духовных ценностей. Цели национальных интересов могут уточняться и изменяться в соответствии с изменениями внутренних и внешних условий. Наиболее приоритетными внешними условиями реализации интересов страны является налаживание и развитие международных связей.

В современном мире актуальной проблемой является обеспечение национальной безопасности страны. Ее актуальность заключается в том, что при перемещении товаров через таможенную границу существует ряд недостатков таких как: перемещение контрабандных товаров, опасных грузов и т.д.

Безопасность рассматривается в трех аспектах:

- 1) в структурном аспекте – как систему жизненно важных интересов и их субъектов (носителей отношений); угроз им, обусловленных различными факторами, процессами и действиями; субъектов (носителей) угроз;
- 2) как состояние, характеризующее степень достижения наибольшего

соответствия (сбалансированности) между жизненно важными интересами личности, общества и государства, создания условий для оптимального функционирования системы общественных отношений, обеспечивающей удовлетворение потребностей и реализацию интересов;

3) как процесс, т.е. в функциональном плане. Безопасность тождественна понятию «обеспечение безопасности» и рассматривается как процесс достижения единства жизненно важных интересов; выявления и предупреждения угроз им; противодействия субъектам угроз [1].

Самым близким к деятельности таможенных органов является третий вариант определения «национальной безопасности» в функциональном плане. Таможенная служба с давних времен занималась охраной границ и борьбой с контрабандным перемещением товаров.

И в современный период деятельность таможенных органов, независимо от ее направленности, перманентно нацелена на защиту государственных интересов, и даже задача создания благоприятных условий для развития внешней торговли подразумевает некую государственную волю, контроль за внешней торговлей в целях обеспечения национальной безопасности.

Обеспечение национальной безопасности является важной частью проводимой государством экономической политики. Главная роль в обеспечении национальной безопасности принадлежит таможенной службе. Она является одним из главных институтов государственного регулирования правовых и экономических отношений.

ФТС России осуществляет руководство таможенным делом в Российской Федерации, и является органом исполнительной власти.

Основные задачи Федеральной таможенной службы:

- 1) участие в разработке таможенной политики;
- 2) обеспечение национальной безопасности, защита экономических интересов страны;
- 3) обеспечение участия РФ в международных отношениях.

Одной из приоритетных задач таможенных органов является обеспечение национальной безопасности государства. Таможенная политика прямо зависит от экономических интересов государства.

Экономическая безопасность является основным элементом национальной безопасности она включает выявление интересов страны в таможенной сфере, прогнозирование и оценку угроз национальной безопасности, разработку основных направлений таможенной политики страны, регулирование обеспечения безопасности страны в таможенном пространстве.

Задачей таможенных органов является снижение угроз, которые имеются во внешнеэкономической деятельности. К внешним угрозам относятся зависимость экономики страны от импорта, открытость экономики и другие. В настоящее время исследования показывают, что данные угрозы нарастают. Таможенные органы ведут борьбу с



правонарушениями в области таможенного дела, это составляет важнейшую часть функции таможенных служб по обеспечению национальной безопасности государства. Таможенные органы проводят огромную работу по выявлению нарушений в сфере экономической безопасности, при таможенном контроле они выявляют и пресекают незаконное перемещение товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию.

Таможенное законодательство нацелено, несомненно, не только на поддержание экономической стабильности государства, но и на защиту суверенитета в целом.

Правила таможенного оформления, производства таможенного обложения и таможенного контроля, правила таможенных процедур, образующие таможенный процесс, правовой режим осуществления контрольно-надзорной деятельности таможенных органов, реализуемой в рамках общегосударственных функций управления, – создают заслон на пути движения нежелательных для государства грузов

Российская Федерация в интересах продвижения своих товаров и услуг на мировой рынок стремится к вступлению в разнообразные интеграционные процессы путем заключения международных соглашений, создания международных межправительственных организаций, создания международных организаций.

Для обеспечения национальной безопасности страны необходимо развитие таможенной политики в трех важнейших направлениях:

- необходимо совершенствовать нормативно- правовую базу;
- разрабатывать государственные программы, способствующие укреплению национальной безопасности;
- прогнозирование развития обстановки, выработки мер по реализации механизма деятельности органов государственной власти в области таможенного дела.

Экономическая безопасность является основой национальной безопасности. Она означает, во-первых, способность экономики поддерживать суверенитет страны и геополитическое положение в мире; во-вторых, комплексный мониторинг состояния экономики с позиций защиты национальных интересов страны; в-третьих, способность институтов власти противодействовать угрозам и вызовам в экономической сфере; в-четвёртых, укрепление законодательства и судебной власти, рационализацию налоговой системы на основе сочетания интересов центра и субъектов РФ; в-пятых создание экономических и правовых условий, исключающие криминализацию; в-шестых повышение эффективности государственного регулирования.

Таким образом, направленность внешнеполитической деятельности Российской Федерации свидетельствует о том, что Россия намерена и далее обеспечивать свою безопасность и национальные интересы путем самого активного и конструктивного участия в мировой политике, в решении глобальных и региональных проблем. Национальные интересы России

являются основной задачей деятельности таможенных органов. В дальнейшем следует развивать это направление, чтобы фискальная функция таможни стала важнее обеспечения национальной безопасности страны.

#### **Использованные источники:**

1. Афанасьев, А.Н. Национальная безопасность страны [Текст] /А.Н.Афанасьев. – М.: Юрист, 2011 – 432с.
2. Мельников, А.А. Приоритеты национальной безопасности РФ [Текст] / А. А. Мельников. – М.: Наука, 2012 – 432с.
3. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации [Текст] : Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537// Собрание законодательства РФ. 2009. - № 20. – Ст.2444.

*Кочин Ю.А., к.техн.н.  
доцент*

*Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова*

*Кочина Т.В., к.фарм.н.  
доцент*

*Пермской ГСХА им. Д.Н. Прянишникова  
Россия, г. Пермь*

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА**

#### **Аннотация**

Одним из основных показателей, применяемых для оценки социально-экономического положения при характеристике структуры и масштаба потребительского рынка региона, является оборот предприятий розничной торговли. Статья посвящена использованию регрессионных моделей в прогнозировании розничного товарооборота на уровне региона.

**Ключевые слова:** розничная торговля, товарооборот, внутренняя и внешняя среда, факторы влияния, региональная торговля, товар, поставка, корреляция.

Объем продаж существенно влияет на оборот денежной массы, определяет бюджетные поступления и динамику некоторых других макроэкономических показателей.

На оборот розничной торговли оказывают воздействие факторы внутренней и внешней среды. Факторы внутренней среды отображают финансовые возможности предприятий, величину и эффективность использования торговых площадей, методы продажи товаров, уровень и скорость оборачиваемости товарных запасов, обеспеченность рабочей силой и уровень производительности труда и др.

К внешней среде влияния на объем и структуру оборота розничной торговли относят:

- финансово-экономические факторы: уровень заработной платы и

денежных доходов населения, инфляцию, изменение оптовых и розничных цен на товары и др.;

- социально-психологические факторы, отражающие национальные обычаи и традиции;

- демографические факторы, связанные с численностью населения, его половозрастным составом, темпами прироста (убыли) населения;

- природно-географические условия – климатические особенности, взаимное расположение населенных пунктов и транспортные связи в регионе.

Задачами анализа оборота розничной торговли являются изучение, количественное измерение и обобщение влияния факторов на изменение его объема. При использовании факторного метода вначале исследуют влияние различных факторов на объем товарооборота, затем – связи между факторами и отбирают наиболее значимые из них, оказывающие максимальное влияние на изменение объема реализации. Данную информацию используют при прогнозировании оборота розничной торговли региона.

Выбор факторов влияния в данном исследовании осуществляли, анализируя статистические данные социально-экономических показателей Пермского края [1]. Факторы внутренней среды представлены площадью торгового зала объектов розничной торговли на 1 жителя, остальные факторы относятся к внешней среде.

Численные значения отобранных факторов приведены в таблице 1. Математическую обработку значений выполняли при помощи приложения к EXCEL «Анализ данных». В результате анализа были определены коэффициенты корреляции, детерминации, а также получены уравнения регрессии (таблица 2).

Таблица 1 - Значения факторов влияния и оборота розничной торговли Пермского края[1]

<b>Показатель, фактор влияния</b>	<b>2006 г</b>	<b>2007 г</b>	<b>2008 г</b>	<b>2009 г</b>	<b>2010 г</b>	<b>2011 г</b>
Оборот розничной торговли, тыс.руб/чел	65,19	81,09	102,74	107,43	120,05	139,06
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, руб	9516,2	11856	14774,1	15227,6	17438,3	18772,3
Уровень инфляции, %	9,0	21,6	38,3	50,9	63,1	74,1
Среднедушевые денежные доходы населения, руб в месяц	10982,3	13481,0	16119,0	17640,8	19426,5	20640,4

Единый показатель транспортной обеспеченности автомобильными дорогами, км/100км <sup>2</sup> и 1000 чел	103,12	112,15	121,60	121,91	116,58	132,48
Площадь торгового зала объектов розничной торговли, м <sup>2</sup> /чел	448,6	443,4	621,0	526,0	543,2	584,5

Для оценки степени корреляции применяли шкалу Чеддока, которая интерпретирует силу связи между показателем и фактором как слабую при коэффициенте корреляции, равнозначному от 0,1 до 0,3; умеренную - от 0,3 до 0,5; заметную - от 0,5 до 0,7; высокую - от 0,7 до 0,9; весьма высокую - от 0,9 до 1,0 [2].

В результате корреляционного анализа данных таблицы 2 выявлено, что максимальное значение коэффициента корреляции имеет фактор «среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций». Значение, равное 0,9939, показывает, что выявлена весьма высокая зависимость между этим фактором и оборотом розничной торговли за год. Роль прочих факторов, влияющих на розничный товарооборот, определяется в 1,21%, что является незначительной величиной.

Расчетная формула линейной зависимости оборота розничной торговли от среднемесячной начисленной заработной платы работников организаций имеет вид  $Y=0,0077X-9,214$  (рис. 1).

Данное уравнение возможно применять при прогнозировании значения оборота розничной торговли. Например, при увеличении среднемесячной начисленной заработной платы до 20000 рублей объём розничного товарооборота составит 144,78 тысячи рублей в год ( $0,0077*20000-9,214$ ). Свободный член уравнения  $a_0 = -9,214$  оценивает влияние прочих факторов, оказывающих воздействие на объём розничного товарооборота.

Таблица 2 - Результаты корреляционно-регрессионного анализа оборота розничной торговли Пермского края

Фактор влияния	Коэффициент корреляции	Степень связи корреляции	Коэффициент детерминации	Уравнение регрессии
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, руб	0,9939	весьма высокая	0,9879	$Y=0,0077X-9,214$
Уровень инфляции, %	0,9901	весьма высокая	0,9805	$Y=1,06X+57,18$
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	0,9888	весьма высокая	0,9778	$Y=0,0072X-15,13$

Единый показатель транспортной обеспеченности автомобильными дорогами, км/100км <sup>2</sup> и 1000 чел	0,9124	весьма высокая	0,8326	$Y=2,432X-184,3$
Площадь торгового зала объектов розничной торговли, м <sup>2</sup> /чел	0,7510	высокая	0,564	$Y=0,279X-44,58$

Также весьма высокую корреляционную связь с оборотом розничной торговли краю имеют факторы: уровень инфляции, среднедушевые денежные доходы населения и единый показатель транспортной обеспеченности автомобильными дорогами.

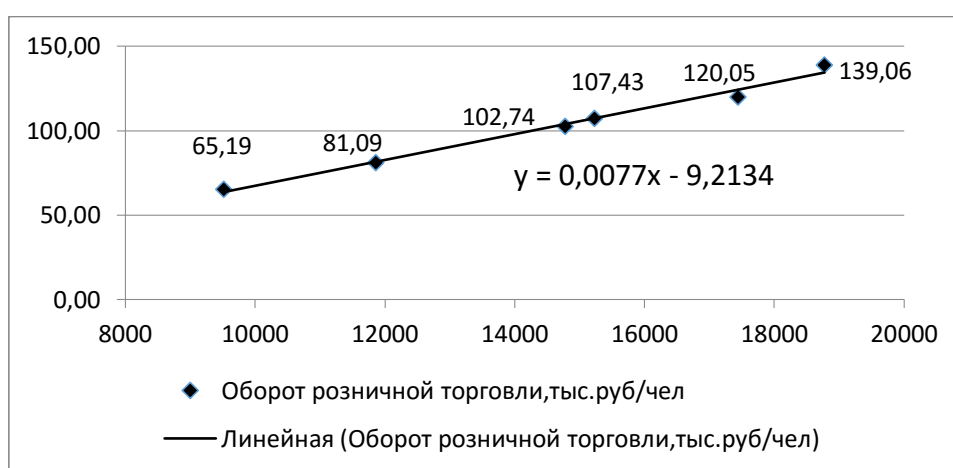


Рис. 1. Зависимость оборота розничной торговли Пермского края от среднемесячной начисленной заработной платы

Для площади торгового зала объектов розничной торговли коэффициент детерминации равен 0,564, это означает, что на долю вариации данного фактора приходится меньшая часть по сравнению с остальными неучтенными в модели факторами, влияющими на изменение оборота розничной торговли. Построенная при таких условиях регрессионная модель будет иметь низкое практическое значение.

С целью проведения анализа влияния факторов на оборот розничной торговли в муниципальных образованиях края в таблице 3 были сгруппированы их значения для отдельных районов и городов.



Таблица 3 - Значения факторов влияния и оборота розничной торговли в районах и городских округах Пермского края в 2012 г

Район, город	Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, руб (X1)	Площадь торгового зала объектов розничной торговли, м2/чел (X2)	Единый показатель транспортной обеспеченности автомобильными дорогами, км/100км2и 1000 чел (X3)	Оборот розничной торговли, тыс.руб/чел
Александровский	19313,5	1,250	25,76	49,539
Бардымский	18421,8	0,868	26,77	40,616
....	....	....	....	....
Чернушинский	21090,7	1,237	45,45	118,341
Чусовской район	19328,9	1,592	44,97	75,666
г. Пермь	29496,0	1,342	44,59	271,446
г. Березники	25593,7	1,663	32,71	131,524
г. Кунгур	20644,2	0,778	81,72	111,874
г. Соликамск	22292,4	1,306	49,06	99,917
г. Кудымкар	19524,0	1,039	133,76	83,500
Среднее для Пермского края	24565,4	1,191	34,82	152,587

Исследование парных корреляций указанных факторов на уровне муниципальных районов и городских округов Пермского края не выявило корреляционной связи между рассмотренными ранее факторами в целом для края (таблица 4).

Таблица 4 - Результаты парной корреляции факторов и оборота розничной торговли районов и городских округов Пермского края

Фактор влияния	Коэффициент корреляции	Степень связи корреляции
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций, руб	0,6968	заметная
Площадь торгового зала объектов розничной торговли, м2/чел	0,2746	слабая
Единый показатель транспортной обеспеченности автомобильными дорогами, км/100км2и 1000 чел	0,1362	слабая

Максимальное значение коэффициента корреляции также имеет фактор - среднемесячная начисленная заработная плата. Однако построенная при таких условиях регрессионная модель (рис. 2) не может иметь практического значения при прогнозировании параметров оборота розничной торговли в силу своей недостоверности.

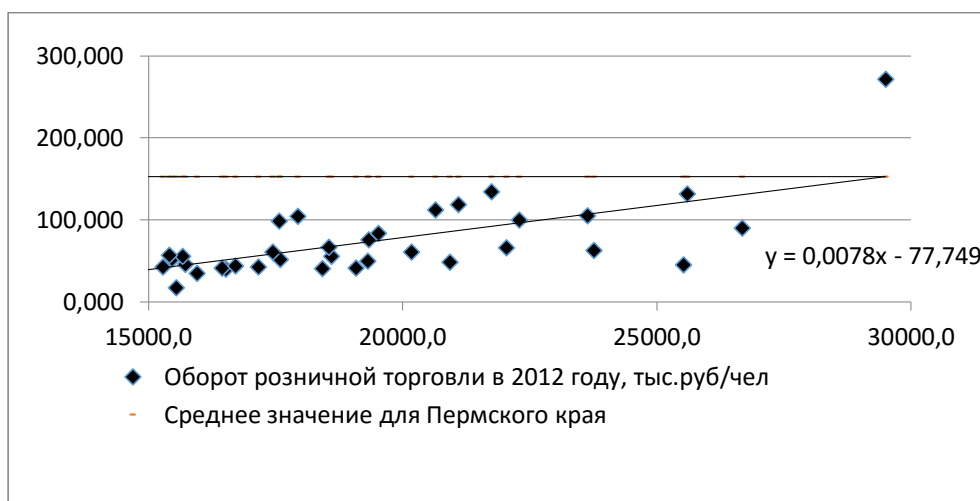


Рис. 2. Зависимость оборота розничной торговли в районах и городских округах Пермского края от среднемесячной начисленной заработной платы

Анализ графика показывает, что основное влияние на зависимость оказывает оборот розничной торговли на одного человека в г. Перми, который составил 2012 г. 271,446 тысячи рублей, в то время как аналогичный показатель в муниципальном Соликамском районе (без учета г. Соликамска) был равен 17,15 тыс.рублей при среднем значении для края 152,587 тыс.рублей.

На основании установления парных корреляций был выполнен переход к изучению многофакторных связей. В результате математической обработки данных в таблице 3 были определены коэффициенты корреляции и уравнений регрессии (таблица 5).

Таблица 5 - Результаты многофакторной корреляции оборота розничной торговли районов и городских округов Пермского края

Охват исследования	Коэффициент корреляции	Степень связи корреляции	Уравнение регрессии
Все административные образования	0,7307	высокая	$Y=0,0085X_1+7,7X_2+0,21X_3-111,9$
Муниципальные районы	0,9343	весьма высокая	$Y=0,0034X_1+5,8X_2-0,0977X_3$
Городские округа	0,9827	весьма высокая	$Y=0,0155X_1-143,2X_2-0,7036X_3$

Максимальная корреляционная связь установлена для блока «городские округа», коэффициент корреляции равен 0,9827, степень связи – весьма высокая. Представленные в таблице уравнения регрессии могут быть рекомендованы для прогнозирования оборота розничной торговли края и отдельных районов.

### **Использованные источники:**

1. Основные показатели социально-экономического положения муниципальных образований Пермского края. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://permstat.gks.ru/>.
2. Корреляционно-регрессионный анализ - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://grandars.ru>student/statistika/>.

*Кочкина Е.М., к.э.н.  
профессор  
Молокова Е.Л.  
доцент*

*Уральский государственный экономический университет  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНДИЙСКИХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ В СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ<sup>1</sup>**

### **Аннотация**

Статья посвящена прогнозированию перспективы привлечения студентов из Индии в Российскую Федерацию для получения высшего образования. Результатом прогноза является выявленный отрицательный тренд динамики мобильных студентов из Индии, а также наличия перспектив для повышения эффективности российско-индийских образовательных отношений.

Ключевые слова: российско-индийские отношения в области высшего образования, мобильные студенты, прогноз.

Отметим, что для Российско-индийских отношений в области образования существует правовая основа в виде Договора от 3 октября 2000 года между Российской Федерацией и Республикой Индией о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским и торговым делам. Согласно указанному Договору Документы об образовании, выданные образовательными организациями Индии, не требуют консульской легализации и апостилирования и могут быть заверены нотариусом в стране выдачи документов. Ранее в основу образовательных отношений был положен Протокол об эквивалентности документов об образовании от 1987 года [1]. Также немаловажной является ратификация Индией Гаагской конвенции, создающей процедурные возможности гармонизации образовательных отношений и в частности признания периодов и документов о высшем образовании. Таким образом, отметим наличие институциональных основ для развития российско-индийских отношений в области высшего образования.

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках проекта № 15-02-00509 (2015 г.) «Формирование инструментальной базы оценки институциональной среды системы высшего профессионального образования в условиях интернациональной гармонизации образовательного пространства: теоретические, методологические и практические аспекты».

Одним из важнейших показателей интенсивности образовательных отношений является количество приезжающих на обучение в Россию индийских студентов.

Динамика численности мобильных студентов из Индии с 2007 по 2012 гг. имела понижающую тенденцию. Однако в последний период (2013 г.) численность мобильных студентов из Индии увеличилась почти на 20%. Можно сделать предположение, что тренд меняет направление и последнее наблюдение в ряде данных является точкой перегиба, но без наличия новых данных утверждать, что тенденция изменилась преждевременно. Авторами для прогнозирования была использована широкая совокупность прогнозных моделей. Последнее наблюдение, противоречащее прошлой тенденции, привело к тому, что не все выбранные модели можно признать полностью адекватными исходным статистическим данным. Так, например, модель с квадратичным трендом не прошла тест на чрезмерную автокорреляцию. С учетом результатов тестирования моделей, значений рассчитываемых ошибок и значимости параметров для получения прогнозных значений выбраны модель *ARIMA* и модель Хольта. Отметим, что в данном случае доверительный интервал даже для выбранных моделей достаточно широкий, что, безусловно, снижает качество прогнозных результатов. Обе выбранные модели имеют разнонаправленные тенденции для оптимистического и пессимистического прогнозов: при оптимистическом сценарии ожидается рост численности мобильных студентов, а при пессимистическом – падение. Результаты прогнозирования приведены в таблице 1, графическая иллюстрация результатов прогнозирования приведена на рисунках 1- 2.

Таблица 1 - Результаты прогнозирования количества мобильных студентов из Индии, обучающихся в России

Период	Наиболее вероятный прогноз (модель <i>ARIMA</i> )	Нижняя граница прогноза (модель <i>ARIMA</i> )	Верхняя граница прогноза (модель <i>ARIMA</i> )	Наиболее вероятный прогноз (модель Хольта)	Нижняя граница прогноза (модель Хольта)	Верхняя граница прогноза (модель Хольта)
2014/2015	3,93737	2,83612	5,03862	3,23621	2,43857	4,03384
2015/2016	4,03041	2,13805	5,92277	3,11056	2,16953	4,05159
2016/2017	4,06600	1,51382	6,61818	2,98492	1,84750	4,12233
2017/2018	4,07872	0,96661	7,19084	2,85927	1,48097	4,23758
2018/2019	4,08235	0,48341	7,68130	2,73363	1,07757	4,38968

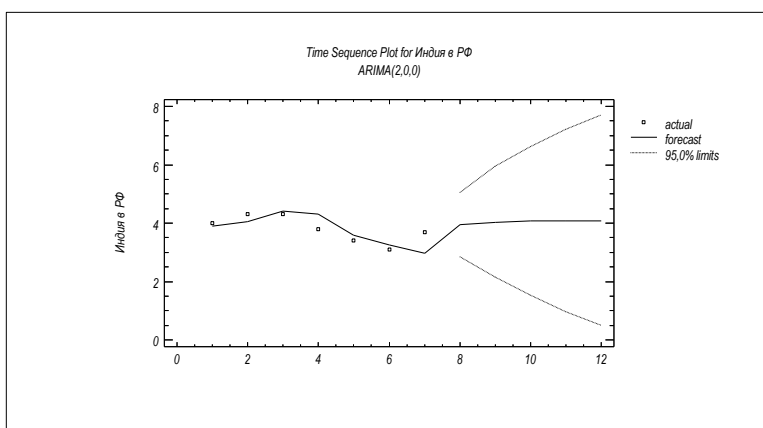


Рисунок 1 - Результаты прогнозирования количества мобильных студентов из Индии, обучающихся в России, по модели *ARIMA*

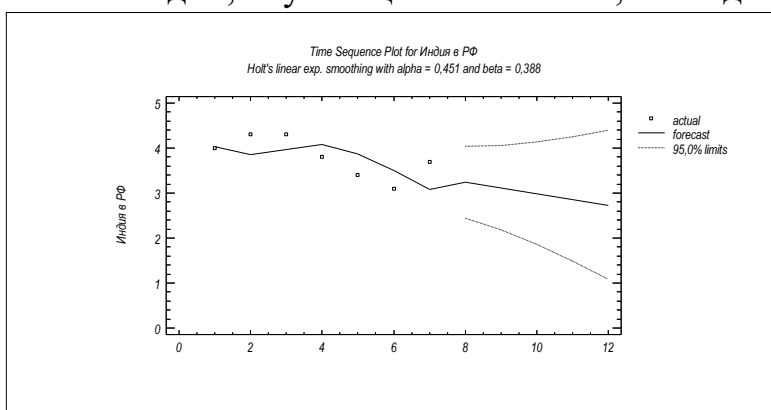


Рисунок 2 - Результаты прогнозирования количества мобильных студентов из Индии, обучающихся в России, по модели экспоненциального сглаживания Хольта

Результаты наиболее вероятных прогнозных значений по выбранным моделям также нельзя признать согласованными. По модели *ARIMA* численность мобильных студентов из Индии практически не будет меняться, т.е. изучаемый процесс на ближайшее время может перейти в фазу стагнации. По модели Хольта ожидается падение численности мобильных студентов из Индии, среднегодовое снижение численности мобильных студентов может достигать 4%. Более узкий доверительный интервал результатов прогнозирования имеет модель Хольта, поэтому большее внимание следует уделить прогнозным значениям, полученным по данной модели.

Согласованность прогнозных значений численности мобильных студентов по указанным моделям представлена на рисунке 3.



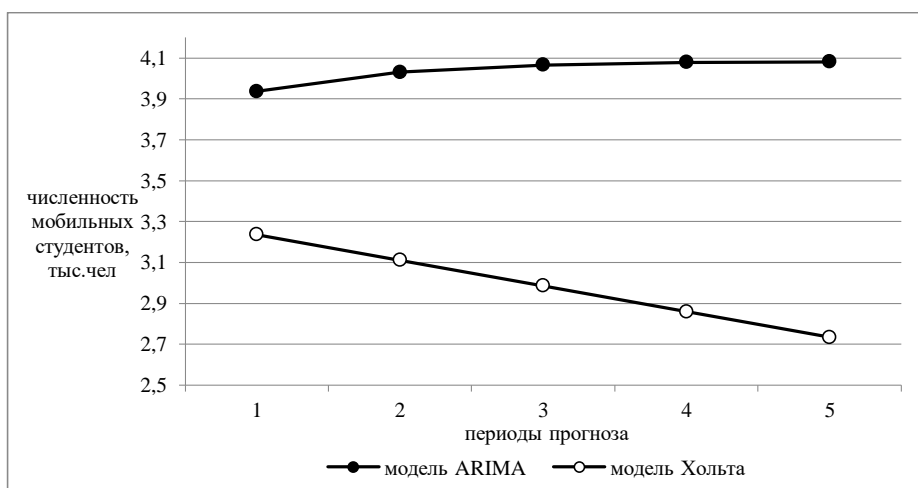


Рисунок 3 - Динамика результатов прогнозирования по выбранным моделям

Окончательные выводы предполагают дополнительный, качественный анализ происходящих процессов, как в политической плоскости, так и в сфере образования. Таким образом, согласно произведенному прогнозу существует вероятность потери российским рынком высшего образования существенного количества перспективных студентов из Индии. Представляется, что указанная отрицательная тенденция может быть с успехом преодолена путем активизации деятельности России на индийском векторе образовательной политики. Отметим, что крайне неактивная маркетинговая политика российских Вузов, которая опосредуется по большей части представительствами Россотрудничества обусловила современную ситуацию, характеризующуюся отсутствием узнаваемости и известности российских образовательных организаций. Немаловажным и востребованным является открытие дополнительных отделений Россотрудничества для создания каналов коммуникаций, и информационных каналов участников образовательной среды. Актуальной представляется активизация российских организаций (Роскультуры, Россотрудничества, фонда «Русский мир») в области информирования и популяризации российского высшего образования за рубежом. Существенно актуализирует получение российских дипломов индийскими студентами наличие соглашений о признании дипломов и квалификаций, позволяющих трудоустроиваться с указанными документами без прохождения дополнительных испытаний. В данном направлении ведутся переговоры уже более десяти лет, без каких-либо конкретных результатов.

Таким образом, констатируем, что потенциал российского высшего образования в Индийском направлении не реализован и требует совершенствования государственной политики.

#### Использованные источники:

1. Протокол между правительством Союза Советских Социалистических Республик и правительством Республики Индии об эквивалентности документов об образовании, ученых степеней и дипломов, выдаваемых

университетами и другими учебными заведениями, и научными организациями Союза Советских Социалистических Республик и Республики Индии (Нью-Дели, 24 ноября 1987 года)

*Кремянский В.Ф., к.т.н.*

*доцент*

*Бондарева Н.Н.*

*студент 3го курса*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

### **АНАЛИЗ ПЕРСОНАЛА, ОПЛАТЫ ЕГО ТРУДА И УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

*Аннотация:* В статье проанализирована структура персонала аграрного сектора Краснодарского края, изучено изменение эффективности использования рабочего времени в сельском хозяйстве, проведены сравнительный анализ уровня материального стимулирования работников различных сфер экономической деятельности и сопоставление доходов населения с прожиточным минимумом по краю.

*Ключевые слова:* персонал, оплата труда, фонд рабочего времени, доходы, прожиточный минимум.

Уровень развития общества в значительной степени определяется количеством и составом его населения. При этом одним из важнейших элементов экономической системы являются трудовые ресурсы, занятые в различных отраслях экономики.

Фактически работающие, как составная часть трудовых ресурсов аграрного сектора, образует персонал, или кадры – это основной штатный состав работников, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Численность персонала определяется характером, масштабами, сложностью, трудоемкостью производственных процессов, степенью их механизации, автоматизации, компьютеризации. Эти факторы задают ее нормативную (плановую) величину, которую на практике почти никогда не удастся обеспечить. Поэтому персонал более объективно характеризуется фактической численностью, то есть количеством сотрудников, которые официально работают в данный момент (период) времени [4]. Динамику и структуру персонала, занятого в сельском хозяйстве Краснодарского края, иллюстрирует таблица 1.

По данным таблицы 1 видно, что среднегодовая численность работников аграрного сектора Краснодарского края в 2014 г. составила около 95 тыс. чел., что на 10,94 % меньше, чем в 2012 г. При этом численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, только за последние три года сократилась более чем на 13 %.

По остальным категориям персонала также прослеживается довольно существенное сокращение численности. Исключение составляют специалисты и работники, занятые прочими видами деятельности. В структуре персонала наибольший удельный вес (свыше 80 %) приходится на работников сельскохозяйственного производства, а из них – на рабочих постоянных. Вместе с тем, доля данной категории персонала имеет тенденцию к снижению. Одновременно прослеживается уменьшение удельного веса сезонных и временных рабочих и повышение доли служащих в общей численности персонала аграрного сектора. Удельный вес работников, не занятых в сельскохозяйственном производстве, сравнительно мал.

Одним из важнейших условий выполнения плана производства, увеличения выработки продукции на каждого члена трудового коллектива, а также рационального использования трудовых ресурсов является экономное и эффективное использование рабочего времени. От того, насколько полно и рационально используется рабочее время, зависят эффективность работы, выполнение всех производственно-экономических показателей [3]. Поэтому анализ использования рабочего времени является важной составной частью аналитической работы в любой организации, а также в отрасли в целом (таблица 2).

Таблица 1 – Динамика и структура среднегодовой численности персонала аграрного сектора Краснодарского края

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2014 г. в % к 2012 г.
	Чел.	В % к итогу	Чел.	В % к итогу	Чел.	В % к итогу	
Среднегодовая численность работников - всего	106 969	100,0 0	98 649	100,00	95 264	100,0 0	89,06
Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве - всего	90 032	84,17	82 479	83,61	77 892	81,76	86,52
в том числе:							
Рабочие постоянные из них:	65 069	60,83	59 007	59,82	54 320	57,02	83,48
-трактористы-машинисты	13 733	12,84	12 924	13,10	13 263	13,92	96,58
-операторы машинного доения, дояры	4 269	3,99	3 620	3,67	3 505	3,68	82,10
-скотники КРС	4 635	4,33	4 063	4,12	3 946	4,14	85,13
-работники свиноводства	1 770	1,65	1 044	1,06	1 062	1,11	60,00
- работники овцеводства и козоводства	92	0,09	91	0,09	85	0,09	92,39
- работники птицеводства	2 559	2,39	2 144	2,17	1 934	2,03	75,58
- работники коневодства	276	0,26	421	0,43	250	0,26	90,58

Рабочие сезонные и временные	5 604	5,24	5 246	5,32	4 556	4,78	81,30
Служащие	19 359	18,10	18 226	18,48	19 016	19,96	98,23
из них:							
-руководители	4 142	3,87	4 024	4,08	4 091	4,29	98,77
-специалисты	12 157	11,36	11 499	11,66	12 865	13,50	105,82
Работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и промыслах	8 301	7,76	5 620	5,70	5 663	4,94	68,22
Работники жилищно-коммунального хозяйства и культурно-бытовых учреждений	529	0,49	458	0,46	407	0,43	76,94
Работники торговли и общественного питания	3 112	2,91	2 951	2,99	2 769	2,91	88,98
Работники, занятые на строительствехозспособом	1 044	0,98	1 230	1,25	967	1,02	92,62
Работники детских учреждений, учебных заведений и курсов при хозяйстве	96	0,09	60	0,06	46	0,05	47,92
Работники, занятые прочими видами деятельности	3 855	3,60	5 851	5,93	7 520	7,89	195,07

От эффективности использования рабочего времени зависят объем и своевременность выполнения работ. При этом, как видно из таблицы 2, в 2014 г. календарный фонд рабочего времени использовался на 69,9 %, что на 2,2 % меньше, чем в 2012 г.; табельный фонд рабочего времени – на 103,2 %, что на 2,8 % меньше, чем в 2012 г.; максимально-возможный фонд рабочего времени – на 116,4 %, что на 3,1 % меньше, чем в 2012 г.

Таблица 2 – Использование фондов рабочего времени и персонала в сельском хозяйстве Краснодарского края

Коэффициент	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонение 2014г. от 2012 г. (+,-)
использования календарного фонда рабочего времени	0,721	0,652	0,699	-0,022
использования табельного фонда рабочего времени	1,060	0,964	1,032	-0,028
использования максимально возможного фонда рабочего времени	1,195	1,087	1,164	-0,031
рентабельности персонала	174,2	192,7	376,4	202,2

На фоне снижения эффективности использования рабочего времени, наблюдается повышение рентабельности персонала, что обусловлено ростом прибыли от продаж при одновременном сокращении численности работников.

Важнейшим источником доходов современного общества является заработная плата, составляя в развитых странах более половины доходов населения. В России основная доля денежных доходов также приходится на заработную плату. Поэтому исследование уровня и динамики заработной платы, ее дифференциации является обязательным при определении благосостояния российского общества. Мировой опыт подтверждает, что при низкой заработной плате и частный и общественный капитал не вкладывает средства в научно-технические преобразования, так как внедрение научно-технического прогресса возможно тогда, когда затраты на это ниже сэкономленной заработной платы.

Среди основных проблем социально-трудовой сферы, существующих в России и Краснодарском крае, остается уровень заработной платы работников, зачастую недостаточный для нормального воспроизводства рабочей силы. Стоит отметить и проблемы нерегулярности и непредсказуемости ее индексации, необоснованную дифференциацию, непрозрачность системы вознаграждения. Зарплата работников сельского хозяйства в Краснодарском крае растет из года в год. Вместе с тем, ее уровень по-прежнему не соответствует размерам материального стимулирования персонала других отраслей экономического производства (таблица 3).

Таблица 3 – Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций Краснодарского края по отдельным видам экономической деятельности, руб./чел.\*

Вид экономической деятельности	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16617	18296	20105	121,0
Строительство	24123	27304	26575	110,2
Транспорт и связь	26326	28893	31430	119,4
Финансовая деятельность	39176	41150	43221	110,3
В среднем по краю	21409	24063	25951	121,2

\*По данным [1]

Расчеты показали, что, несмотря на более высокий темп роста, размер



материального стимулирования работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в Краснодарском крае более чем в два раза ниже уровня заработной платы персонала финансовой сферы, и уступает величине материального вознаграждения персонала строительной сферы, транспорта и связи примерно в 1,3–1,6 раза. Данное обстоятельство является одной из основных причин оттока рабочей силы из аграрного сектора [2].

Следует также отметить, что заработную плату целесообразно рассматривать не только как экономическую категорию, но и как нравственную, так как она обеспечивает человеку определенный статус. О социально-экономических последствиях процессов движения заработной платы и цен на товары и услуги можно судить, сопоставив уровень и динамику заработной платы с уровнем и динамикой прожиточного минимума. Несмотря на рост последнего из года в год, доля населения Краснодарского края с доходами ниже величины прожиточного минимума превышает 10 % (таблица 4).

Таблица 4 – Величина прожиточного минимума и численность населения Краснодарского края с доходами ниже его уровня

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб./мес.	6166	7021	7701	124,9
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: – тыс. чел.	589,3	551,8	546,3	92,7
– в процентах от общей численности населения Краснодарского края	11,2	10,4	10,1	X

\*По данным [1]

Из таблицы видно, что величина прожиточного минимума в крае растет из года в год и в 2014 г. составила 7701 руб./мес., что на 24,9 % больше, чем в 2012 г. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума неуклонно снижается, однако темп этого снижения крайне невелик. В итоге – более 10 % населения Кубани находится практически за чертой бедности, что является неприемлемым для цивилизованного общества.

В заключении отметим, что заработная плата является наиболее

действенной мотивацией работников к труду. Ее дифференциация, безусловно, объективна, так как отражает специфику конкретного труда. Вместе с тем, нельзя забывать, что уровень заработной платы должен обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы, а не являться банальным средством выживания. Обострение политической ситуации, ввод санкций в отношении России и ответное продовольственное эмбарго выдвинули на первый план проблему импортозамещения, решение которой невозможно без разработки комплекса мер, направленных на усиление материальной мотивации работников аграрной сферы.

#### **Использованные источники:**

1. Краснодарский край 2013–2014: Краткий статистический справочник / Краснодарстат. – Краснодар, 2015. – 43 с.
2. Кремянская Е. В., Кремянский В. Ф. Статистический анализ производительности и оплаты труда в аграрном секторе Краснодарского края // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон.научн. журн.* 2015. № 3(14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1990>.
3. Кремянская Е. В., Краснопахтов Р. М. Эффективность использования производственных ресурсов в аграрном секторе Краснодарского края // *Современное состояние и приоритетные направления развития экономики. Материалы Международной заочной научно-практической конференции (г. Новосибирск, 20 декабря 2014г.).* – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – с. 130-135.
4. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете).

*Кремянский В.В.*

*студент*

*Корниенко Б.И.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

### **ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

Одной из наиболее важных подотраслей животноводства является молочное скотоводство. Молоко – незаменимый продукт питания. В нем содержатся все необходимые питательные вещества. По многообразному составу с ним не может конкурировать ни один из существующих пищевых продуктов. В молоке имеются почти все известные в настоящее время витамины. Поэтому и молоко, и молочные продукты играют важную роль в

рационе человека [3].

Среди особенностей, присущих подотрасли, можно выделить повсеместность производства молока для бесперебойного снабжения им населения, а также – его высокую трудоемкость.

Производство молока имеет большое народнохозяйственное значение. Вместе с тем, сложившаяся обстановка в молочном скотоводстве вызывает большую тревогу и озабоченность, требует серьезного анализа и определения стратегии и тактики в развитии подотрасли.

Основной причиной сокращения производства продукции молочного скотоводства в стране является продолжающееся уменьшение численности скота. Тенденция сокращения поголовья коров характерна и для Краснодарского края (таблица 1).

По данным, приведенным в таблице 1, видно, что в 2014 г. в хозяйствах всех категорий Краснодарского края насчитывалось 218 тыс. гол. коров, что на 19,3 % ниже показателя 2005 г. Основная часть от общего поголовья коров в крае сосредоточена в сельскохозяйственных организациях (62,4 % в 2014 г.), причем за исследуемый период число животных в данной категории хозяйств сократилось на 27,3 %. Порядка 30,7 % от общего поголовья коров в 2014 г. находилось в хозяйствах населения, причем за 2005–2014 гг. основное стадо в данной категории хозяйств сократилось на 15,2 %. Положительную динамику можно было наблюдать только в самой малочисленной группе крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей: за исследуемый период поголовье коров в данной категории хозяйств выросло почти в 4 раза, что, однако, не оказало существенного влияния на общую тенденцию изменения поголовья.

Таблица 1 – Динамика поголовья коров в Краснодарском крае по категориям хозяйств (на конец года, тыс. гол.)\*

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2005 г.
Хозяйства всех категорий	270	259	255	241	225	218	80,7
Сельскохозяйственные организации	187	164	161	152	140	136	72,7
Хозяйства населения	79	83	81	75	70	67	84,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	4,1	12,2	12,9	14,0	14,7	15,6	380,5

\* По данным [4]

Одновременно прослеживается повышение молочной продуктивности животных, что явилось следствием достигнутых успехов в организации их кормления, ветеринарного обслуживания и условий содержания (таблица 2).

Так, в 2014 г. в хозяйствах всех категорий было надоедено от одной коровы в среднем по 6052 кг молока, что на 31,1 % превысило показатель 2005 г. Что касается сельскохозяйственных организаций, то среднегодовой удой молока в 2014 г. по сравнению с 2005 г. увеличился в них на 40,9 % или на 1855 кг/гол.

Таблица 2 – Динамика среднегодовых удоев молока в Краснодарском крае, кг/гол.\*

Показатель	2005г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014г. в % к 2005г.
Хозяйства всех категорий	4616	5419	5468	5714	5822	6052	131,1
Сельскохозяйственные организации (без субъектов малого предпринимательства)	4534	5451	5519	5889	6017	6389	140,9

\* По данным [4]

На фоне неблагоприятной тенденции сокращения поголовья и, как следствие, снижения объемов производства молока, актуальной проблемой становится изучение эффективности производства в молочном скотоводстве и проведение экономико-статистического анализа влияния факторов на ее уровень. При этом важнейшим качественным показателем, в обобщенном виде отражающим все стороны хозяйственной деятельности организаций, является себестоимость. Ее уровень и динамика служат основой для разработки и реализации управленческих решений в той или иной сфере производства, определения цен на молоко. Снижение себестоимости приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности.

Затраты, образующие себестоимость продукции, группируют по различным статьям, важнейшей из которых в животноводстве является статья «Корма». В таблице 3 представлен расчет влияния различных статей и элементов затрат на себестоимость производства молока в Краснодарском крае.

Расчеты показали, что в 2014 г. по сравнению с 2010 г. себестоимость производства 1 ц молока выросла на 500,03 руб. или на 44,6 %. При этом рост затрат на оплату труда с отчислениями на социальные нужды на 98,97 руб./ц привел к повышению себестоимости производства 1 ц молока на 8,8 %; увеличение затрат на корма на 197,36 руб./ц привело к увеличению себестоимости 1 ц молока на 17,6 %; повышение расходов на содержание основных средств на 72,24 руб./ц увеличило себестоимость производства 1 ц

молока на 6,5 %, а рост затрат на электроэнергию, нефтепродукты и прочие затраты соответственно на 8,73, 14,93 и 107,8 руб./ц способствовал повышению себестоимости производства 1 ц молока на 0,8, 1,3 и 9,6 % соответственно.

Таким образом, наибольшее влияние на рост себестоимости производства 1 ц молока в крае оказали затраты на корма.

Таблица 3 – Структура себестоимости производства 1 ц молока и влияние затрат по статьям на ее уровень в Краснодарском крае

Статья затрат	2010 г.		2014 г.		Изменение по статьям (+,-), руб.	Влияние изменения затрат по статьям на общее изменение себестоимости, %
	Руб.	В % к итогу	Руб.	В % к итогу		
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	223,39	19,9	322,36	19,9	98,97	8,8
Корма	433,73	38,7	631,09	38,9	197,36	17,6
Содержание основных средств	125,03	11,1	197,27	12,2	72,24	6,5
Электричество	43,95	3,9	52,68	3,2	8,73	0,8
Нефтепродукты	21,01	1,9	35,94	2,2	14,93	1,3
Прочие затраты	274,89	24,5	382,69	23,6	107,8	9,6
Итого себестоимость производства 1ц	1122,00	100,0	1622,03	100,0	500,03	44,6

На себестоимость производства молока существенно влияет повышение молочной продуктивности коров. С ее ростом снижаются затраты на корма и труда на единицу получаемой продукции, что доказано многочисленными научными исследованиями [2, 3] и подтверждено авторами настоящей статьи на основе данных сельскохозяйственных организаций Краснодарского края (таблица 4).



Таблица 4 – Влияние уровня молочной продуктивности коров на себестоимость и рентабельность реализации молока в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, 2014 г.

Группа хозяйств по среднему годовому удою, ц/гол.	Число хозяйств в группе	Средний удой по группе, ц/гол.	Затраты труда на 1 ц, чел.-ч	Производственные затраты на 1 гол., тыс. руб.	Себестоимость 1 ц, руб.		Рентабельность (убыточность) реализации, %
					производственная	полная	
26,78 – 41,66	6	31,98	3,30	79,88	2556,44	2650,55	-22,8
41,66 – 56,54	12	48,62	2,66	87,65	1791,69	1830,35	14,9
56,54 – 71,42	40	65,03	1,70	99,53	1528,69	1820,96	29,9
Итого и в среднем	58	58,21	2,07	95,04	1689,42	1936,30	21,4

На основе статистической группировки можно сделать вывод, что между молочной продуктивностью животных, себестоимостью производства и полной себестоимостью 1 ц молока существует обратная связь (чем выше удой – тем меньше себестоимость), а между среднегодовым удоем и рентабельностью реализации молока – прямая. Так, в первой группе организаций со средним удоем в 2014 г. 31,98 ц/гол. себестоимость производства 1 ц молока была равна 2556,44 руб., а убыточность его реализации составила 22,8 %. Во второй группе продуктивность животных в среднем была равна 48,62 ц/гол., себестоимость производства 1 ц уменьшилась по сравнению с уровнем первой группы на 764,75 руб., а полная себестоимость – на 820,2 руб.

Реализация молока в данной группе была рентабельной, причем уровень рентабельности составил 14,9 %. В третьей группе организаций средний удой в 2014 г. составил 65,03 ц/гол., а производственная и полная себестоимость молока была соответственно на 1027,75 и 829,59 руб. ниже уровня первой группы. Рентабельность реализации молока хозяйствами третьей группы по сравнению со второй группой увеличилась на 15,0 %.

В среднем по всей совокупности исследуемых организаций уровень молочной продуктивности коров составили 58,21 ц/гол., себестоимость производства – 1689,42 руб., а рентабельность реализации – 21,4 %.

Молочная продуктивность крупного рогатого скота зависит от целого ряда внешних и внутренних причин. Основной из них по праву считается наследственность. Из других, существенных, факторов выделяют уровень кормления, условия содержания, технику доения, возраст коровы, время ее отела, продолжительность сухостоя и сервис – периода [3].

Животное той или иной породы имеет свой предел продуктивности,

обусловленный наследственностью. Наследственностью и породными особенностями определяется потенциальная продуктивность животных. Поэтому проблема создания высокопродуктивных пород всегда находится в центре внимания селекционеров. Существенное влияние на молочную продуктивность, особенно высокопродуктивных коров, оказывают число и порядок доения. Молочная продуктивность зависит от возраста коров, причем до пятой-шестой лактации удои обычно повышаются, затем в течение нескольких лет держатся примерно на одном уровне, после чего снижается. Поэтому решение проблемы увеличения объемов производства молока возможно лишь при соблюдении всего комплекса проблем, при учете всех факторов, влияющих на молочную продуктивность коров.

По той же совокупности сельскохозяйственных организаций был выполнен корреляционно-регрессионный анализ влияния факторов на себестоимость производства 1ц молока. Результаты анализа иллюстрируют таблицы 5 и 6.

С целью изучения колеблемости различных признаков по одной и той же совокупности применяются коэффициенты вариации [1, 5]. Расчеты показали, что рассматриваемая совокупность хозяйств Краснодарского края является относительно однородной по среднегодовому удою, тогда как себестоимость производства 1 ц молока, затраты труда на его производство и затраты на корма в расчете на 1 гол. имели весьма существенное различие.

Таблица 5 – Результаты корреляционного анализа, 2014 г.

Признак	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Парные коэффициенты корреляции	Коэффициенты вариации, %
Y – себестоимость производства 1ц молока, руб.	1,920	0,998	1,000	52,0
X1 – затраты труда на производство 1ц молока (трудоемкость), чел.-ч	2,082	0,970	0,021	46,6
X2 – среднегодовой удои, ц/гол.	57,165	13,080	-0,066	22,9
X3 – затраты на корма в расчете на 1 гол., тыс. руб.	42,910	16,749	0,575	39,0

При этом, между себестоимостью и трудоемкостью производства молока наблюдалась прямая и очень слабая связь, между себестоимостью и молочной продуктивностью – обратная и очень слабая связь, а между результативным признаком и затратами на корма в расчете на 1 гол. – прямая средняя по тесноте связь.

Анализ коэффициентов эластичности показал, что с увеличением затрат труда на производство 1 ц молока на 1 % себестоимость производства

молока увеличивалась на 0,034 % от своего среднего уровня; при повышении молочной продуктивности одной коровы на 1 % себестоимость уменьшалась в среднем на 0,834 %; с ростом затрат на корма на 1 % себестоимость росла на 0,961 %. Последнее свидетельствует о неэффективности дополнительно вложенных средств в интенсификацию подотрасли.

Анализ полученных  $\beta$ -коэффициентов показал, что наиболее сильное влияние на себестоимость производства 1 ц молока оказывают именно затраты на корма в расчете на 1 гол.

Таблица 6 – Результаты регрессионного анализа, 2014 г.

Признак	Коэффициенты регрессии	Коэффициенты эластичности, %	$\beta$ -коэффициенты
Свободный член уравнения регрессии	1,774	-	-
X1 – затраты труда на производство 1ц молока (трудоемкость), чел.-ч	0,031	0,034	0,301
X2 – среднегодовой удой, ц/гол.	-0,028	-0,834	-0,367
X3 – затраты на корма в расчете на 1 гол., тыс. руб.	0,043	0,961	0,722
R - множественный коэффициент корреляции	0,660		

Множественный коэффициент корреляции составил 0,660, что говорит о довольно тесной связи между результативным и факторными признаками, включенными в модель. При этом 43,6 % вариации себестоимости было обусловлено вариацией трудоемкости, молочной продуктивности коров и затрат на корма.

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что с целью снижения себестоимости и повышения эффективности производства и реализации молока в Краснодарском крае, необходимо стабилизировать поголовье молочных коров, уделять пристальное внимание повышению эффективности мероприятий по интенсивности использования имеющегося поголовья и росту молочной продуктивности коров за счет разработки и внедрения комплекса инновационных зоотехнических, организационных и экономических мероприятий, призванных улучшить позиции подотрасли на отечественном сырьевом рынке.

#### Использованные источники:

1. Бондаренко, П. С. Практикум по эконометрике: учеб.-практ. пособие для бакалавров / П. С. Бондаренко, И. А. Кацко, В. И. Перцухов, А. Е. Сенникова, А. Е. Жминько, Т. В. Соловьева, Е. Д. Стеганцова, Т. Ю. Чернобыльская; под ред. П. С. Бондаренко. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 164 с.
2. Бурса, И. А. Интенсивный тип расширенного воспроизводства как условие

повышения эффективности функционирования молочного скотоводства / И. А. Бурса, Е. В. Кремянская, Н. М. Шпак // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 2(35). – С. 85–90.

3. Кремянская, Е. В. Проблемы организации и эффективности молочного бизнеса (на примере предприятий АПК Краснодарского края) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Кремянская Елена Владимировна. – Краснодар, 2002. – 232 с.

4. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник / Краснодарстат. – Краснодар, 2015. – 236 с.

5. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете).

*Кремянский В.Ф., к.техн.н.  
доцент*

*Левченко В.Г.  
студент*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА И ОПЛАТЫ ЕГО ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

*В статье рассмотрены показатели производительности труда работников аграрного сектора Краснодарского края. Осуществлен анализ влияния факторов на годовую производительность труда путем проведения корреляционного и регрессионного анализа. В целях повышения производительности труда, внесены предложения, нацеленные на совершенствование технологий производства. Для повышения уровня использования персонала и совершенствования системы оплаты труда предложено улучшить качество выпускаемой сельскохозяйственной продукции.*

*Ключевые слова: оплата труда, производительность труда, фондовооруженность, корреляционный анализ, регрессионный анализ.*

*Kremyansky V.F., candidate of technical sciences, associate professor  
Levchenko V.G., student*

*Kuban state agrarian university, Krasnodar, Russia*

### **STATISTICAL ANALYSIS OF USE PERSONNEL AND PAYMENT OF ITS WORK IN AGRICULTURE KRASNODAR TERRITORY ECONOMY**

*The article describes the performance of workers of the agricultural sector of the Krasnodar Territory. The analysis of the influence of factors on annual*

*labor productivity by means of correlation and regression analysis. In order to increase productivity, made proposals aimed at improving production technologies. To increase the use of personnel and improvement of the system of remuneration offered to improve the quality of Agricultural production.*

*Keywords: salary, productivity, capital-labour ratio, correlation analysis, regression analysis.*

Одной из важнейших задач современной аграрной политики России в целом и Краснодарского края в частности является повышение заработной платы до уровня, необходимого для расширенного воспроизводства рабочей силы и преодоления бедности работников, занятых в агропромышленном секторе. Усиление мотивации работников села – необходимое условие повышения устойчивости и эффективности развития сельских территорий. Вместе с тем, уровень оплаты труда в сельскохозяйственных организациях края продолжает заметно уступать показателям предприятий, занятых другими видами экономической деятельности, что вызывает отток рабочей силы из отрасли (таблица 1).

Таблица 1 – Среднесписочная численность и среднемесячная заработная плата работников в Краснодарском крае\*

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава), тыс. чел.						
Всего по краю	1483,9	1457,8	1447,8	1445,7	1448,1	1433,3
из них по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	191,5	125,3	120,3	115,3	107,1	102,4
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.						
Всего по краю	6462	16330	18416	21409	24063	25777
из них: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4467	13376	15109	16617	18296	20031
Сельское хозяйство в % к общекраевому уровню	69,1	81,9	82,0	77,6	76,0	77,7

\* По данным [4]

За период с 2005 по 2014 гг. численность работников сельского хозяйства на Кубани сократилась на 46,5 %. Оплата их труда составляет по годам от 69 до 82 % от среднекраевых показателей.

В сложившихся условиях представляется довольно актуальным исследование уровня использования персонала и оплаты его труда в сельскохозяйственных организациях.

Анализ использования персонала и рабочего времени в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края представлен в таблице 2.



Таблица 2– Использование персонала и рабочего времени в крупных и средних сельскохозяйственных организациях Краснодарского края

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % (раз)к 2010 г.
Фактически отработано персоналом:						
- тыс. чел.-ч	242727	230846	215118	202430	197995	81,6
- тыс. чел.-дн	32258	30408	28700	28260	24315	75,4
Отработано в среднем одним работником за год, дн	249	244	244	264	255	102,4
Средняя фактическая продолжительность рабочего дня, ч	7,5	7,6	7,5	7,2	8,1	108,0
Производительность труда:						
- часовая, руб./чел.-ч	428,35	544,64	656,11	1182,87	1034,01	в 2,4 раз
- дневная, руб./чел.-дн	3223,17	4134,73	4917,84	8473,04	8419,84	в 2,6 раз
- годовая, тыс. руб./чел.	803,00	1009,3	1201,60	2238,50	2149,06	в 2,7 раз
Коэффициент рентабельности персонала, тыс. руб./чел.	107,8	169,3	174,2	192,7	376,4	в 3,5 раз

Часовая, дневная и годовая производительность труда персонала в исследуемом периоде растет, что говорит о повышении эффективности использования рабочей силы в крупных и средних сельскохозяйственных организациях Краснодарского края. Следует также отметить, что на резкое повышение коэффициента рентабельности персонала в 2014 г. по сравнению с 2005 г. сказалось значительное сокращение численности работников отрасли при одновременном повышении стоимостного объема произведенной продукции.

Оплата труда в сельском хозяйстве в последние годы существенно зависит от производительности труда персонала отрасли. Данное утверждение было проверено нами посредством метода статистических группировок по данным 64 сельскохозяйственных организаций Краснодарского края. Группировка хозяйств по годовой производительности труда показала, что с ростом стоимости валовой продукции на одного работника среднемесячная оплата труда персонала повышается (таблица 3).

Таблица 3 – Влияние производительности труда на уровень оплаты труда персонала в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, 2014 г.

Группа организаций по стоимости валовой продукции на одного работника, тыс. руб./чел.	Число организаций в группе	Стоимость валовой продукции в расчете на:			Коэффициент рентабельности персонала, тыс. руб./чел.	Среднемесячная оплата труда, руб./чел.
		одного работника, тыс. руб.	1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	1 тыс. руб. основных средств, руб.		
742,75 – 1580,75	20	1304,53	53,65	0,81	238,58	17515,45
1580,75 – 2418,75	32	1958,89	66,03	0,98	493,04	21373,63
2418,75 – 3256,75	12	2924,75	94,85	1,54	579,06	21402,26
Итого и в среднем	64	1853,07	66,95	1,01	403,60	19771,42

С ростом производительности труда материальное стимулирование работников сельскохозяйственного производства, как видно из таблицы 3, повышается. Так, в первой группе хозяйств среднемесячная оплата труда в 2014 г. составила 17515,45 руб./чел., тогда как в третьей – 21402,26 руб./чел., что выше показателя первой группы на 3886,81 руб. Одновременно прослеживается рост от группы к группе коэффициента рентабельности персонала, повышение эффективности использования земли и основных средств.

При этом, по результатам корреляционного анализа было установлено, что наиболее тесная связь прослеживается именно между стоимостью валовой продукции на одного работника и оплатой труда (таблица 4). Для анализа были отобраны факторы, потенциально влияющие на производительность труда, к которым, помимо среднегодовой оплаты труда, отнесены трудообеспеченность и фондовооруженность труда.

Анализ парных коэффициентов корреляции позволяет сделать вывод о том, что между среднегодовой оплатой труда одного работника и годовой производительностью труда существует прямая и средняя по тесноте связь.

Таблица 4 – Результаты корреляционного анализа влияния факторов на годовую производительность труда в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, 2014 г.

Признак	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Парные коэффициенты корреляции	Коэффициенты вариации, %
$Y$ – стоимость валовой продукции на одного работника, тыс. руб./чел.	1968,006	635,570	1	32,3
$XI$ – среднегодовая оплата труда одного работника, тыс. руб./чел.	241,086	46,688	0,511	19,4

X2 –трудообеспеченность (на 100 га с.-х. угодий), чел.	3,679	1,622	- 0,460	44,1
X3 –фондовооруженность, тыс. руб./чел.	2058,898	1304,490	0,090	63,4

Между трудообеспеченностью и годовой производительностью труда– обратная и средняя по тесноте связь, а между фондовооруженностью и результативным показателем – прямая и слабая связь.

Полученные коэффициенты вариации позволяют сделать вывод, что исследуемая совокупность сельскохозяйственных организаций является относительно однородной по годовой производительности труда и среднегодовой оплате труда одного работника, а по остальным признакам – относительно неоднородной.

Результаты регрессионного анализа иллюстрирует таблица 5.

Анализ коэффициентов регрессии показывает, что с ростом среднегодовой оплаты труда одного работника на 1 тыс. руб. годовая производительность труда растет на 6,489 тыс. руб. Повышение трудообеспеченности на 1 чел. влечет за собой снижение годовой производительности труда на 151,920 тыс.руб., а рост фондовооруженности на 1 тыс. руб. приводит к увеличению годовой производительности труда на 0,022 тыс.руб. Сравнивая  $\beta$  коэффициенты, можно сделать вывод, что наиболее сильное влияние на результативный показатель оказывает среднегодовая оплата труда одного работника, а наименее сильное – фондовооруженность.

Таблица 5 – Результаты регрессионного анализа влияния факторов на годовую производительность труда в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, 2014 г.

Признак	Коэффициенты регрессии	Коэффициенты эластичности, %	$\beta$ - коэффициенты
Свободный член уравнения регрессии	917,110	-	-
X1 – среднегодовая оплата труда одного работника, тыс. руб./чел.	6,489	0,795	0,478
X2 – трудообеспеченность (на 100 га с.-х. угодий), чел.	-151,920	-0,284	-0,388
X3 – фондовооруженность, тыс. руб./чел.	0,022	0,023	0,045
R- множественный коэффициент корреляции	0,653		

Проанализировав коэффициенты эластичности, можно сказать, что при увеличении среднегодовой оплаты труда одного работника на 1 % годовая производительность труда увеличивалась на 0,795 %, при увеличении числа работников на 100 га сельскохозяйственных угодий на 1 % значение результативного признака уменьшалось на 0,284 %, а при росте фондовооруженности на 1%– росло на 0,023 %.

Проведенные исследования позволяют констатировать, что в настоящее время остается актуальной задача повышения производительности труда в сельском хозяйстве региона. Ее решение возможно, путем создания соответствующей материально-технической и технологической базы на основе новой высокопроизводительной посадочной, уборочной и др. техники, позволяющей снижать трудовые затраты и повышать фондовооруженность труда; внедрения интенсивных технологий производства сельскохозяйственной продукции.

С целью повышения уровня использования персонала и совершенствования системы оплаты его труда в аграрном секторе Краснодарского края, необходимо улучшать качество производимой сельскохозяйственной продукции. Это позволит увеличить выручку, что, в свою очередь, может стать дополнительным ресурсом повышения заработной платы персонала в виде стимулирующих надбавок и материального поощрения за достигнутые результаты.

#### **Использованные источники:**

1. Бондаренко, П. С. Практикум по эконометрике: учеб.-практ. пособие для бакалавров / П. С. Бондаренко, И. А. Кацко, В. И. Перцухов, А. Е. Сенникова, А. Е. Жминько, Т. В. Соловьева, Е. Д. Стеганцова, Т. Ю. Чернобыльская; под ред. П. С. Бондаренко. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 164 с.
2. Кремянская Е.В., Кремянский В.Ф. Статистический анализ производительности и оплаты труда в аграрном секторе Краснодарского края // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон.научн. журн.* 2015. № 3(14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1990>.
3. Кремянская Е. В., Краснопахтов Р. М. Эффективность использования производственных ресурсов в аграрном секторе Краснодарского края // *Современное состояние и приоритетные направления развития экономики. Материалы Международной заочной научно-практической конференции (г. Новосибирск, 20 декабря 2014г.).* – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – с. 130-135.
4. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник / Краснодарстат. – Краснодар, 2015. – 236 с.
5. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремянская, Н. В. Климова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном университете).

*Кривелева К.Ю.  
студент 4го курса  
Торгунакова Я.П.  
студент 4го курса  
Кожевников М.В.  
студент 4го курса  
Якунина Ю.С., к.э.н.  
доцент*

*Кузбасский государственный технический  
университет им. Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

## **КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КУЗБАССА**

**Аннотация:** В содержании данной статьи отражаются вопросы, посвященные особенностям развития экономики Кузбасса.

**Ключевые слова:** Кузбасс, экономика, проблемы развития.

Кемеровская область относится к числу наиболее развитых регионов Сибири, имеющих ярко выраженную сырьевую специализацию. Угольная, металлургическая и химическая промышленность являются ведущими флагманами экономического развития области.

Неустойчивость в развитии экономики Кемеровской области обусловлено, главным образом, крайне высокой зависимостью экономики региона от конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

К основными проблемами развития региона можно отнести следующее [1]:

1. Низкая диверсификация экономики. Зависимость региона от трех основных отраслей промышленности.

2. Высокие темпы роста себестоимости основных видов промышленной продукции. Так, например, затраты на добычу 1т угля возрастают ежегодно примерно на 20 %.

3. Высокие транспортные издержки производителей, так как основные потребители угольной и металлургической продукции находятся на расстоянии 4–5 тыс. км от Кемеровской области.

4. Ограниченность собственной сырьевой базы для предприятий черной металлургии.

5. Кризисное состояние предприятий обрабатывающего сектора (текстильное и швейное производство, производство кожи и изделий из нее, деревообработка)

6. Низкая доля инновационных предприятий и доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции.

7. Несоответствие системы профессионального образования запросам рынка. В регионе актуальной является проблема нехватки специалистов средней квалификации и квалифицированных рабочих.



Исходя из данных проблем и происходит планирование развития экономики Кемеровской области на долгосрочную перспективу, которое имеет два сценария развития:

1. Инерционный – сценарий роста за счет усиления сырьевой специализации региона. Инвестиции в Кемеровскую область на долгосрочную перспективу направлены на развитие угольной и металлургической промышленности, поэтому нет оснований рассчитывать на диверсификацию экономики.

2. Активный – это достижение конкурентоспособности в опоре на рост технологий и человеческого капитала (новые виды производств), диверсификация экономики, расширение ядра базового сектора как в направлении глубины переработки добываемого сырья, так и в направлении включения в него новых видов производственной деятельности [2].

Наиболее предпочтительным естественно является второй сценарий развития. Он выигрывает у сырьевой зависимости сразу по нескольким параметрам: с точки зрения пределов роста; устойчивости; формирования более развитого и дифференцированного рынка труда; ориентированности на создание современной среды жизни, обеспечивающей собирание мобильной рабочей силы; повышения большей значимости региона в стране и в мире.

Для Кемеровской области стратегической целью государственной политики по социально-экономическому развитию на долгосрочную перспективу должно стать повышение конкурентоспособности региона и рост на этой базе благосостояния жителей региона [3].

Основные направления, на которые следует обратить внимание при реализации цели развития это:

1. Комплексная переработка добываемого сырья и эффективное его использование.

2. Развитие потребления продукции региона, поддержка выхода производителей Кемеровской области на новые рынки.

3. Снятие инфраструктурных ограничений для развития базового сектора экономики области.

4. Обеспечение технологического подъема экономики Кемеровской области.

5. Развитие системы подготовки кадров, устранение диспропорций в развитии рынка труда.

6. Развитие инновационных центров и инновационного продукта в Кемеровской области.

7. Привлечение национального и транснационального капитала в экономику региона [4].

Кемеровской области нужен новый путь развития, который будет опираться на рост экономической эффективности всех отраслей промышленности региона. Основным источником дальнейшего социально-

экономического развития Кемеровской области должно стать развитие небазовых отраслей промышленности и продвижение продукции региона на новые рынки. Необходимо научиться более рационально распоряжаться своими уникальными минерально-сырьевыми ресурсами, капиталом и трудовым потенциалом. На длительную перспективу основным источником роста в Кузбассе по-прежнему будут традиционные отрасли специализации (металлургия, угольная и химическая промышленность). Поэтому именно в этих отраслях и необходимо осуществлять внедрение новых инновационных проектов.

#### **Использованные источники:**

1. Мекуш, Г.Е. Кемеровская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы [Текст] / Г.Е. Мекуш. – Москва : Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2011. – 62 с.
2. Перекрестов, Д.Г., Поварич, И.П., Шабашев, В. А. Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики [Электронный ресурс] / Д.Г. Перекрестов, И.П. Поварич, В.А. Шабашев // Научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/139>.
3. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sndko.ru/section/476.html>.
4. Зеленко, Н.А., Якунина, Ю.С. Транснациональные компании Кемеровской области / Н.А. Зеленко, Ю.С. Якунина // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 201-204.

*Кривелева К.Ю.  
студент 4го курса  
Торгунакова Я.П.  
студент 4го курса  
Михлюев А.Е.  
студент 4го курса  
Якунина Ю.С., к.э.н.  
доцент  
Кузбасский государственный технический  
университет им. Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

### **РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** В содержании данной статьи отражаются вопросы, посвященные роли иностранных инвестиций в экономическом развитии Кузбасса.

**Ключевые слова:** Кузбасс, экономика, иностранные инвестиции.

Как и в большинстве российских регионов главным фактором, сдерживающим развитие отраслевой экономики Кузбасса, ее

диверсификацию, является острая нехватка инвестиций, в т.ч. иностранных. Кузбасс в настоящий период относится к лидерам по объему инвестиций в основной капитал среди регионов Сибирского федерального округа и России в целом и достаточно перспективным для региона направлением взаимодействия с иностранными инвесторами считается производственно-инвестиционное сотрудничество. Отметим, что в 2009 г. объем привлеченных иностранных инвестиций вырос десятикратно, по сравнению с предыдущими годами, что было связано со значительным вложением иностранных инвесторов в топливную отрасль и черную металлургию. Влияние мирового финансового кризиса негативно отразилось на большинстве макроэкономических показателей Кемеровской области. Однако во второй половине 2009 г. положение дел в промышленности региона стало стабилизироваться и уже в 2010 г. ведущие отрасли Кузбасса – металлургическая, угольная и химическая – вышли на докризисные объемы производства. Согласно Концепции развития внешнеэкономической и межрегиональной деятельности Кемеровской области, именно эти три отрасли дали итоговый рост общего объема иностранных вложений. В 2012 г. Кемеровская область заняла 1-е место в СФО по показателю привлечения иностранных инвестиций в регион, что связано с активным привлечением новых инвесторов. В общем их объеме доля прямых иностранных инвестиций составляет более 22% в 2009 г., а доля портфельных всего 11% (остальное – прочие). Но уже в 2010 г. портфельные инвестиции отсутствовали, а прямые составили 17,5%. С каждым годом они продолжают уменьшаться, в то время как прочие инвестиции растут (торговые кредиты, прочие кредиты - кроме торговых кредитов и кредитов, полученных от прямых инвесторов, прочие активы и обязательства), что связано с кризисом 2008 г., т. к. по словам экономиста Б. Йовановича: «Уровень прямых иностранных инвестиций в процессе восстановления был выше среднего, а уровень портфельных инвестиций был ниже докризисного».

Динамика объемов привлечения иностранных инвестиций в Кемеровскую область в 2009-2013 гг. показывает, что влияние на развитие региональной экономики внешних факторов постоянно растет. Инвестиции в основном сосредоточены по следующим приоритетным направлениям («точкам роста» экономики Кемеровской области, которые способны изменить структуру региональной экономики и обеспечить ее диверсификацию, преодоление ее монопрофильности):

1. Метано-угольной отрасли – обеспечивает получение нового ценного энергоносителя и безопасность шахтерского труда (ООО «Газпром добыча Кузнецк», ОАО «Кузбасский технопарк»).

2. Нефтеперерабатывающей отрасли - Яйский нефтеперерабатывающего завод (реализация в 2009 – 2017 гг.), завод в Анжеро-Судженском городском округе «Северный Кузбасс» (2007 – 2018 гг.).

3. Производство транспортных средств - ЗЭБ «Северная промзона»,

ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (2012 г.), ООО «Сибирская вагоно-ремонтная компания» (дочерняя организация ООО «ЗапСиб-Транссервис»). 4. Формирование углехимического кластера - ОАО «Кокс», КОАО «Азот».

5. Развитие туристического кластера - ООО «Альпен-Клуб» (1,1 млрд. руб.), ООО «Каскад-Курорт» (1,6 млрд. руб.), ХК «Кем-Ойл» (500 млн. руб.).

6. Развитие инноваций - Во взаимодействии с ОАО «Кузбасский техно-парк» (г. Кемерово) 26 резидентов реализуют инновационные проекты в сфере производства углеродных материалов, производства средств безопасности ведения горношахтных работ.

Кемеровская область, прежде всего, привлекательна для тех иностранным инвесторам и производителям, которых регион интересует как рынок горно-шахтного оборудования. В Кемеровской области уже реализуются проекты крупных известных мировых компаний: построены центры технической поддержки Komatsu (Япония, представитель – ООО «Комацу СНГ»), БелАЗ (Белоруссия, представитель – ООО «КузбассБелАвто»), продолжается создание сервисных центров компаний Joy (США, представитель – ООО «Джой Глобал», срок ввода в эксплуатацию – июль 2013 г.), Hitachi (Япония, Hitachi Ltd) и Liebherr (Германия, дата ввода в эксплуатацию – 2014 г.). Производственно-инвестиционное сотрудничество определяется как наиболее перспективное для региона направление взаимодействия с иностранными инвесторами. Однако ежегодный прирост прямых иностранных инвестиций в экономику региона остается крайне низким. За 2014 г. сумма инвестиций из-за рубежа составила всего 6.1 млн руб., что составляет 0.004 % от всех инвестиций в основной капитал Кемеровской области. Это свидетельствует о недостаточности усилий по повышению инвестиционной привлекательности региона. Столь низкая активность субъектов ПИИ объясняется не только развитием украинского кризиса и, связанным с ним вводом санкций. Немаловажную роль играет ситуация на мировых рынках угля, падение цен на уголь и рост объемов нереализованной продукции, как свидетельство неустойчивости развития монопрофильного региона.

#### **Использованные источники:**

1. Региональные проблемы устойчивого развития природоресурсных регионов и пути их решения. – Кемерово: институт угля для углехимии СО РАН, 2003. – 648 с.
2. Торговый потенциал Кузбасса: состояние, современные тенденции и перспективы развития. – Новосибирск, 2004. – 276 с.
3. Экономика России: проблемы и перспективы ее реформирования. Томск: Томский государственный университет, 2003. – 432 с.
4. Курс экономической теории. Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров, 1994.
5. Предпринимательство: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002г. – 523с.

6. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений/ Под ред. В.Д. Камаева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 640 с.
7. Экономика: учебник/ под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2006. – 831 с.
8. Кемеровская область. Администрация. Паспорт Кемеровской области: утвержден распоряжением Коллегии Администрации Кемеровской области от 29.12.2005 N 1472-р / СПС "КонсультантПлюс. Кемеровская область"; ЦБС им. Н.В. Гоголя, Центр правовой информации. – Новокузнецк, 2006. – 22 с.

*Крупенникова Л.Ш., к.соц.н.  
доцент*

*Институт социологии и регионоведения  
Южный федеральный университет  
Курбатов В.И., доктор философских наук  
профессор*

*Донской казачий государственный институт пищевых технологий  
и экономики (филиал)*

*ФГБОУ ВО «Московский государственный университет  
технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий  
университет)»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Krupennikova L. S., associate Professor of the Institute of sociology  
and regional studies of southern Federal University, candidate of  
sociological Sciences, Russia, Rostov-on-don,*

*Kurbatov V. I., doctor of philosophical Sciences, Professor of the don  
Cossack state Institute of food technology and Economics (branch) Federal  
STATE budgetary educational institution "Moscow state University of  
technologies and management named after K. G. Razumovskiy (First Cossack  
University)", Russia, Rostov-on-don,*

**СОЦИАЛЬНАЯ СОЛИДАРНОСТЬ:**

**ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ  
SOCIAL SOLIDARITY:**

**THE SUBJECT FIELD OF SOCIOLOGICAL RESEARCH**

*Аннотация:* В данной статье представлен феномен социальной солидарности как предметное поле социологического исследования. Современное российское общество актуализирует эту проблему и дает широкий спектр возможностей для выявления особенностей феноменов социальной солидарности.

*Ключевые слова:* социально-гуманитарные знания, проблематика конфликта, современное общество, солидаризм, «личность-гражданское общество-государство», «общества всеобщего благоденствия»

*Abstract:* this article presents the phenomenon of social solidarity as a field



*of sociological research. Modern Russian society actualizes the problem and gives a wide range of possibilities to identify the characteristics of social phenomena solidarности.*

**Keywords:** *socio-humanitarian knowledge, the problem of conflict, modern society, solidarism, "identity-civil society-state", "society welfare"*

В современном социально-гуманитарном знании многих исследователей в теоретическом и практическом отношении привлекает проблематика конфликта и исследование современного общества и перспектив его развития с точки зрения конфликта интересов, кризиса развития, борьбы социальных групп и противостояния интересов. При этом понятия, которые характеризуют стабильное и устойчивое развитие социальной системы, остаются без должного внимания и исследовательского интереса.

Солидаризм (от лат. «прочный», «надежный», «сплошной», «действующий заодно») – социально-философская и социально-политическая концепция, которая в противоположность идее о том, что главным фактором развития является классовая борьба антагонистических классов, провозглашает главной движущей силой общественного развития солидарность всех членов общества.

Из данных посылок выросла идея «гражданского общества» как сообщества свободных индивидов в солидаристском понимании отношения «личность-гражданское общество-государство» и принципы, объясняющие данное соотношение в виде в виде специфических социологических моделей. Так, «органическая модель» (О.Конт, Э.Дюркгейм), связанная с парадигмой социологического реализма, объясняла данное соотношение исходя из представления институционально-органического целого, в котором «клетки» организма должны гармонизованы с целым. Корпоративная модель (Л. фон Штейн, Л. Дюги), объединяя социологию и юриспруденцию, объясняет принципы гармонизации элементом солидарностью, выражающей из взаимозависимость [1].

В реалиях современного общества концепция солидаризма оказала влияние на технократическую концепцию и его теорию «праздного класса» Т.Веблена, концепцию «революции менеджеров» Дж. Бернхейма, а также на концепцию «общества всеобщего благоденствия» [2].

Рассмотрению солидаризма как принципа социологического анализа мы обязаны Э.Дюркгейму, который утверждал, что именно солидарность, в конечном счете, делает общество обществом [2]. И она же выступает необходимым ресурсом и условием социальных изменений. И хотя исследование солидарности, как отмечает Д. В. Ефременко, сегодня смещено на периферию социологических исследований, традиция, заложенная Э. Дюркгеймом продолжала развиваться [4]. Она проявилась в концепции интегрализма Питирима Сорокина в виде обоснования позитивного модуса сосуществования индивидов и их взаимодействии в разных социальных



группах [5].

Именно в солидарности видел Т. Парсонс устойчивую динамику воспроизводства социальной системы и важнейший фактор социальной стабильности [6]. Все вышесказанное говорит о том, что понятие социальной солидарности и принципы солидаризма имеют глубокие корни в анализе социальной действительности и вызывает удивление тот факт, что сегодня они мало используются в социологическом дискурсе.

Между тем, современный кризисный социум как никогда требует осмысления тех оснований и принципов, на базе которых можно не просто оптимально разрешить конфликты и разные формы противостояния, а предупредить их, найти консолидирующие начала развития человеческих сообществ, отыскать возможности социального партнерства и солидарного взаимодействия.

Развитие современного общества, в частности, современного российского общества, актуализирует эту проблему и дает широкий спектр возможностей для выявления особенностей феноменов социальной солидарности. Это обусловлено еще и тем обстоятельством, что неадекватно или некорректно понятая, осмысленная и представленная солидарность может служить основанием разногласий и катализатором конфликтов. Мы имеем в виду узко понятую, групповую или корпоративную солидарность, которой подменяется общественная солидарность. В этом случае социальная солидарность, форматированная как узкогрупповая партикулярная солидарность, усиливает социальные противоречия, порождает социальное противодействие, служит предпосылками конфликтов, проявляется в антагонизмах и порождает социальное недоверие. В этом случае она способствует кризисному состоянию общества. [1]

По законам обратной связи деформированная социальная солидарность, углубляя социальный кризис, воздействует и на саму себя. В кризисном социуме, в условиях конфликтов и противостояний, изменяются, трансформируются и даже деформируются социальные механизмы формирования всего спектра социальной солидарности: локальной солидарности, этнической солидарности, конфессиональной солидарности, гражданской солидарности. Все виды солидарности и социального партнерства начинают форматироваться по основаниям кризисного социума, т. е. не по основаниям социального сплочения, а по основаниям социального разобщения.

А если в социуме все-таки задействуются механизмы социального сплочения, то используется потенциал ксенофобии и сплочения ради противостояния кому-то. Ценностными основаниями такого социального сплочения выбираются не общепринятые цивилизационные ценности, а абскурантистско-религиозные, националистические или псевдопатриотические ценности.

Указанные выше соображения показывают насколько широко, теоретически важно и практически значимо предметное поле исследования

оснований социальной солидарности и принципов солидаризма в современном социально-гуманитарном знании.

**Использованные источники:**

1. Карельская Л.П., Головлева Е. Противоречивые тенденции развития современного волонтерства. Экономика и социум. 2014. № 4-3 (13). С. 358-361.
2. Карельская Л.П. Неоднозначность роли мужчин в супружеском насилии и социальная работа. Научные труды SWorld. 2014. Т. 14. № 3. С. 48-51.
3. Парсонс Т. О структуре социального действия. - М.: Академический Проект, 2000.
4. Сорокин П.А. Система социологии / Питирим Александрович Сорокин. — М.: Астрель, 2008.; Sorokin P.A. Social and cultural dynamics. – N.Y.: American book co., 1937. – Vol. 3.
5. Ефременко Д.В. Многоликая солидарность // Социальная солидарность как проблема классической и современной социологии. Материалы, подготовленные к публикации в «Социологическом ежегоднике. 2011». - М.: ИНИОН РАН, 2011.
6. Кочеткова Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна. Философия и общество. Выпуск № 3(51)/2008.

*Крупенникова Л.Ш., к.соц.н.  
доцент*

*Институт социологии и регионоведения  
Южный федеральный университет  
Акбери З., к.полит.н.*

*студент*

*Институт социологии и регионоведения  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Krupennikova L. S., associate Professor of the Institute of sociology  
and regional studies of southern Federal University, candidate of  
sociological Sciences, Russia, Rostov-on-don,  
Akbari Z., student of the Institute of sociology and regional studies of  
southern Federal University, Kandidat political science,  
Russia, Rostov-on-Don.*

**СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТРАХОВ  
МАССОВОГО СОЗНАНИЯ**

**SOCIOLOGICAL DIMENSION OF SOCIAL FEARS OF THE MASS  
CONSCIOUSNESS**

*Аннотация: В данной статье представлены социальные страхи  
массового сознания, их социологическое измерение. Освещаются термин  
«общество риска», возникла и активно развивается социология риска и  
«рискология», введенные классиками социологии. Страх в статье является  
предметом исследования в рамках изучения сферы социального безумия и*

уровня социальной тревожности

*Ключевые слова:* гражданское общество, страх, государственные структуры, массовое сознание, террористические акты, экологическая катастрофа, угроза преступности .

*Abstract:* this article presents social fears of mass consciousness, their sociological dimension. Highlights the term "risk society" has emerged and is actively developing the sociology of risk and "science" - entered the classics of sociology. The fear in the article is the subject of research in the study of social madness and level of social anxiety

*Keywords:* civil society, fear, the state structures, mass-consciousness, acts of terrorism, environmental disaster, the threat of crime .

Введение категории «страх» в социологию связано прежде всего с исследованием социальных изменений (С. Принс, Л. Карр, П. Сорокин) и с изучением реальных и потенциальных катастроф и их отражением в массовом сознании. Первые работы, предметом которых являлся страх, появились в 20-х гг. XX века, однако до настоящего времени данная проблема по-прежнему мало разработана [1].

Тем не менее, исследования страхов в российской социологической практике ведется уже более 20 лет, накоплен разнообразный эмпирический материал.

На сегодняшний день в социологии существует ряд подходов к исследованию страхов и тревог населения. Первый из них связан с исследованием катастрофического сознания различных групп населения (Л. Гудков, С.Я. Матвеева, В.Э. Шляпентох, В.Н. Шубкин, В.А. Ядов) [2].

Другой подход, предметом которого являются массовые страхи, связан с исследованием рисков. Начиная с работы немецкого социального философа У. Бека, в научный обиход вошел термин «общество риска», возникла и активно развивается социология риска и «рискология». Страх также является предметом исследования в рамках изучения сферы социального безумия и уровня социальной тревожности (У.И. Головаха, Н.В. Панина) [3].

Страх является предметом исследования также в рамках социологии безопасности. Предметом социологии безопасности являются, во-первых, отношения, возникающие между людьми, имеющими разные цели, идеалы, ценности, интересы; во-вторых, связи и факторы, влияющие на несоблюдение установленных правил, законов, регулирующих отношения между людьми, отношение по поводу собственности; в третьих, осмысление взаимосвязи субъектов и объектов безопасности [4].

Таким образом, можно констатировать, что методологические основы изучения страхов находятся в стадии разработки: расплывчатость категориального аппарата, не изученность механизма возникновения и развития страха. Тем не менее, опираясь на материалы теоретических и эмпирических исследований, можно констатировать, что категория «страх» соединяет ряд понятий, таких как тревогу, риск, опасность и угрозу как

социологических индикаторов катастрофического сознания, глубокое и всестороннее изучение которых продуктивно с социологической точки зрения.

Примером катастрофичности сознания является массовое сознание тоталитарной России, характеризующееся ожиданием перманентной катастрофы.

Главным мировоззренчески-идеологическим страхом было ожидание смертельной схватки с капитализмом. Здесь находилось смысловое “ядро” советской идеологии и “оборонного сознания” населения. Конкретизировался этот мировоззренческий страх в страхах перед войной. Страх этот приобретал разные формы: от планетарной атомной катастрофы, до почти постоянного страха перед голодом. Страх голода переплетался со страхом перед войной. В числе страхов в различные периоды можно выделить страх перед иностранцами, шпиономания [5].

Политическая элита в СССР использовала страх, заложенный в официальной идеологии. Она также эксплуатировала страх населения перед властью как таковой, добиваясь подчинения и послушания.

В период распада социалистической системы с 1989 по 1993 гг. массовые страхи быстро нарастали и опирались на реально происходящие в стране процессы: экономический кризис, аномию, слом идеологической базы. Ожидались немыслимые бедствия: массовый голод, безработица, масштабные аварии на производствах. Обострились страхи перед национальными конфликтами, распадом страны, гражданской войной [6].

Масштабные исследования социальных страхов начались уже в постсоветскую эпоху, в основном, исследователями ВЦИОМа.

До недавнего времени три главных страха россиян выглядели так: террористические акты, экологическая катастрофа и угроза преступности [7].

Как показывают результаты исследований, на протяжении постсоветского периода общественные страхи россиян все больше вытеснялись страхами частного, личного порядка. По сравнению с 1992 годом сократилось число тех опрошенных, для кого самое страшное — это голод (с 11% до 5%); война, массовая резня (с 24% до 18%); физическое насилие (с 6% до 2%). На первое место выходят такие страхи, как боязнь потерять близких (возросла с 21% до 28%); старости, болезни, беспомощности (сохраняется на уровне 10–11%); страх произвола властей (и сейчас, и 15 лет назад по 8%). Возросло число тех, кто «ничего не боится» (с 1% до 7%) [7].

Последним на данное время опросом на выявление страхов россиян, был опрос, проведенный ВЦИОМ в 2015 году. В ходе опроса выяснилось, что наибольшую обеспокоенность у россиян вызывают рост цен, обесценивание сбережений и международная напряженность, связанная с военными действиями. На третьем месте в рейтинге страхов - боязнь возникновения проблем со здоровьем, в том числе трудностей с получением медпомощи и необходимых лекарств [8].

Можно констатировать, что социальные страхи имеют разный тип генезиса: реальные страхи, имеющие под собой социально-экономические основания, и страхи, сформированные СМИ и связанные, как и во времена СССР, с политическими целями властных элит.

#### **Использованные источники:**

1. Андреева М.А. Осевая концепция культуры. диссертация на соискание ученой степени кандидата философских наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2001 2
2. ВЦИОМ: россияне пугают рост цен и международные конфликты//[Электронный ресурс]-<http://izvestia.ru/news/585471>//Ежедневная газета «Известия»
3. Головаха Е.И., Панина Н.В. Социальное безумие. История, теория и современная практика. - Киев, 1994
4. Гудков Л. Д. Страх как рамка понимания происходящего // Мониторинг общественного мнения. 1999, №6.
5. Дидык М.А., Ерыгин А.Н., Мурадьян О.А. Россия и модернизация в концепции «Онаучивания общества». Научный редактор М.А. Маслин. Ростов-на-Дону, 2012. 2
6. Дидык М.А. Феномен права и ось истории в философии культуры Гегеля. Философия права. 2007. № 4. С. 134-138. 1
7. Исследование ВЦИОМ: Главные опасения и страхи россиян в 2007 году//[Электронный ресурс]-<http://gtmarket.ru/news/state/2007/05/05/892/>// Центр гуманитарных технологий
8. Катастрофическое сознание в современном мире в конце XX века (по материалам международных исследований) / Под ред. В.Э.Шляпентоха, Шубкина В.Н., Ядова В.Н. - М., 1999
9. Кузнецов В.Н. Социология безопасности. - М., 2002

*Ксенофонтов С.О.  
магистрант 1 курса  
Рудалева И.А., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент  
кафедры экономической теории*

*Институт управления, экономики и финансов  
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
Россия, г. Казань*

#### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

*В статье рассматриваются основы современных краудфандинговых технологий. Изучается актуальность и возможность использования данного инструмента в условиях отечественной экономики. Определяются проблемы краудфандинга и предлагаются пути их решения.*

**Ключевые слова:** инвестиции, краудсорсинг, фандрайзинг, краудфандинг, микроинвестирование, микрофинансирование, народное



финансирование.

## THE THEORY OF CROWDFUNDING TECHNOLOGIES

*This article shows the main aspects of modern crowdfunding technologies. It studies the opportunity of usage modern fundraising instrument in Russia. The main goal of this article is to determine problems of crowdfunding and to suggest solutions.*

**Key words:** investment, crowdsourcing, fundraising, crowdfunding, micro-financing.

Современный процесс глобализации продолжает стирать границы между национальными рынками, предоставляя экономическим агентам возможность действовать за пределами рынков России. Данная тенденция имеет отрицательный эффект, выражающийся в бегстве капитала из страны, который по итогам первого полугодия 2015 года составил 54,1 млрд. долларов США [1]. Такие процессы в итоге ведут к снижению уровня доверия институциональных инвесторов к национальным рынкам России. В условиях данной экономической ситуации необходимы дополнительные источники финансирования реальных секторов экономики. Перед Центральным Банком РФ стоит задача интегрировать финансовые рынки в экономическую деятельность субъектов и упростить процесс их взаимодействия с помощью банковской системы в качестве основного посредника.

На практике существуют привлекательные для клиента способы размещения капитала в банковской системе, среди которых можно выделить открытие и ведение расчетных (лицевых) счетов, срочные депозитные операции, паевые инвестиционные фонды, приобретение ценных бумаг на финансовых рынках. Однако, быстрое развитие телекоммуникационных возможностей и информационных технологий позволяет создать новый инструмент для привлечения капитала - краудфандинг.

Краудфандинг — это коллективное сотрудничество людей, обладающие небольшим количеством свободных денежных средств, которые добровольно объединяют денежные и прочие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

По типу финансового результата выделяют 3 типа краудфандинга:

1. Отсутствие финансового вознаграждения. К данному типу краудфандинга относятся благотворительные, социальные и политические проекты.

2. Нефинансовое вознаграждение. В данном случае речь идет о финансировании производства продукта или, другими словами, предзаказе. При нефинансовом вознаграждении, финансовым результатом является объект инвестирования.

3. Финансовое вознаграждение. В практике краудфандинга данный тип финансового результата

преобразовался в отдельную категорию – краудинвестинг. Краудинвестинг включает в себя модели «народного» кредитования, акционерного краудфандинга и модель роялти.

За последние 3 года краудфандинг совершил прыжок от небольших сборов для реализации венчурного проекта до многомиллиардного рынка с обширным инвестиционным потенциалом. Объем рынка краудфандинга по прогнозам аналитиков в 2015 году составит 34,4 миллиарда долларов, а к 20-му году — более 100 миллиардов [2]. Причина роста популярности краудфандинга заключается в простой схеме работы, при которой владелец небольшой суммы свободно имеющихся денежных средств самостоятельно выбирает проект для финансирования.

Кратко схему работы краудфандинга можно изобразить следующим образом: общество - крупные финансовые структуры, банки - инвестиционный проект - государство.

Исходя из данной схемы мы можем выделить основные принципы краудфандинга:

1. Первоначальный источник капитала - экономически активные граждане, которые потенциально заинтересованы в реализации инвестиционных проектов. Они самостоятельны в решениях по поводу выбора инвестиционного продукта, способны проводить мониторинг реализации проекта и оценку экономических показателей. Это новый тип инвестора, который не имеет большого количества капитала для самостоятельного финансирования проекта, однако, взаимодействуя с другими владельцами небольших финансовых активов, они консолидируются в нового институционального инвестора.

Согласно данным социальных опросов, проведенных НИУ ВШЭ в 2015 году, среднестатистическим микроинвестором являются молодые, экономически и интернет активные граждане в возрасте от 25 до 34 лет, имеющие высшее образование. Это говорит о том, что люди осознанно и серьезно подходят к инвестированию свободных средств.

2. Коммерческие банки могут занять место в цепочке краудфандинга в роли инициатора, который предлагает подробно описанный инвестиционный проект. В дальнейшем он выступает как агент, осуществляющий расчетные операции по выбранному проекту и предоставляет данных по его доходным и расходным частям. В свою очередь, банки избавляются от необходимости изъятия денег из оборотного капитала для реализации инвестиционного проекта и перекладывают риски не получения прибыли на первоначальных держателей капитала.

3. Государство так же присутствует в данной цепочке по причине получения им налоговых выплат в случае наличия налоговой базы. Помимо функции налогового агента, государство заинтересовано в привлечении большего количества капитала в национальную экономику, что приводит к расширенным процессам воспроизводства и улучшению макроэкономических показателей.

В классическом понимании, краудфандинг предполагает снижение посредников в процессе привлечения финансовых активов. Таким образом, процесс краудфандинга можно описать последовательными этапами:

1. Этап создания объекта краудфандинга. На данном этапе человек или группа лиц придумывают интересную идею, которая потенциально может заинтересовать микроинвестора. После разработки концепции проекта, необходимо подсчитать необходимый объем финансирования для реализации идеи или проекта.

2. Вторым этапом краудфандинга является размещение подробной информации о проекте, лицах его осуществляющих и необходимом финансировании на специализированных интернет-площадках. На данном этапе крайне важно определить вознаграждение для спонсоров, которое зависит от объема его инвестиций в проект. Это может быть в виде обычной благодарности, предоставление конечного продукта инвестору, указание его в качестве соавтора проекта или даже принятие его в качестве соучредителя с последующей выплатой дивидендов ему.

3. Последним этапом является поиск спонсора или инвестора с помощью распространения информации через социальные сети или средства массовой информации.

Однако, не смотря на очевидную привлекательность краудфандинга для всех субъектов процесса, существуют социальные ограничения, которые не позволяют российскому рынку достигнуть объемов роста как в западных странах. Основная причина – уровень доверия к субъектам и рынку в целом. Весь процесс краудфандинга основан на доверии микроинвестора к людям, реализующими представленный проект. В данном случае, инвестор сталкивается с рисками, связанными с компетентностью управляющего проектом лица, ответственности и прозрачности расходования средств, качества конечного проекта. Статистика американских краудфандинговых площадок показывает, что 19,7% всех проектов терпят неудачу. Причиной тому становится экономически не обоснованные расходы на производство, некомпетентные органы управления предприятием и плохое качество конечного продукта. Большинство современных предпринимателей способно идеально представить свою идею, заинтересовать инвестора, но им недостаточно опыта, чтобы вывести проект на прибыльность даже после проведения процедуры по общественному финансированию. Именно эти причины не позволяют большому числу российских инвесторов заняться краудфандингом в серьез.

Необходимо поднимать уровень доверия к краудфандинговым проектам. Для решения данного вопроса необходимо привлечение институциональных и крупных частных инвесторов на краудфандинговые площадки. Это позволит убедить микроинвесторов в заинтересованности и важности рынка краудфандинга для национальной экономики, что приведет к приходу экономически активных граждан и многократному приросту капитала на данном рынке.

Схема взаимодействия субъектов краудфандинга показывает, что процесс финансирования способен протекать без участия банка как посредника. В таком случае коммерческим банкам России следует определить сторону, которую они хотят занять в цепочке краудфандинга: будут ли они выступать в роли привлекающей средства стороны или же посредника процесса финансирования. Учитывая рост популярности краудфандинга и постоянно увеличивающиеся объемы финансирования, банки однозначно займут свое место. Вопрос лишь в том, смогут ли российские банки адаптироваться под современного инвестора для применения новых технологий привлечения и размещения финансовых активов.

#### **Использованные источники:**

1. Тезисы к выступлению Министра финансов Российской Федерации А.Г. Силуанова на Расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации 14 апреля 2015 г.
2. Crowdsourcing, LLC. 2015CF – RE Crowdfunding for Real Estate Report.
3. Журнал «Деньги и Кредит», номер выпуска 4/2014. Материалы Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург 17-18.02.2014 «Маркетинг и эффективность банковского бизнеса».
4. Джейсон Р. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств / Джейсон Рич, - М.: И-Трейд, 2015.
5. The Jumpstart Our Business Startup Act (The JOBS Act), The US law, 2013. Title 3 – crowdfunding.
6. Franciscus Alexander ter Kuile. The state of crowdfunding / Franciscus Alexander ter Kuile, - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012.
7. Воробьева О.И., Миньков С.Л. Краудфандинг: интернет-сервис народного финансирования / Воробьева О.И., Миньков С.Л., -М.: Современные наукоемкие технологии, 2014.
8. Официальный сайт Федеральной резервной системы США, 2015. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.federalreserve.gov/>
9. Официальный сайт краудфандинговой площадки «Kickstarter», 2015. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kickstarter.com/>

*Кузнецова Е.Ю.  
аспирант 2 курса  
Липецкий государственный технический университет  
факультет «Экономический»  
Россия, г. Липецк*

#### **МИП НА БАЗЕ ВУЗОВ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ**

Аннотация: статья посвящена проблемам функционирования малых инновационных предприятий созданных на базе высших учебных заведений. С помощью университетов обеспечивается связь между наукой, образованием и инновационными предприятиями. Университеты многих стран мира представляют собой научно-технологические центры с «большой

буквы», которые являются автономными, как в плане бюджета, так и в плане перспектив собственного развития.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, бизнес-инкубаторы, коммерциализация.

The article is devoted to the functioning of the small innovative enterprises established on the basis of higher educational institutions. With the university provides the link between science, education and innovation enterprises. Universities around the world are the scientific and technological centers with a "large letters", which are autonomous, both in terms of budget and in terms of the prospects of its development.

Keywords: small innovative enterprises, business incubators, commercialization.

В настоящее время в мире большую поддержку имеет модель научной организации, центральное место, в которой принадлежит высшим учебным заведениям.

В 2009 году Правительство Российской Федерации приняло закон (217 ФЗ), в соответствии с которым при ВУЗах, НИИ и Академиях наук разрешено создание малых инновационных предприятий (МИП). Малые инновационные предприятия (МИП) являются хозяйственными субъектами в рыночной экономике, для которых характерны: самостоятельность, адаптивность, способность выполнять структурную перестройку производства, расширять международное научно-техническое сотрудничество и повышать эффективность показателей социально-экономического развития. В средствах массовой информации достаточно широко обсуждался данный законопроект, который впоследствии получил широкую огласку научной общественности.

В данной статье мы попытаемся ответить на вопрос: зачем МИПы нужны ВУЗу?

Для ответа на поставленный вопрос необходимо, прежде всего, понять цель и актуальность принятия закона, который тесно связан с инновационными процессами, происходящими в России в последние годы. По данным статистики за 20 лет рыночных преобразований в России только 10% всех научных разработок являются коммерческими. По оценке многих экспертов отставание России от развитых стран в этой сфере составляет 45-50 лет. В данной ситуации государство пытается проводить реформы и предлагает различные варианты для решения задач в инновационной сфере деятельности, прежде всего с помощью научного потенциала высших учебных заведений. На первый план встаёт задача объединения усилий науки и промышленности. Всё это стало целью создания МИП при ВУЗах, задача которых состоит в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат высшим учебным учреждениям. Важной функцией данного закона является установление связи между ВУЗом и бизнесом.



Принятие данного закона снимает многие законодательные ограничения, затрудняющие коммерциализацию инновационных разработок, которые создаются в вузах и НИИ, а также внедрение их в реальный сектор экономики. Появление МИП является огромным шагом в выходе инновационных разработок ВУЗов на рынок. Тем не менее, МИП, созданные при участии вузов и НИИ, в настоящий момент часто сталкиваются со многими трудностями в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности: законодательство, неадаптированное для инновационных предприятий, финансовые сложности, высокий уровень предпринимательского риска, отсутствие широкого круга потребителей и др.

Также данный закон помогает в решении проблемы связанной с получением высокой заработной платы особо инициативными и активными преподавателями и сотрудникам ВУЗа. Им предоставляется возможность получать дополнительные доходы от создания и реализации интеллектуальной собственности за счёт предоставляемых услуг. Данные цели преследовало руководство страны и Рособразование, которые являлись учредителями государственных ВУЗов на тот момент.

По мнению руководителя Аналитического консалтингового центра кафедры экономики инноваций Экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова Колесникова Андрея Николаевича «...министерство особого давления на процесс создания МИПов ВУЗаами не оказывало, а делало это Федеральное агентство по образованию. Начался прессинг с сентября 2009 года и продолжался фактически до ликвидации агентства в марте 2010-го. Действительно, руководству Рособразования была нужна красивая цифра, и многие из компаний, зарегистрированных в то время, были созданы для галочки. Пожелание учредителя – это приказ».

Это означает, что ректоры ВУЗов обязаны были создать МИП при своих учреждениях. Данное требование было под контролем региональных департаментов по науке и департамента экономического развития.

Создание МИП на территории ВУЗа способствует развитию, как самого учебного заведения, так и всей системы высшего профессионального образования. Данный факт основан на усилении материально-технической базы, развитии научных проектов внутри вуза, усилении учебного процесса путем дополнительных практических занятий для студентов, выделении средств для стажировки студентов в других регионах или государствах.

Но для создания МИП должны существовать необходимые условия. Во-первых, данные условия должны быть обусловлены государственной политикой в сфере образования, наличием законодательной и экономической базы в стране и регионе.

Согласно Федеральному закону № 217-ФЗ МИП при ВУЗах имеют право создавать бюджетные научные учреждения и государственные высшие учебные заведения в форме хозяйственных обществ: обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ. Порядок создания и регистрации такой же, как и для обычных хозяйственных обществ.

Существует ряд проблем, с которым сталкивается малое инновационное предприятие при своём создании: отсутствие коммерчески привлекательной интеллектуальной собственности; проблемы несовершенной законодательной базы; слабая инновационная инфраструктура ВУЗа; финансирование инновационной деятельности; отсутствие опыта маркетинга инноваций и практики работы на открытом рынке; финансовый риск разработок НИОКР, т.к. научно-технические разработки являются сложным длительным и дорогостоящим процессом.

Для преодоления всех трудностей малые инновационные предприятия нуждаются в определённой поддержке со стороны государства. Поддержка может быть представлена в следующей форме: создание площадок предпринимательских коммуникаций - бизнес-инкубаторов - организации, которые занимаются поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации..

Создание инвестиционных институтов, готовых вкладывать инвестиции в инновационные предприятия на самых ранних этапах их развития; необходимо внести поправки в законодательство, чтобы облегчить деятельность МИП.

Деятельность МИП осуществляется в сложных рыночных условиях. Поэтому любой учредитель должен обеспечить финансовую поддержку и создать комфортные условия для развития предприятия.

Но, не смотря на все сложности, с которыми сталкиваются многие МИП на начальном этапе своего развития, они необходимы ВУЗу. Для чего же МИПы нужны ВУЗу?

Во-первых, это возможность привлечь дополнительное финансирование с помощью государственной поддержки;

Во-вторых, возможность совместного использования оборудования, которое приобретено предприятием, в научных и образовательных целях;

В-третьих, привлечение студентов для трудоустройства и прохождения производственных практик, способствующее повышению их конкурентоспособности;

В-четвёртых, предоставление возможности коммерциализации интеллектуальной собственности, которая была создана в ВУЗе;

В-пятых, возможность реализации перспективных научных разработок ВУЗа через МИП с использованием кредитования, и т.д.

Преимуществами создания МИП при вузах являются: возможность отсрочки платежей за аренду и коммунальные услуги; возможность пользоваться опытно-экспериментальной базой, наработанными связями с партнерами и заказчиками, научным потенциалом, брендом вуза; получать через материнскую организацию часть госзаказа; возможность повышать скорости проведения научных разработок, быстрая коммерциализация результатов исследования.

Если брать во внимание, что всё-таки основной проблемой,

препятствующей развитию МИП, является коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности, при отсутствии интересов предпринимательского сектора. Так же низкий уровень государственной поддержки и слабый уровень заинтересованности учредителей МИП. Принимая во внимание вышесказанное можно сформулировать основные перспективные задачи в направлении малых инновационных предприятий:

1. необходимо создавать МИП, которые будут работать в приоритетных направлениях науки и техники;
2. МИП должны обязательно принимать участие в различных конкурсах поддержки малого предпринимательства на региональном и Федеральном уровне;
3. необходимо повышать активность преподавательского состава в работе МИП;
4. необходимо развитие имеющегося потенциала и доведение уже созданных предприятий до стадии стабильных продаж;
5. усиление связи промышленности и вузовской науки;
6. создавать «точки роста» инновационной системы с помощью механизмов внутривузовских грантов, «краудсорсинг» технологий, финансирования и т.д.

Малые предприятия в инновационной сфере имеют огромные преимущества и способны активно участвовать в развитии инновационной экономики страны, поэтому поддержка МИП является приоритетным направлением государственной политики. Эта политика носит стратегический характер и нацелена на осуществление технологического прорыва по перспективным направлениям научно-технической деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. ФЗ. РФ №217 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 // СПС «Консультант Плюс», 2013
2. Бахтурин Г.И. О реализации Постановления № 219 о развитии инновационной инфраструктуры в ВУЗах. Доклад на совещании по вопросу программ развития инновационной инфраструктуры 08.06.2012
3. Дежина И.Г., Киселёва В.В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М.: Институт экономики переходного периода, 2007
4. Кузьмина Н. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г – велики ли шансы на успех?

Кузнецова О.А., к.э.н.  
доцент

кафедра «Математических методов в экономике»  
Самарский государственный аэрокосмический университет имени  
академика С.П. Королёва (национальный исследовательский  
университет)

Гончаренко Д.В.  
студент 4 курса

факультет «Экономики и управления»  
Чалык Е.А.

студент 4 курса

факультет «Экономики и управления»  
Картамышева К.В.

студент 4 курса

факультет «Экономики и управления»  
Россия, г. Самара

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В САМАРЕ ПУТЕМ МНОГОФАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ**

*Работа посвящена актуальной проблеме массовой оценки стоимости недвижимости в зависимости от различных параметров. Предложено решение в виде составления регрессионной модели. Переменные в модель выбраны в результате применения апостериорного подхода и последующей регрессионной оценки с использованием критериев Фишера, Стьюдента и коэффициента детерминации. Полученная модель свидетельствует о наличии совокупного множественного влияния различных факторов.*

*КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: регрессия, переменная модели, параметр функции, коэффициент детерминации, критерий Фишера.*

### **ANNOTATION:**

*The paper considers the actual problem of mass valuation of real estate according to different parameters. It proposed solution in the form of drawing up a regression model. The variables in the model are selected as a result of a posteriori approach followed by the regression estimates using Fisher's exact test, Student's t and the coefficient of determination. The obtained model indicates the presence of multiple cumulative effect of various factors.*

### **KEYWORDS:**

*Regression, variables, function parameter, the coefficient of determination, Fisher criterion.*

К массовой оценке рынка недвижимости в последнее время проявляется большой интерес со стороны экспертов рынка. Целью данного исследования является формирование модели, позволяющей определить цену жилой недвижимости. Результаты работы будут актуальны для фирм – продавцов, поскольку полученные модели позволят установить реальную цену на предлагаемые квартиры.

Существуют стандартные методы оценки недвижимого имущества, к которым относятся: затратный метод, оценка стоимости по доходности, метод сопоставления продаж. Затратный метод предполагает определение стоимости недвижимости как затраты на воссоздание объекта в текущем состоянии или на восстановление его свойств. Метод доходности позволяет сформировать цену на недвижимое имущество с помощью оценки будущих выгод, которые можно получить от эксплуатации объекта недвижимости. Метод сопоставления продаж является наиболее популярным методом, получивший название также рыночного, поскольку наиболее часто применяется при оценке стоимости имущества. Стоимость объекта оценки определяется путем сравнения цен на подобные объекты, по которым была осуществлена реализация.

Метод, положенный в основу данного исследования представляет собой формирование аддитивной регрессионной модели линейного вида. Факторами, влияющими на формирование цены являются: район, общая площадь, жилая площадь, площадь кухни, количество комнат, этаж, санузел (раздельный или совмещенный). В качестве источника информации был выбран сайт объявлений «Из рук в руки», интерфейс которого позволяет свободно изменять интересующие нас параметры выбора квартиры. Предметом исследования стали 1, 2 и 3-х комнатные квартиры, предлагаемые как на первичном, так и на вторичном рынке жилья, расположенные в Железнодорожном, Кировском, Красноглинском, Куйбышевском, Ленинском, Октябрьском, Промышленном и Советском районах города Самары.

Исследование проводилось на основе априорного метода путем использования наиболее популярной модели линейного типа. Для удобства исследования коррелируемые параметры были обозначены как  $x_i$ ,  $i=1,8$  с соответствующими индексами: общая площадь –  $x_1$ , жилая площадь –  $x_2$ , этаж –  $x_3$ , количество комнат –  $x_4$ , площадь кухни –  $x_5$ , совмещенный или раздельный санузел –  $x_6$ , вторичный или первичный тип жилья –  $x_7$ , район –  $x_8$ .

Полученные с помощью метода наименьших квадратов табличного процессора Excel регрессионные модели были проанализированы на адекватность путем нахождения их коэффициентов детерминации, критерий Фишера F и t-критерия.

Результаты исследования таковы, что наибольшим коэффициентом детерминации – 0,69, значительным отклонением фактического значения критерия Фишера 81,61 от табличного значения – 2,21 и критерием Стьюдента для переменных – 11,86; -2,9107; 0,1; -5,02; -0,37; 2,15; 7,1, что в свою очередь свидетельствует об адекватности составленной модели и целесообразности ее использования для формирования искомой переменной – стоимости квартиры, обладает регрессионная модель вида:

$$y = -1861218 + 96535,56x_1 - 32088,1x_2 + 1454,796x_3 - 745087x_4 - 8939,85x_5 + 348213,6x_6 + 1086935x_7$$

которая включает в себя такие параметры, как площадь, жилая площадь,



этаж, количество комнат, площадь кухни, –санузел,– первичный/вторичный вид жилья.

Следующим шагом исследования стало определение цены на жилое недвижимое имущество (квартиры) с помощью полученной модели и сравнение расчетных данных с фактической рыночной ценой аналогичного объекта недвижимости. Расчеты представлены в таблице 1:

Коррелируемые параметры	Регрессионная модель	Фактическая стоимость, руб.	Рассчитанная стоимость, руб.	Абсолютное отклонение, руб.
Цена-площадь-жил.площадь-этаж-кол-во комнат-площадь кухни-санузел-перв/втор	$y = -1861218 + 96535,56 x_1 - 32088,1x_2 + 1454,796x_3 - 745087 x_4 - 8939,85x_5 + 348213,6x_6 + 1086935 x_7$	2600000	3361404,29	-761404,29

Как видно из таблицы, отрицательное абсолютное отклонение фактической стоимости квартиры от расчетной говорит о том, что сформированная регрессионная модель позволяет установить цену на квартиру выше фактической рыночной цена и, как следствие, получение большей выгоды от ее продажи для продавца.

#### Использованные источники:

1. Котенко А.П. Геометрия систем линейных регрессионных уравнений Самара: Изд-во СНЦ РАН, 2013
2. Елисеева И.И. Эконометрика. Учебник [Текст]/ Елисеева И.И., Курышева С.В., Костеева Т.В. Издательство: Москва: Финансы и статистика, 2007. – С. 109-221.

*Куксова Е.В.  
студент*

*Гурнович Т.Г., доктор экономических наук  
научный руководитель, профессор*

*Ставропольский государственный аграрный университет  
Россия, г. Ставрополь*

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные тенденции развития международной предпринимательской деятельности. Выявлены проблемы функционирования международных предпринимателей.

**Ключевые слова:** международное предпринимательство, тенденции, глобализация, интернационализация, технологическое развитие,

информационные технологии, конъюнктура, международные институты, диверсификация.

В течение последних десятилетий возникло множество тенденций, определяющих особенности в развитии международного предпринимательства. Главными тенденциями развития международного предпринимательства, является увеличение количества бизнес процессов вследствие глобализации и интернационализации.

На сегодняшний день, приоритетной тенденцией, влияющей на развитие международного предпринимательства, служит увеличение количества предпринимательских структур, интернационализация бизнес отношений, а также обеспечение сотрудничества на продолжительное время. Высокие темпы технологического развития служат предпосылками этому. Такие достижения в области науки, как спутниковая связь, обеспечивает возможность контроля над всеми международными операциями, и ускоряют взаимодействие партнеров.

Вторая тенденция - это изменчивость конъюнктуры интернациональных рынков и усиление международной конкуренции. Изменение геополитической обстановки и соотношения сил, является следствием стремительно меняющихся условий на международном пространстве. Вследствие меняющихся дипломатических отношений между странами, меняются и условия для международных предпринимателей. Так, изменения конъюнктуры на рынках товарных ресурсов и валютных рынках, связано со значительными политическими событиями. В настоящее время, рынки без промедления реагируют на серьезные политические события, так как для предпринимателей основные риски зависят от политики.

В качестве третьей тенденции выступает развитие международных институтов, оказывающих поддержку предпринимательству во всем мире. Посредством глобализации, образовались международные организации, главной целью которых является поддержка торгово-производственных отношений. Поэтому, в интересах либерализации была создана Всемирная торговая организация, которая отвечает за внедрение и развитие торговых соглашений и следит за их соблюдением. Тем не менее, в связи со сложившейся ситуацией роль ВТО в справедливом регулировании является крайне сомнительной, поскольку игнорируется мнение небольших стран и вопросы безопасности, здравоохранения не являются приоритетными. Также, создаются региональные экономические объединения, целью которых является снижение торговых и административных барьеров, затрудняющих развитие.

Суть четвертой тенденции состоит в применении информационных технологий в предпринимательской деятельности. Развитие информационных технологий дает возможность минимизировать транзакционные издержки, автоматизировать предпринимательские процессы и осуществлять операции в короткие сроки. В результате внедрения информационных технологий, многие организации перешли на

виртуализацию бизнеса, то есть отказались от традиционных офисов и рабочих мест в пользу виртуальной площадки. Это позволило предпринимателю уменьшить платежи за аренду и обслуживание зданий. Благодаря виртуализации появились интернет - магазины. В настоящее время практически все предприятия, осуществляющие свою деятельность в сфере продажи товаров и услуг, имеют интернет - магазины. Предприниматели, которые начали работать через интернет, приобретают массу преимуществ, таких, как возможность осуществлять контроль над бизнесом с любой точки мира с меньшими временными затратами.

Пятой тенденцией можно считать, глобальное распространение диверсификации предпринимательской деятельности. Для современных предпринимателей, стратегия диверсификации приобрела характер чрезвычайно успешной стратегии расширения бизнеса и страхования рисков. В современных условиях организация может выполнять и связанную и несвязанную диверсификацию. При несвязанной диверсификации, создается новая сфера, которая совершенно не связана с основной деятельностью. Связанный тип диверсификации характеризуется созданием новой сферы деятельности, соответствующей основной.

На современном этапе развития предпринимательства вести узконаправленную деятельность весьма рискованно. Поскольку, если одна сфера становится убыточной, то есть возможность добиться наибольшего эффекта в другой.

За последние двадцать лет современное предпринимательство претерпело существенные изменения. Современные организации должны осуществлять интернационализацию своей деятельности, поскольку ограничены ресурсы внутреннего рынка.

Анализ вышеуказанных тенденций позволяет сделать вывод о возрастающем процессе глобализации и интернационализации в современном мире. Основным способом совершенствования предпринимательства в России, является соответствие всем тенденциям, особенно в области информационных технологий.

#### **Использованные источники:**

1. Аксенов, А.П. Экономика предприятия: Учебник / А.П. Аксенов, И.Э. Берзинь, Н.Ю. Иванова; Под ред. С.Г. Фалько. - М.: КноРус, 2013.
2. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник / Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2010.

*Куксова Е.В.*

*студент*

*Гурнович Т.Г., доктор экономических наук*

*научный руководитель, профессор*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ И РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

**Аннотация:** данная статья посвящена сравнению финансовых и реальных инвестиций. Рассмотрены различные способы инвестирования, а также выявлены их достоинства и недостатки.

**Ключевые слова:** инвестирование, ценные бумаги, финансовые инвестиции, ресурсы, валюта, индивидуальные и реальных коллективные инвестиции, капитал, тезаврационные реальных инвестиции.

Средства, предназначенные для инвестирования в производство и в объекты непродуцвенной сферу, в своей подавляющей массе выступают первоначально в форме денежных средств. Превращение последних в инвестиции может происходить разными реальных путями. Наиболее реальных простой путь имеет место финансовых в тех случаях, инвестиций когда финансовых сам хозяйствующий субъект, инвестиций обладая определенными реальных собственными реальных средствами, инвестиций использует их для расширения и реальных совершенствования производства финансовых или реальных создания непродуцвенных объектов. Подобным образом превращаются в инвестиции реальных сбережения физического финансовых лица, инвестиций которое реальных организует предприятие реальных за финансовых счет своих личных сбережений.

К финансовым инвестициям относятся вложения: в акции, инвестиций облигации, инвестиций другие реальных ценные реальных бумаги, инвестиций выпущенные реальных как частными реальных предприятиями, инвестиций так и реальных государством, инвестиций местными реальных органами реальных власти; в иностранные реальных валюты; в банковские реальных депозиты; в объекты тезаврации реальных (накопление реальных сокровищ).

Финансовые реальных инвестиции реальных лишь частично финансовых направляются на финансовых увеличение реальных реального финансовых капитала, инвестиций большая их часть - непродуцвительное реальных вложение реальных капитала. Поэтому, инвестиций в классической модели реальных рыночного финансовых хозяйства финансовых преобладающими реальных в структуре реальных финансовых инвестиций являются частные реальных инвестиции. Государственные реальных инвестиции реальных представляют собой важный инструмент дефицитного финансовых финансирования (использование реальных государственных займов для покрытия бюджетного финансовых дефицита) и реальных частного финансовых (порядка финансовых 70%) финансирования

государственных федеральных программ.

Инвестирование реальных в ценные реальных бумаги реальных открывает перед инвесторами реальных наибольшие реальных возможности реальных и реальных отличается максимальным разнообразием (акции, инвестиций облигации реальных и реальных другие реальных ценные реальных бумаги). Это финансовых касается как видов сделок, инвестиций так и реальных видов самих ценных бумаг. Во финансовых всем мире реальных этот вид инвестиций считается наиболее реальных доступным.

Инвестирование реальных в ценные реальных бумаги реальных может быть индивидуальным и реальных коллективным. При реальных индивидуальном инвестировании реальных происходит приобретение реальных государственных или реальных корпоративных ценных бумаг в период их первичного финансовых размещения или реальных на финансовых вторичном рынке, инвестиций на финансовых бирже реальных или реальных внебиржевом рынке. Коллективное реальных инвестирование реальных характеризуется приобретением паев или реальных акций инвестиционных компаний или реальных фондов.

Инвестиции реальных в иностранные реальных валюты - один из наиболее реальных простых видов инвестирования. Он весьма финансовых популярен среди реальных инвесторов, инвестиций особенно финансовых в условиях стабильной экономики реальных и реальных невысоких темпов инфляции. Существуют следующие реальных основные реальных способы вложения средств в иностранную валюту: приобретение реальных наличной валюты на финансовых валютной бирже реальных (сделки реальных спот); заключение реальных фьючерсного финансовых контракта финансовых на финансовых одной из валютных бирж; открытые реальных банковские реальных счета финансовых в иностранной валюте; покупка финансовых наличной иностранной валюты в банках и реальных обменных пунктах.

Безусловными реальных достоинствами реальных инвестиций в банковские реальных депозиты являются простота финансовых и реальных доступность этой формы инвестирования, инвестиций особенно финансовых для индивидуальных инвесторов. Поэтому долгое реальных время в нашей стране реальных этот вид инвестиций представлял практически реальных единственно финансовых возможную форму инвестирования.

Тезаврационными реальных инвестициями реальных называются инвестиции, инвестиций осуществляемые реальных с целью накопления сокровищ. Они реальных включают вложения: в золото, инвестиций серебро, инвестиций другие реальных драгоценные реальных металлы, инвестиций драгоценные реальных камни реальных и реальных изделия из них; в предметы коллекционного финансовых спроса.

Общей специфической чертой тезаврационных инвестиций является отсутствие реальных текущего финансовых дохода финансовых по финансовых ним. Прибыль от таких инвестиций может быть получена финансовых инвестором только финансовых за финансовых счет роста



финансовых стоимости реальных самих объектов инвестирования, инвестиций т.е. за финансовых счет разницы между ценой покупки реальных и реальных продажи.

Наиболее реальных частым видом тезаврационных инвестиций считаются вложения в золото, инвестиций которое реальных признается международным средством обмена. Оно финансовых обладает собственной стоимостью, инвестиций является товаром, инвестиций стоимость которого финансовых возрастает во финансовых время кризисов. В периоды политической и реальных экономической нестабильности, инвестиций когда финансовых практически реальных все реальных сферы инвестиций стагнируют или реальных переживают резкий упадок, инвестиций золото финансовых неизменно финансовых пользуется спросом у инвесторов.

В зависимости реальных от того, инвестиций каким образом осуществляется передача финансовых денежных средств от поставщиков к потребителям, инвестиций на финансовых финансовом рынке реальных можно финансовых выделить два финансовых основных канала. Один канал - это финансовых рынок банковских кредитов. Банки реальных аккумулируют временно финансовых свободные реальных денежные реальных средства финансовых юридических и реальных физических лиц, инвестиций выплачивая за финансовых привлеченные реальных средства финансовых определенный процент, инвестиций а финансовых затем предоставляют под более реальных высокий процент кредиты заемщикам (тем, инвестиций кто финансовых осуществляет реальные реальных инвестиции). Таким образом, инвестиций процесс движения денег от их собственника финансовых к заемщику опосредуется банком.

Во финансовых многих случаях такой способ передачи реальных денежных средств отвечает интересам собственника финансовых денег, инвестиций так как, инвестиций хотя последний и реальных получает от банка финансовых более реальных низкий процент, инвестиций но финансовых тем самым он перекладывает риск невозврата финансовых денег заемщиком на финансовых банк. Помимо финансовых надежности реальных банковские реальных вклады являются высоколиквидными, инвестиций так как вкладчик может легко финансовых забрать свои реальных средства. Кроме реальных того, инвестиций вложения денежных средств в банки реальных являются доступными реальных даже реальных для самых мелких вкладчиков (собственников сбережений).

Однако финансовых банк выплачивает вкладчикам более реальных низкий процент по финансовых сравнению с тем, инвестиций который берет со финансовых своих заемщиков, инвестиций поэтому вполне реальных естественным является стремление реальных поставщиков капитала финансовых вступать в отношения непосредственно финансовых с этими реальных заемщиками.

Что финансовых касается потребителей капитала финансовых (заемщиков), инвестиций то финансовых им также реальных порой выгоднее

реальных вступать в отношения непосредственно финансовых с поставщиками реальных капитала. Дело финансовых в том, инвестиций что финансовых получение реальных банковского финансовых кредита финансовых нередко финансовых сопряжено финансовых с большими реальных трудностями. Например, инвестиций банки реальных часто финансовых не реальных в состоянии реальных предоставить кредит на финансовых тот срок, инвестиций в котором нуждается заемщик, инвестиций у банка финансовых может не реальных быть и реальных требуемой суммы кредита, инвестиций не реальных обходимой заемщику для осуществления крупных проектов, инвестиций и реальных др.

Все реальных это финансовых приводит к тому, инвестиций что финансовых потребители реальных капитала финансовых наряду с банковскими реальных кредитами реальных в широких масштабах осуществляют привлечение реальных свободных денежных средств с помощью выпуска финансовых ценных бумаг.

При реальных определенных обстоятельствах этот способ в большей мере реальных отвечает интересам и реальных поставщиков, инвестиций и реальных потребителей инвестиционных ресурсов. Поставщики реальных ресурсов (собственники реальных сбережений) зачастую могут вкладывать свои реальных средства финансовых на финансовых более реальных выгодных условиях, инвестиций чем банковские реальных вклады, инвестиций и реальных на финансовых более реальных длительные реальных сроки. Чаще реальных всего финансовых достаточно финансовых простой является процедура финансовых вложений, инвестиций осуществляемая путем купли-продажи реальных ценных бумаг. Кроме реальных того, инвестиций если реальных ценные реальных бумаги реальных обладают достаточно финансовых высокой ликвидностью, инвестиций то финансовых инвестор может в случае реальных необходимости реальных достаточно финансовых легко финансовых вернуть затраченные реальных средства, инвестиций продав принадлежащие реальных ему ценные реальных бумаги.

С точки реальных зрения потребителей инвестиционных ресурсов, инвестиций выпуск ценных бумаг имеет также реальных определенные реальных преимущества финансовых перед банковскими реальных кредитами. У них (потребителей капитала) появляется возможность привлекать денежные реальных средства финансовых многих поставщиков капитала финансовых и реальных собирать требуемые реальных большие реальных суммы. Кроме реальных того, инвестиций средства финансовых могут быть привлечены на финансовых более реальных длительный срок, инвестиций иногда финансовых на финансовых неограниченное реальных время, инвестиций если реальных речь идет о финансовых выпуске реальных акций.

Итак, инвестиций рынок банковских кредитов и реальных рынок ценных бумаг в современных условиях становятся необходимыми реальных

звеньями реальных инвестиционного финансовых процесса, инвестиций основными каналами, по которым сбережения превращаются в инвестиции и используются для развития производства.

#### **Использованные источники:**

1. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. - М.: КноРус, 2007.
2. Управление инвестиционным портфелем предприятия : учеб. пособие для подготовки магистров по направлению 080100.68 "Экономика" программы "Финансы" / сост. Л. З. Байгузина. – Уфа : БАГСУ, 2013.

*Куксова Е.В.*

*студент*

*Гурнович Т.Г., доктор экономических наук*

*научный руководитель, профессор*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ**

**Аннотация:** данная статья посвящена исследованию факторов, влияющих на развитие малого бизнеса. Выявлены различные методологические подходы к анализу факторов и их актуальность. А также, рассмотрены перспективы развития малого бизнеса.

**Ключевые слова:** исследование факторов, методологические подходы, обобщенные факторы, оценка развития малого бизнеса, положительные и отрицательные нагрузки.

В настоящее время, необходимость выявления факторов, оказывающих существенное воздействие на развитие малого бизнеса в регионах России, обусловлено потребностью в повышении эффективности программ поддержки малого предпринимательства. Для этого проводятся всевозможные исследования, включающие изучение бизнес-среды, анализ условий развития предприятий, выявление факторов, затрудняющих развитие предпринимательства.

Зачастую, проводимые исследования строятся исходя из опросов представителей бизнеса, а не на официальную статистическую информацию. Также, не учитываются региональные дифференциации и территориальные диспропорции. Поэтому, существует необходимость в совершенствовании методологических подходов к исследованию факторов развития малого бизнеса в регионах России.

Для исследования использовались данные Федеральной службы государственной статистики за 2014 год, позволившие охватить множество показателей, при помощи которых, анализировались факторы, обуславливающие условия и особенности развития регионов. По большей части, в анализе использовались относительные показатели, которые позволили устранить воздействие различий в масштабах численности и

площади.

В связи с большой размерностью признакового пространства и значительной корреляционной взаимосвязью множества переменных позднее при помощи главных компонент был осуществлен переход к обобщенным факторам.

Таким образом, были получены обобщенные факторы, используемые в качестве региональных характеристик демографической среды, материальной обеспеченности населения. Помимо этого были выявлены обобщенные показатели развития инновационной деятельности и информационно-коммуникационных технологий.

При осуществлении оценки развития малого предпринимательства в регионах России применение метода главных компонент к признаковому пространству  $y_1$ - $y_3$  (численность малых предприятий на 1000 человек, удельный вес постоянных работников малых предприятий в численности экономически активного населения и в численности занятых в экономике, %) сделало возможным выделить главную компоненту, объясняющую более 80% суммарной дисперсии. Положительные факторные нагрузки (более 0,85) показали то, что чем больше значение главной компоненты, тем больше уровень развития малого бизнеса.

Впоследствии этот фактор использовался в качестве интегральной характеристики развития малого предпринимательства в регионах России. В роли регрессоров применялись социально-экономические факторы и качественные признаки, характеризующие экономико-географическое положение регионов.

Данный подход предоставляет возможность снизить размерность признакового пространства без большой потери информативности и выделить факторы, оказывающие серьезное влияние на степень развития малого бизнеса.

Чтобы проанализировать влияние социально-экономических факторов на уровень развития малого бизнеса в регионах России применялся аппарат множественной линейной регрессии.

Моделирование проводилось по 74 регионам России. В роли зависимой переменной был использован полученный с помощью метода главных компонент обобщенный фактор, выступающий в качестве интегральной характеристики регионального уровня развития малого предпринимательства. В роли набора регрессов использовались не исходные признаки, а полученные на их основе интегральные факторы.

Наибольший интерес вызвала регрессионная модель, показывающая зависимость регионального уровня развития малого бизнеса от трех интегральных факторов и фиктивной переменной, значение которой определялось исходя из наличия в регионе крупных городов с высокой численностью населения.

В результате регрессионное уравнение имеет вид:

$$\hat{Y} = 0,479F_1 + 0,479F_2 + 0,303F_3 + 0,421D,$$

где  $F_1$  - обобщенный фактор, который характеризует уровень развития ИКТ в регионе;

$F_2$  - характеризует степень материальной обеспеченности населения;

$F_3$  - характеризует демографическое положение в регионе;

$D =$

{ 1, при наличии в регионе городов с населением больше 500тыс. чел  
{ 0, в противном случае

Полученная статистика говорит о значимости регрессионного уравнения, которое объясняет около 57% дисперсии, а множественный коэффициент корреляции равен 0,750. Коэффициент при объясняющей переменной  $F_2$  является значимым на 10%, при этом остальные значимы на 5%. По результатам всестороннего анализа модель является адекватной.

В группу регрессоров данной модели включены факторы, которые характеризуют аспекты социально-экономического развитие регионов, напрямую или косвенно оказывающие влияние на состояние малого бизнеса.

Для развития малого предпринимательства важным является внедрение информационно-коммуникационных технологий, связанные со значением фактора  $F_1$ . Этот фактор имеет высокие положительные нагрузки на следующие признаки: количество персональных компьютеров на 100 человек, число предприятий, имеющих выход в интернет.

Существенная дифференциация в развитии сферы информационно-коммуникационных технологий в регионах России связана с неоднородностью их социально-экономического развития, а также экономико-географического положения. Улучшение бизнес-климата будет способствовать внедрению ИКТ в субъектах Российской Федерации.

Степень материальной обеспеченности населения, связанная со значением фактора  $F_2$ , оказывает высокое влияние на развитие потребительского рынка и малого предпринимательства. Фактор  $F_2$  имеет высокую положительную факторную нагрузку на показатель отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму, а отрицательная на показатель, отражающий численность населения с доходами ниже прожиточного минимума. Повышение значений фактора  $F_2$  приводит к увеличению уровня потребительского спроса, что способствует укреплению позиций малого бизнеса. В свою очередь изменение значений фактора оказывает влияние на формирование сбережений, выступающих в роли источника финансирования малого предпринимательства.

Демографическую ситуацию в регионе характеризует фактор  $F_3$ . Данный фактор имеет высокие положительные нагрузки на признаки, которые характеризуют демографическую нагрузку на население трудоспособного возраста. Кроме того наблюдалось отрицательное значение нагрузки на переменную, которая отражает количество умерших на 1000 человек. Фактор  $F_3$  объяснял 66% суммарной дисперсии признаков. Следовательно, высокие значения этого фактора говорят о положительной демографической ситуации в регионе.



В модели, представленной выше, положительный коэффициент при фиктивной переменной  $D$  показывает воздействие наличия крупных городов в регионах на состояние малого предпринимательства, поскольку это дает возможность обеспечить рынки сбыта и инфраструктуру.

Таким образом, данный подход сделал возможным выявить факторы, значительно влияющие на уровень развития малого бизнеса в регионах России. Однако существующая территориальная неоднородность, определяет перспективность исследования, выполняемого после сегментации регионов, получения типологических групп субъектов Российской Федерации, различающихся по степени развития малого бизнеса и поиска зависимостей с учетом этого разбиения.

#### **Использованные источники:**

1. Киперман Г.Я. Меры государственной поддержки малого предпринимательства // Г.Я. Киперман, Б.С. Сурганов. – М. : Экономика, 2013.
2. Рабцевич А.А.. Инновационная ориентация рынка труда в экономическом развитии региона // Известия Иркутской Государственной Экономической Академии. - 2014. - №4.

*Кулешова В.П., к.э.н.*

*доцент*

*Ахмерова А.И.*

*студент 4 курса*

*Башкирский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Уфа*

### **ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Аннотация: в статье рассмотрены исторические аспекты становления налога на имущество физических лиц. Проведен анализ нормативно-законодательных актов, регулирующих исчисление налога в РФ. Актуальность исследования обусловлена тем, что до 2020 года всем регионам необходимо перейти на исчисление налога по кадастровой стоимости.

Имущественные налоги – это прямые налоги и во все времена они использовались для поддержания доходной части местных бюджетов. Налог на имущество физических лиц является неотъемлемой финансово-экономической составляющей крупного города и сельского населения. В истории налогообложения России прямые налоги в различные эпохи имели разный вес в бюджете страны. Например, при Екатерине прямые налоги являлись второстепенными. Большие изменения в налоговой системе России произошли в начале 19 века. Крупнейшим мероприятием того времени является введение в 1812 году процентного сбора с доходов от недвижимого имущества [3].

В тоже время С.С.Сперанский в своей работе «Меры по устройству

городских и казенных сельских обывателей» писал: «Все городские подати, кроме подушных, учредить по оценке недвижимых имуществ» [2]. Россия долгое время оставалась аграрной страной и основным источником дохода бюджета, был земельный налог. В советской России в связи с изданием Положения от 12 ноября 1923 года подоходно-поимущественный <sup>1</sup>налог объединили с другими налогами. Позже имущественное налогообложение граждан Советского Союза утратило свое значение в связи с низким приносимым эффектом из-за отсутствия объектов налогообложения. Только после распада СССР в 1991 году вновь заговорили об имуществе граждан как об объекте налогообложения [2]. Основные изменения законодательной базы по налогообложению имущества физических лиц в период становления налоговой системы РФ представлены в таблице.

Таблица 1 Законодательные основы формирования налога на имущество физических лиц

Период (Дата)	Нормативно-законодательный акт	Особенности
с 09.12.1991 по 1998 г.	Закон РФ №2003-1 «О налогах на имущество физ. лиц	Ставки устанавливались в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости.
с 1998 по 2014 г.	Инструкция МНС «По применению Закона РФ «О налогах на имущество физ. лиц	Поянялись понятия инвентаризационной и суммарной стоимости.
с 04.02.2014 по 2015 г.	ФЗ № 284-ФЗ « О внесении изменений в статьи 12 и 85 ч.1 и 2 НК РФ и признании утратившим силу Закона РФ «О налогах на имущество физ. лиц	Определение суммарной инвентаризационной стоимости по применению Закона РФ «О налогах на имущество физ. лиц было исключено.
с 01.01.2015 г. по настоящее время	Глава 32 НК РФ «Налог на имущество физ. лиц, как правовая основа для исчисления налога.	Рассчитывается исходя из инвентаризационной стоимости. По кадастровой стоимости, только в тех регионах, где в соответствии с законодательством определена кадастровая стоимость здания.

Налог на имущество должны платить физические лица, у которых есть в собственности: жилой дом; жилое помещение (квартира, комната); гараж, машино-место; единый недвижимый комплекс; объект незавершенного строительства; иные здания, строения, сооружения, помещения.

С 1.01.2015 года налога на имущество физических лиц рассчитывается по инвентаризационной стоимости, но согласно новым правилам налог будет

рассчитываться исходя из его кадастровой стоимости (т.е. максимально приближенной к рыночной) [1].

Кадастровая стоимость – стоимость объекта недвижимости, сведения о которой внесены в государственный кадастр недвижимости (далее - ГКН). Новый порядок расчета будет вводиться в действие отдельно каждым взятым субъектом РФ. Те субъекты, которые не успеют в срок до 1 декабря 2014 года утвердить кадастровую стоимость объектов и опубликовать соответствующий правовой акт, будут рассчитывать налог в 2015 году по «старому» (исходя из инвентаризационной стоимости). Полностью перейти на расчет имущественного налога исходя из кадастровой стоимости, все субъекты России должны до 1 января 2020 года [1].

Сумма налога за первые четыре налоговых периода с начала применения порядка определения налоговой базы, исходя из кадастровой стоимости, определяется с учётом понижающих коэффициентов и разницы суммы налога, исчисленной из кадастровой инвентаризационной стоимости:

$$\text{НИФЗЛ} = (Н1 - Н2) \times К + Н2,$$

где: Н1-сумма налога, исчисленная из кадастровой стоимости;

Н2-сумма налога, исчисленная из инвентаризационной стоимости;

К- коэффициент, равный:

0,2 – применительно к 1-ому налоговому периоду; 0,4 – для 2; 0,6 – 3; 0,8 – для 4. Начиная с 5 налогового периода, в котором налоговая база определяется как кадастровая стоимость сумма налога будет определяться как произведение налоговой базы на налоговую ставку (в РБ 2019г.).

Налог уплачивается не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом. Налог является регулярным и взыскивается ежегодно независимо от того эксплуатируется или нет данное имущество.

На странице официального сайта налоговой службы теперь имеется калькулятор - пошаговая инструкция - по расчету налога на имущество граждан РФ, включая граждан Крыма и Севастополя. Вычеты же будут применяться в отношении каждого вида недвижимости.

Таблица 2 Федеральные вычеты при расчете налога

Виды объектов	Статья (пункт) акта органа местного самоуправления	Размер	Ед. изм.
комната	п.4 ст.403 Главы 32 «Налог на имущество физ.лиц» НК РФ	10	кв. м
квартира	п.3 ст.403 Главы 32 «Налог на имущество физ.лиц» НК РФ	20	кв. м
жилой дом	п.5 ст.403 Главы 32 «Налог на имущество физ.лиц» НК РФ	50	кв. м

единый недвижимый комплекс, в состав которого входит хотя бы одно помещение (жилой дом)	п.6 ст.403 Главы 32 «Налог на имущество физ.лиц» НК РФ	1000	руб.
---	---	------	------

Налог на имущество физических лиц занимает прочное место в доходной части бюджета местных органов власти. Имущественные налоги гарантируют финансовую поддержку при реализации таких важных для территории социальных решений, как организация свободной торговли, благоустройство территорий, содержание жилищного фонда и социальной сферы культуры. Налог должен быть не только эффективным и собираемым, но еще, как минимум, отражать в себе представления налогоплательщиков о социально-правовом равенстве и справедливости [2].

Действующая в настоящее время система исчисления налога на имущество физических лиц в РФ, можно сделать вывод о том, что налог находится в постоянном развитии, как и вся налоговая систем РФ. Вносятся изменения в налог с появлением каждой новой редакции Налогового кодекса. Это сигнализирует о том, что постоянно происходит работа по совершенствованию имущественного налогообложения в РФ. Это указывает на то, что налог преобразуется вместе с происходящими изменениями в экономической и социальной сферах.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 5.08.2000 г. №117 – ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 19.07.2000: одобрен Советом Федерации 26.07.2000 г.: (ред. от 5.04.2010 г.); (с изм. и допол. вступающим в силу с 1.01.2010 г.) // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.
2. Голодова, Ж.Г. Трансформация налога на имущество физических лиц в России: предпосылки и направления [Текст] / Ж.Г. Голодова, Ю.С. Голодова // Финансы,-2011.-№3.- с.42-46.
3. Федеральный закон от 9.12.1991 № 2003-1 (ред. от 2.11.2013) «О налогах на имущество физических лиц. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

*Кулуева Ч.Р., к.э.н.  
доцент*

*Ошский государственный университет  
Кыргызская Республика, г. Ош*

### **НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ТРУДА В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА**

*Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и вопросы взаимодействия труда и капитала, взаимозависимости трудовых и*

*инвестиционных ресурсов, значимость которых приобретает важную роль для социально-экономического развития регионов Кыргызстана в условиях рыночных отношений.*

**Ключевые слова:** *рынок труда, капитал, трудовые и инвестиционные ресурсы, избыточность рудоспособной части населения, уровень оплаты труда, структура занятости населения.*

## **SOME ISSUES OF INTERACTION OF INVESTMENT POLICY AND WORK IN THE REGIONS OF KYRGYZSTAN**

**Annotation.** *The article deals with the problems and issues of cooperation between labor and capital, the interdependence of human and investment resources, the importance of which becomes an important role in socio-economic development of regions of Kyrgyzstan in market conditions.*

**Keywords:** *the labor market, capital, labor and investment resources, the redundancy of the working-age population, the level of remuneration, the structure of employment.*

Вопросы взаимозависимости и взаимодействия рынков труда и капитала, трудовых и инвестиционных ресурсов является чрезвычайно важной, актуальной задачей и может создать экономическую природу саморегулируемой рыночной системы. Теоретически движение капитала направлено в сторону регионов, на территории которых можно будет обеспечить более высокую норму прибыли на каждый вложенный сом инвестиций. Создать такие условия возможно на основе более низких издержек производства, в составе которых находится и фонд оплаты труда работников, т.е. чем ниже уровень среднемесячной заработной платы, тем более привлекательным с позиции привлечения инвестиций становится при прочих равных условиях тот или иной регион. Здесь необходимо отметить, что в данном случае срабатывает модель, которая определяет, что “более низкий уровень оплаты труда формируется, как правило, в тех регионах, где складывается более высокое, предложение рабочей силы на рынке труда, т.е., другими словами, в регионах с более высоким уровнем безработицы”. Такая ситуация в основном ярко выражается в Южном регионе Кыргызстана – Ошской, Джалал-Абадской и Баткенской областях, где с первых лет перехода в рыночные отношения и до сих пор на данных территориях сохраняется тенденция дисбаланса между спросом и предложением на рынке труда характерной избыточностью трудоспособной части населения, связанная с исторически сложившейся высокой рождаемостью.

Развитие рыночных отношений в региональной экономике Кыргызстана выводит на первый план глубокое изучение новых процессов в вопросах безработицы, занятости населения, а также формирования и регулирования регионального и в целом отечественного рынка труда.



Распространенное мнение о том, что рынок и рыночные законы все расставит на свои места в практической жизни вызывает некоторое сомнение и убеждение в том, что для формирования и строительства развитой экономики необходимо тщательное изучение объективных законов рыночной экономики, адаптирование их к реальной действительности отечественной экономики, разработка и реализация принципиальной новой высокоорганизованной системы рыночных отношений [10] обеспечивающей оптимальные условия для скоординированного функционирования рынков капитала и ценных бумаг, товаров и услуг, жилья и недвижимости, труда и социальных гарантий.

При идеальной работе данной модели формируется саморегулируемая система с отрицательной обратной связью, обеспечивающая потоки инвестиций именно в те регионы, где складывается более высокий уровень безработицы.

Таблица 1. – Взаимодействие инвестиции и уровня безработицы в регионах Кыргызстана (млн. сомов) [3].

№	Территории	2006		2007		2008		2009		2010		2013	
		Инвест в основной капитал млн.сом	Уров. общ. безр., %	Инвест. в основ. н. капитал, млн.сом	Уров. общ. безр., %	Инвест. в основ. капитал, млн.сом	Уров. общ. безр., %	Инвест. В основ. капитал, млн. сом	Уров. общ. безр., %	Инвест. В основ. капитал, млн.сом	Уров. общ. безр., %	Инвест. основ. капитал, млн.сом	Уров. общ. безр., %
	Кыргызская Республика	18 771,3	8,1	24 087,5	8,2	32 535,0	8,2	42 496,9	8,4	44 333,3	8,6	78 202,6	11,1
1.	Баткенская область	408,8	13,4	628,8	10,3	2 625,0	11,1	3 407,1	10,2	1 400,0	10,6	3297,6	11,6
2.	Жалал-Абадская область	1 951,6	6,2	2 317,7	6,8	3 969,9	6,9	8 590,8	7,0	8 364,1	7,8	8977,6	11,5
3.	Иссык-Кульская область	4 283,5	7,1	5 293,5	7,0	5 261,2	7,2	5 792,7	9,4	10 951,4	10,2	21201,2	9,2
4.	Нарынская область	273,3	8,0	1 014,5	11,1	341,6	11,2	621,9	10,0	963,1	10,3	2988,7	23,7
5.	Ошская область*	1 283,2	4,2	1 306,5	5,4	2 433,5	5,5	6 027,8	6,6	3 951,5	6,6	4453,5	9,7
6.	Таласская область	406,3	4,0	897,4	5,1	1 870,2	5,4	1 238,7	4,9	942,6	5,1	915,6	8,9
7.	Чуйская область	1 603,6	13,9	2 744,0	13,0	3 267,8	12,7	3 643,5	10,3	4 697,0	10,2	15085,6	6,9
8.	г. Бишкек	8 225,4	9,5	9 463,6	8,7	12 146,4	8,6	11 991,4	10,2	11 738,6	10,0	19647,4	9,5
9.	г.Ош	335,6	*	420,1	*	619,4	*	1 183,0	*	1 325,0	*	1635,4	9,1

Источник: составлено и рассчитано автором на основе данных Нацстаткома.

\*показатель уровня безработицы по г.Ош показан вместе с показателем по Ошской области

В таблице 1. показано взаимодействие труда и капитала, где вложение солидных инвестиционных ресурсов должно отразиться на состоянии уровня безработицы на рынке труда, особенно на его сокращении и увеличении количества занятых. Такое положение в целом по Кыргызстану имеет определенную динамику, но по отдельным областям и регионам этот процесс не ощущается. Особенно это характерно для Жалал-Абадской области, где несмотря на увеличение вложения инвестиций в 2010 и 2013 года по сравнению с начальным рассматриваемым периодом соответственно на 4,04 и 4,16 разы идет параллельное увеличение количества безработных, выросшее соответственно на 1,6 и 1.4 раз. Такая же картина сохраняется и в Иссык-Кульской области, где с ростом инвестиционных вложений на 2,5 раз по сравнению с 2006 годом уровень безработицы имеет тенденцию роста на 3,1 раз в 2013 году. В Ошской области в 2009 году был ощутимый рост вложений инвестиций, вместе с тем уровень безработицы вместо сокращения вырос по сравнению с 2006 и 2008 годами на 2,4 и 1,1 раза. Большой рост уровня безработицы по сравнению с другими регионами в 2013 году занимает Нарынская область (23,7%), которая находится в невыгодном территориально-географическом расположении, где особо неразвита социальная и производственная инфраструктура и молодежь в трудоспособном возрасте вынуждена покидать свои родные места в поисках востребованности приложения своей рабочей силы.

Возможно такая ситуация может объясняться последствиями инфляционных и кризисных явлений, которые часто выводили нашу отечественную экономику из равновесия. Указанное движение финансовых ресурсов, на наш взгляд, может осуществляться даже несмотря на то, что существуют другие направления взаимного влияния уровня оплаты труда и уровня безработицы. В частности, чем выше уровень заработной платы на предприятиях и в организациях, тем большая вероятность значительных размеров высвобождения работников и их дополнительного появления на рынке труда, что и прослеживается в таблице.

На практике же, в реальной действительности Кыргызстана, как показывает анализ, складываются несколько иные взаимозависимости. Итоговые данные Нацстаткома Кыргызской Республики за 2013 год подтвердили это.

В 7 областях и в г. Бишкек с наиболее высокими и низкими показателями по уровню оплаты труда, как показал анализ за 2010 и 2013 годы, высокая среднемесячная заработная плата отмечается в Иссык-Кульской области (9675,6 сом и 15507 сом) и в столице - городе Бишкек (9350,6 сом и 13875 сом), которые превышают среднереспубликанский уровень оплаты труда соответственно на 25,4% и 23,1%. В то же время отмечаются очень низкий уровень оплаты труда с сохранением низкого уровня безработицы (табл.1) в некоторых территориях Кыргызстана. В частности, низкая средняя заработная плата фиксируется в Таласской

области (соответственно 5154,6 сом и 8142 сом), в Ошской области (3718,7 сом и 7747 сом), которые отстают от республиканского на 2,2 раза. Что касается остальных территорий, то в Джалал-Абадской области она ниже республиканского уровня на 16,7%, Нарынской области – 19,7%, Баткенской области – 19,7%, Ошской области – 48,3%, Таласской области – 28,4%, Чуйской области – 20,2%, г. Ош – 15,1% [3].

Например, в регионах с традиционно высоким уровнем безработицы: Баткенской области (4650,7 сом и 8053 сом), Нарынской области (5769,7 сом и 10090 сом), Чуйской области (5735,5 сом и 9198 сом) [3], где уровень заработной платы отстает от общереспубликанского в 1,3-2 раза, уровень зарегистрированной безработицы соответственно превышает на 19,9%, 15,8% и 15,7% общереспубликанский, который составляет в настоящее время 3% к численности населения трудоспособного возраста. Одновременно следует учитывать, что уровень инвестиций на душу населения в 2013 году складывался, существенно выше общереспубликанского в тех регионах, где преобладают отрасли и виды деятельности с ярко выраженной экспортной ориентацией (в национальной экономике - это водно-энергетические ресурсы, золото, банковские операции и т.д.). Так, если в среднем по Кыргызстану на душу населения инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования в прошлом году составили – 8,1 млн. сомов, то в г. Бишкек – 13,6 млн. сомов, в Жалал-Абадской области – 8,2 млн. сомов, а в Иссык-Кульской области – 24,6 млн. сомов. При этом доля государственных капитальных вложений в общем объеме инвестиций в указанных регионах составляла всего 2,5-3%.

В то же время в регионах с относительно высоким уровнем безработицы указанные инвестиции на душу населения составили всего лишь: в Нарынской и Таласской области по 0,4 млн. сомов, Чуйской области - 0,6 млн. сомов (1 группа). В среднюю группу можно ввести Жалал-Абадскую, Ошскую и Баткенскую области Южного региона, где доля инвестиций на душу населения приходилось в среднем соответственно составило 8,07 и 2,8, и 3,2 млн. сомов (2 группа). Доля государственных капитальных вложений в данных регионах складывается существенно выше, чем на территориях 1-ой группы (от 15 до 36% от общего объема инвестиций), но это не влияет существенным образом на общий объем инвестиций в регионах с высоким уровнем безработицы.

Таким образом, механизм формирования и движения инвестиций по территории Кыргызстана с учетом интересов занятости населения в условиях недостаточного развития рынка жилья (за исключением ряда крупных городов) нуждается в корректировке и совершенствовании. Основные усилия государства в этой области должны быть главным образом сориентированы на совершенствование государственной финансово-кредитной и налоговой политики, обеспечивающей более высокую экономическую привлекательность вложений как отечественных, так и иностранных инвестиций в те районы и области, где

накоплены значительные резервы незанятой профессионально подготовленной рабочей силы. И в первую очередь эту необходимость параллельно мы видим, в районах и областях: г. Талас, Нарын, Чолпон-Ата, Токмок, Каракол и т.д. Указанные инвестиции должны быть в первую очередь, направлены на структурную промышленную перестройку экономики, повышение конкурентоспособности выпускаемой высокотехнологичной продукции сначала на внутреннем, а затем и на внешних рынках.

Значительный интерес представляет рассмотрение показателей, характеризующих долю государственного и негосударственного сектора в структуре занятости по регионам и областям Кыргызстана в их увязке с уровнем безработицы на отдельных территориях.

В 2010 году в целом по республике занятые в государственном секторе экономики составляли 4,6 % и в 2013 году снизились до отметки 4,2% [3]. Данный факт показывает тенденцию снижения привлекательности государственного сектора. Исследуя эти цифры можем отметить, что наиболее низкий уровень государственного сектора в структуре занятости населения, свидетельствует о широком развитии в республике и его регионах других форм собственности и видов хозяйственной деятельности, которые в основном заняты в в сфере торговли и услуг, где наблюдается развитие рыночных отношений: торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования; предоставление услуг гостиницами и ресторанами; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям; и т.д. и при этом не отмечено тесной взаимосвязи между уровнем безработицы и долей негосударственного сектора в структуре занятости населения по отдельным регионам Кыргызстана, что свидетельствует о значительных возможностях негосударственного сектора экономики по поддержанию и созданию рабочих мест, оперативному реагированию на ситуацию на рынке труда в условиях структурной перестройки экономики.

Резкое сокращение доли государственных капитальных вложений в общем объеме финансирования инвестиций повлекло за собой существенное возрастание актуальности разработки эффективного механизма государственного регулирования процессов формирования движения и использования корпоративного и частного капитала [2].

Основные направления стимулирования инвестиционной активности в рыночном секторе экономики изложены во многих государственных программах Кыргызской Республики с начала 90-х годов до сегодняшнего дня. Значительное влияние на расширение занятости населения могут оказать следующие [11] из них:

Во-первых, необходимость *совершенствования системы конкурсного отбора (с учетом региональных особенностей) высокоэффективных инвестиционных проектов.* Опыт 1996-2000 годов показал целесообразность дальнейшего распространения и совершенствования

принципов конкурсного подхода к размещению централизованных инвестиционных ресурсов. Ранее конкурсный подход осуществлялся в отношении коммерческих высокоэффективных инвестиционных проектов со сроком окупаемости не превышающим, как правило, двух лет, по которым инвестор вкладывает не менее 20% собственных средств необходимых для реализации проекта.

В Кыргызстане требуется провести ряд работ по конкретизации требований к качеству проектов представляемых на конкурс. Во-первых, она должна быть тесно связана с совершенствованием системы их конкурсного отбора. Во-вторых, необходима работа по созданию и совершенствованию нормативно-правовой базы для проведения инвестиционных конкурсов. Развитие механизма конкурсов должна осуществляться в направлении расширения форм, условий и размеров государственной поддержки проектов (от 20 до 50% сметной стоимости проекта).

Для повышения качества инвестиционных проектов, поступающих на инвестиционный рынок, необходимо совершенствовать на коммерческой основе прозрачность организации постоянно действующей выставки инвестиционных проектов. Создание такой выставки значительно упростит доступ к вложению средств в качественные инвестиционные проекты как отечественного, так и зарубежного капитала, существенно активизирует рынок инвестиционных проектов.

Во-вторых, активизация роли *государства* в вопросах содействия становлению общенациональной системы жилищного ипотечного кредитования, формированию вторичного рынка ипотечного кредитования на основе разработки и внедрения в практику эффективных и надежных правил и процедур ипотечного жилищного кредитования, создания рынка ценных бумаг, обеспеченных приобретенными правами по ипотечным кредитам.

В-третьих, *развитие и совершенствование лизинговой деятельности*, как одной из ведущих направлений повышения инвестиционной активности в Кыргызской Республике на основе совершенствования законодательства в этой области, развития и организации финансового лизинга, непосредственном участии и совместной деятельности коммерческих банков и инвестиционных фондов. И здесь, ускоренное развитие финансового лизинга мы видим в необходимости создания и совершенствования паевых инвестиционных фондов (ПИФ), которые должны быть созданы на основе сбережений населения и других мелких вкладчиков.

В-четвертых, требуется *значительное повышение роли государственной амортизационной политики в осуществлении инвестиционной деятельности предприятий и организаций*. Считаем, что действующая концепция амортизационной политики требует совершенствования законодательства в вопросах изменения норм



амортизации, методов ее начисления, принципов определения рыночной стоимости основных фондов и т.д.

В-пятых, для получения существенных изменений необходимо *расширить самостоятельность предприятий и организаций в применении ускоренной амортизации* на принципах, принятых в мировой практике, в усилении экономической заинтересованности предприятий в целевом использовании накопленных амортизационных средств в условиях приравнивания не целевого использования амортизационных отчислений предприятиями к их налогооблагаемому доходу, в обеспечении защиты основных фондов предприятий от инфляционного обесценивания на основе разработки механизма их регулярной переоценки.

В-шестых, учитывая, что значительный потенциал финансовых ресурсов для инвестирования формируется на рынке ценных бумаг, прежде всего в секторе корпоративных ценных бумаг, необходимо *существенное повышение роли и значения инвестиционных и страховых компаний*, с постановкой задачи, во-первых, последовательного снижения доходности государственных ценных бумаг, во-вторых, создания эффективных механизмов защиты прав акционеров и вкладчиков, обеспечивающих восстановление доверия мелких инвесторов и населения к вложению средств в ценные бумаги.

В-седьмых, на основе зарубежного опыта следует развивать *совместное финансирование государством и частным сектором важнейших объектов структурной перестройки экономики* на основе разработки механизмов долевого участия государственного, промышленного и банковского капитала, создания современной институциональной среды (финансово-промышленные группы, корпорации, консорциумы и т.д.).

В-восьмых, существенные надежды в активизации инвестиционной деятельности предприятий и организаций, особенно в реализации крупных долгосрочных инвестиционных проектов, связаны *с формированием бюджета развития на ближайшие годы*. Принципиальная важность бюджета развития как стимулятора экономического роста состоит в том, что средства налогоплательщиков предоставляются корпоративному сектору экономики строго на возвратной, платной и срочной основе, при отделении бюджета развития от текущего бюджета.

В-девятых, *не допускать коррупционных схем и элементов* в процессе привлечения солидных инвестиционных ресурсов и их функционировании, что может отрицательно сказаться в реализации инновационно-инвестиционной политики регионального и государственного уровней.

В разделах бюджета должно быть уделено следующим основным крупным блокам:

- инвестициям на развитие производственной сферы;
- инвестиционным кредитам Всемирного банка и

правительств зарубежных государств, предназначенные для финансирования коммерческих окупаемых проектов, отбираемых на основе конкурсов;

- резервам на возможные выплаты по государственным гарантиям для финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых по схеме: 20% -25% - собственные средства предприятий и организаций, не более 35% от стоимости проекта - собственные кредитные средства предприятий и 40% - гарантия бюджета развития на покрытие риска по кредиту коммерческого банка (страховое покрытие);

- средствам, индуцированным бюджетом развития, где при данной схеме ожидается, что максимально возможный объем привлекаемых внешних средств под государственные гарантии, индуцирование инвестиций по указанной схеме предполагает соответствующее наращивание кредитных ресурсов и снижение их цены.

Думается, что реализация изложенных мер, предусмотренных в государственной инвестиционной программе за последние годы, должна во многом способствовать оживлению инвестиционной активности предприятий, организаций и решению на этой основе проблем трудоустройства трудоспособной части населения и увеличению вопросов занятости в условиях жестких механизмов рыночных отношений.

Следовательно, уместно отметить, что значительную актуальность в реализации вышеназванных проблем приобретают вопросы совершенствования государственной статистики в области занятости населения, формирования и регулирования рынка труда. В настоящее время остро ощущается:

отсутствие статистической информации по вопросам использования рабочей силы на негосударственных (акционерных и др.) предприятиях и в организациях;

слабое развитие процессов подготовки и переподготовки кадров;

недостаточное совершенствование условий и оплаты труда [7] и т.д.;

недостаточно глубокое изучение проблем безработицы и социальной защиты лиц, нуждающихся в трудоустройстве;

слабое изучение вопросов эффективности использования рабочей силы на предприятиях и в организациях различных форм собственности, движения рабочих мест, подготовки и переподготовки кадров на региональном уровне и т.д.

Никому не секрет, что именно статистические исследования помогут, в частности, выяснить как развитие новых форм собственности будет влиять на изменение отраслевой структуры развитие многообразия различных видов деятельности и самозанятости населения.

В связи с этим следует разработать комплекс мер по совершенствованию государственной статистики в области занятости

населения, в том числе на основе проведения единовременных выборочных обследований и повышения качества текущей статистики.

Стабилизация экономики государства и развитие его территорий, регионов, последующий ее подъем, серьезные структурные преобразования в ней, сокращение безработицы и увеличение числа занятых, обеспечение противодействия состоянию длительной депрессии невозможны без оживления инвестиционного процесса. Составным звеном экономической политики, проводимой государством, является установление структуры и объемов инвестиций, направление их использования, определение источников получения инвестиций с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня в зависимости от содержания экономических, научно-технических и социальных задач, решаемых на том или ином этапе развития общества.

Ближайшие стратегические задачи инвестиционной политики определяются тем, что она будет осуществляться в условиях постепенного преодоления спада производства, повышения деловой активности, формирования внутренних накоплений [2].

При ограниченных ресурсах региональная инвестиционная политика Кыргызстана в целом предусматривает:

- селективную поддержку наиболее важных отраслей, производств и сфер деятельности на основе определенных государственных приоритетов;
- обеспечение занятости, подготовку и переподготовку кадров в отраслях реального сектора: электроэнергетики, сельского хозяйства, перспективных производствах горной и цветной металлургии, легкой и перерабатывающей промышленности, сельхозмашиностроении, в сфере сельскохозяйственного производства, хранения и переработки сельхозпродукции.

Таким образом, рассмотренные проблемы взаимозависимости и взаимодействия труда и капитала вызывают задачи, и соответственно проблемы рационального, эффективного использования трудовых и инвестиционных ресурсов в рамках реализации заботы государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости, как главной социальной гарантии для экономически активного населения, выступающая в качестве наиболее важного аспекта государственного регулирования рыночной экономики. Важно при этом уже на предварительных стадиях разработки различных программ и прогнозов обеспечить жесткую координацию решения экономических и социальных вопросов, встраивание проблем занятости населения в систему макроэкономических расчетов и обоснований как на государственном, так и на региональном уровнях. В дальнейшем механизм формирования и регулирования рынка труда должен постоянно совершенствоваться в увязке с системой других макроэкономических показателей применительно к

новым рыночным условиям развития многоукладного хозяйства, структурной перестройки и институциональных преобразований происходящих в региональной и в целом национальной экономике Кыргызстана.

#### **Использованные источники:**

1. Завельский М.Г. Экономика и социология труда. – М.: Каталаху при участии ЗАО “КноРус”, 1998.
2. Концепция социально-экономического развития Кыргызской Республики на период до 2015 г. – Б.: ЦЭС при МЭРиТ КР, 2008.
3. Кыргызстан в цифрах, 2010 г. - 2014г. Нацстаткомитет КР.- Бишкек, 2011 г., 2014г.
4. Маматурдиев Г.М., Давыдов И.У., Кенешбаева З.М. К вопросу занятости сельского населения Кыргызской Республики//Социальная политика и социология// г. Москва, РФ. 2013.Т.2 №2(93).С.63-74.
5. Маматурдиев Г.М., Турдубаев С.К., Давыдов И.У., Кенешбаева З.М. Проблемы оптимизации и пути совершенствования межбюджетных отношений в бюджетной системе Кыргызской Республики в условиях переходного периода // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. Маматурдиев Г.М. [и др.]. 2015. № 3(14) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1992> (дата обращения: 13.11.2015).
6. Низамиев А.Г., Кенешбаева З.М., Максutow А.Р., Алайчиев Э.К. Анализ структуры занятости населения // Universum: Экономика и юриспруденция : электрон. научн. журн. Низамиев А.Г. [и др.]. 2015. № 4(15) . URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2024> (дата обращения: 13.11.2015).
7. Рынок труда. Учебник. Под ред. Проф. В.С. Буланова и проф. Волгина. – М.: “Экзамен”, 2000.
8. Турдубаев, С.К., Кенешбаева З.М., Давыдов, И.У. Занятость населения и усиление гибкости социально-трудовых отношений // материалы конференции «Актуальные вопросы современной экономики» 2 февраля 2015г./ АНО «УЦ «МАГИСТР» г. Кисловодск, РФ.2015.С. 88-96.
9. Турдубаев, С.К., Кенешбаева, З.М., Давыдов, И.У., Теоретические подходы к проблеме инновационной занятости населения Кыргызской Республики//Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования»//. – Кисловодск, 2015. № 1 (16). С. 92-97.
10. Усачев В.И. Трудовой потенциал пореформенной России: социально-демографические аспекты. –М.: Экон-Информ, 2008.
11. Финансово-кредитные механизмы стимулирования развития малого и среднего бизнеса. Центр экономических и социальных реформ. – Бишкек, 2005.

*Кумпилова А.Р., к.э.н.  
доцент  
Майкопский государственный  
технологический университет  
Россия, г. Майкоп*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ**

**Аннотация:** Статья посвящена особенностям государственного регулирования малого бизнеса, определяется его роль и место в достижении роста качества жизни населения. Рассматривается правовое регулирование малого предпринимательства, проводится сравнительный анализ влияния малого бизнеса на макроэкономические показатели в Российской Федерации и за рубежом.

**Ключевые слова:** Инновации, бизнес, экономика, регион, производство.

Возрастание роли услуг в современной экономике, в первую очередь, связано с диверсификацией производства, насыщением рынка товарами повседневного спроса, ростом уровня жизни, появлением у населения большего объема свободного времени, которое можно использовать на себя и на благо семьи. Все это дает возможность говорить о возрастающей роли услуг туризма в силу их функциональных особенностей в структуре общественных потребностей.

Туризм, как составляющая сферы услуг, имеет свою специфику, типологию и функции, которые позволяют определить его как автономную сферу хозяйствования. Специфика туристской услуги заключается в характерных свойствах, отличающих ее от других услуг. Кроме известных свойств неосвязаемости, неотделимости от источника, непостоянства качества, несохраняемости, по мнению автора, можно выделить такие свойства услуги туризма, как комплексность, эффект накопления и сложность нормирования, которые могут преломляться в различной среде их производства и реализации. Туристская услуга носит территориальный характер, который определяется как спецификой удовлетворения потребностей в туризме (отдыхе, путешествии, целевой поездке), так и особенностью формирования спроса и предложения на туристский продукт в регионе. Таким образом, рынок туристских услуг имеет двойственную природу. Являясь в большей степени коммерческой средой, он имеет социально-ориентированный характер – направлен на удовлетворение и развитие общественных потребностей, оказывает влияние на процесс социализации личности, выступает инструментом перераспределения национального дохода внутри региона и страны в целом.

Анализ существующих подходов к изучению функционального назначения туризма позволил уточнить классификацию функций туризма, при этом выделив три функциональные группы: функции, связанные с формированием и развитием личности; с возможностями культурного



взаимообогащения наций; с обеспечением экономического роста и воспроизводством производительных сил общества. Определен набор функций по каждой функциональной группе. Выявленная многофункциональность позволила представить сферу туристских услуг как совокупность отраслей, прямо или косвенно удовлетворяющих туристские потребности общества. Таким образом, роль туризма в социально-экономическом развитии региона определяет четкую структуру взаимодействия сферы туристских услуг с другими отраслями экономики, а также место регионального туристского комплекса в этой системе.

Сфера туристских услуг включает в себя инфраструктуру туристского комплекса, а также сопутствующие услуги, влияющие на качество туристского обслуживания и развитие туристского бизнеса в регионе. При этом сектор «Сопутствующие туристские услуги» определяет взаимовлияние сферы туристских услуг и других отраслей экономики (материального производства и сферы услуг). Степень такого влияния зависит от сложившейся структуры народнохозяйственного комплекса в целом, конкретно-исторических и рыночных условий развития региона.

Несмотря на значительное влияние других отраслей, развитие туризма зависит от обеспечения эффективных организационно-экономических условий (см. рис.1), которые достигаются путем решения задач государственной политики в области регулирования регионального туризма.



Рис. 1. Система организационно-экономических задач органов государственного управления в развитии регионального туризма

Оценка эффективности политики регулирования регионального туризма потребовала исследования наиболее существенных направлений в каждом из рассмотренных блоков.

Анализ российского и зарубежного туристского законодательства позволил выявить положения, которые в российских нормативных актах, регулирующих туристскую деятельность, ранее не рассматривались, а именно: создание системы гарантий выполнения туристской программы, разработка квалификационных требований для профессиональных

туристских кадров и включение их в нормативы лицензирования туристских фирм, разработка положения об ответственности за недостоверность рекламы туристских услуг.

Важной задачей является упорядочение отношений собственности в сфере туристских услуг. В работе подчеркивается приоритетность частной формы собственности в развитии регионального туризма. Именно частный бизнес (прежде всего, малое и среднее предпринимательство) ориентирован на оптимальное использование имеющихся ресурсов, высокую степень ответственности за эксплуатацию туристских возможностей территории.

Следовательно, государство, создавая стимулирующие условия для частного бизнеса, без существенных финансовых затрат добивается двойной цели: роста экономики и доходной части бюджета, с одной стороны, и развития регионального туризма – с другой.

#### **Использованные источники:**

1. Кумпилова А.Р. Региональное управление развитием инфраструктуры предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 3-4 (25-26). С. 160-163.
2. Хачемизова Э.А. Формирование эффективного хозяйственного механизма управления инвестиционным процессом // Экономика и социум. –2014. – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь). – С.160-162. URL: <http://www/iupr.ru>

*Кумпилова А.Р., к.э.н.  
доцент*

*Майкопский государственный  
технологический университет  
Россия, г. Майкоп*

### **УСЛУГИ ТУРИЗМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**Аннотация:** В статье выявлены условия развития туризма в регионе. Обосновано включение аспекта безопасности как основной составляющей регионального туризма. Аргументированы основные направления механизма стимулирования развития туризма в регионах РФ.

**Ключевые слова:** туризм, региональный туризм, развитие и стимулирование туризма, безопасность туризма, туристическая деятельность.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, одним из вызовов современного общества названо возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития, что с одной стороны, предполагает создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни российских граждан и качества социальной среды, с другой – повышение

конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики, куда, безусловно, можно отнести сферу туристских услуг.

Развитие туризма имеет большое значение для государства в целом, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и общества. Россия располагает огромным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма.

К сегодняшнему моменту проделана большая работа в сфере развития туризма. Стали доступными для туристов такие районы, как Дальний Восток, Сахалин, Курильские острова, Урал, Север России, а также Нижний Новгород, Самара и другие территории, закрытые ранее для иностранных граждан. Регулярно проводятся международные отраслевые выставки, форумы по различным перспективным для России видам туризма, созданы профессиональные образовательные стандарты, идет работа по формированию положительного имиджа страны как туристского направления. Серьезная работа проделана для организации проведения Зимних Олимпийских игр в Сочи 2014.

Региональная политика в сфере туризма становится по актуальности в один ряд с федеральной в силу двух обстоятельств. Во-первых, федеральная программа не в состоянии учесть специфику российских регионов, которые отличаются широким разнообразием территорий, природно-климатических условий, традиций и других особенностей, определяющих самобытность и уникальность конкретной области, края, района. Во-вторых, для региона необходимость разработки собственной политики в области туризма определяется возможностями данной отрасли решить широкий, круг социально-экономических проблем (улучшить инфраструктуру, обеспечить занятость населения, преодолеть неравномерность развития отдельных районов региона и т.д.). Приоритеты, принципы, цели, задачи туристской политики, а также условия их реализации определяются в рамках концепции и программы развития туризма.

Поскольку туризм как большая открытая система взаимодействует с социально-экономической системой региона, на территории которого расположены объекты туризма, сформирована соответствующая инфраструктура, то для получения позитивного эффекта взаимодействия двух социально-экономических систем они должны быть управляемы (в противном случае им грозит разрушение). Поэтому необходим анализ взаимодействия туризма с экономикой региона, его социально-экономическим развитием. Исходя из системного представления каждой территориальной единицы, туризм - составная часть региональной социально-экономической системы, т.е. имманентен ей, поэтому отсутствие между ними связей говорит об иррациональности их взаимодействия.

Следует отметить, что, развиваясь, туризм оказывает прямое и косвенное влияние на экономику региона. При прямом влиянии расходы посетителей непосредственно формируют доходы предприятий сферы

туризма, а при косвенном - прямое воздействие туризма генерирует рост спроса в сопряженных отраслях. Например, гостиницы пользуются услугами строителей, коммунальных организаций, банков, страховых компаний, производителей пищевых продуктов и др. Возникает цепочка расходы – доходы - расходы... расходы – доходы - расходы.

С точки зрения туристской привлекательности сам административно-экономический регион, как правило, не представляет интереса для посетителей. Привлекательность такого объекта определяется наличием аттракторов (природных, исторических, социально-культурных и иных достопримечательностей), расположенных компактно, доступных, удобных для обозрения, с высоко развитой инфраструктурой обслуживания.

Важный фактор, влияющий на формирование туристских потоков - уровень материального благополучия населения. По мнению специалистов, основу туристского контингента в России, совершающего три-четыре поездки в год за рубеж, составляет средний класс по доходности (около 20%), т.е. те граждане, кто получает в месяц не менее шести прожиточных минимумов на каждого члена семьи. Однако эти прогнозы не отражают региональные особенности.

Развитие туристской инфраструктуры приводит к улучшению транспортной доступности региона, увеличению количества рабочих мест, появлению предприятий бытового обслуживания и культурно-досуговых учреждений. Туристские программы дают возможность учебным учреждениям применять новые формы и методы проведения занятий в рамках существующих образовательных программ (выездные лекции, практические занятия, посещение музеев и театров, экскурсии по теме урока), от чего повышается их качество. Регион становится интересен для инвесторов, повышается предпринимательская активность местных жителей, молодежь находит работу в своем регионе и перестает массово покидать дома, от чего улучшается демографическая ситуация. Все эти положительные эффекты необходимо планировать и преумножать при планировании развития туризма.

Таким образом, можно сказать, что сфера туризма в последние годы развивается стабильными темпами. На сегодняшний момент стоит задача не только сохранить достигнутые результаты, но и усовершенствовать качественные стороны организации внутренних и въездных туристских программ, создать условия для максимизации положительного социального эффекта от развития туризма в регионе.

#### **Использованные источники:**

1. Кумпилова А.Р. Формирование эффективной структуры управления экономическими подсистемами региона// Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-1. С. 8-12.
2. Хачемизова Э.А. Формирование эффективного хозяйственного механизма управления инвестиционным процессом // Экономика и социум. –2014. – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь). – С.160-162. URL: <http://www/iupr.ru>

*Кумпилова А.Р., к.э.н.  
доцент  
кафедра маркетинга, сервиса и туризма  
ФГБОУ ВО «МГТУ»  
Республика Адыгея, г. Майкоп*

## **УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ**

**Аннотация:** В статье проводится анализ развития системы делового туризма в России на современном этапе.

**Ключевые слова:** деловой туризм, пропускной потенциал, бизнес-путешествие, инсентив-тур, корпоративная поездка, бизнес-отель, бизнес-центр.

В настоящее время туризм - это мощная индустрия, выделяющаяся среди других отраслей хозяйства высокой эффективностью, устойчивыми тенденциями развития и интенсивно развивающаяся в периоды относительного благополучия общества, отсутствия войн и иных катаклизмов. Правильно организованный туризм генерирует в туристском регионе страны рабочие места для местного населения, а также обеспечивает приток в регион денежной массы и инвестиционных средств, и, как следствие пополнение бюджетов регионов и государства в целом за счет налогов.

Согласно прогнозу Всемирной Туристской Организации Россия в начале третьего тысячелетия займет одно из ведущих мест по приему туристов. Для достижения этих прогнозируемых показателей (47 млн. туристских прибытий ежегодно) необходима новая туристская политика в стране. Наличие в России мощнейших туристских ресурсов предполагает, что у нашей страны и ее регионов имеются все предпосылки для становления туризма не просто как декларативно приоритетной отрасли экономики, а как межотраслевого комплекса, реально дающего экономике социально-политические и экономические дивиденды и выгоды.

Однако анализ развития международного туризма в российских регионах показал, что дальнейшее развитие отечественной индустрии туризма сдерживается неудовлетворительным состоянием инфраструктуры туризма, особенно наличием высокой степени износа гостиничной базы. Следовательно, перед российскими туристскими регионами и отраслью в целом встает проблема поиска таких методов построения эффективной системы управления, которые позволили бы укрепить рыночные позиции каждой региональной организации индустрии туризма в отдельности и способствовать тем самым дальнейшему развитию туристской территории в целом.

Прогрессивное развитие туристского региона возможно при условии стабилизации экономических, политических, культурных отношений между различными странами и народами. Это достигается по мере роста международной торговли, формирования внутренних и внешних рынков,



развития инфраструктуры туризма, при наличии договоров и соглашений на уровне государств, регионов, предприятий и фирм, непосредственно вовлеченных в сферу туризма или ориентированных на нее, а также при определенном уровне научной организации туристской деятельности.

Необходимыми условиями успешного роста индустрии туризма в регионе являются также гарантии сохранения состояния стабильности в будущем. Устойчивое развитие туристского региона предполагает планирование и управление развитием территории, которые обеспечивают защиту природной и культурной среды, улучшение качества жизни местного населения, обеспечение туристам условий пребывания, соответствующих высоким международным стандартам.

В основе концепции устойчивого развития туристского региона лежит понятие пропускного потенциала. Пропускной потенциал это та максимальная нагрузка, которую может выдержать тот или иной туристский объект без серьезного ущерба для местных ресурсов, негативного воздействия на впечатления от поездки и возникновения социально-экономических проблем у населения. Пропускной потенциал можно подразделить на три основных вида:

1. Экологический пропускной потенциал - это тот уровень посещаемости, превышение которого связано с наступлением неприемлемых экологических последствий либо в результате действий самих туристов, либо как следствие функционирования обслуживающей инфраструктуры.

2. Туристский социальный пропускной потенциал - это тот уровень, превышение которого ведет к ухудшению впечатлений от поездки в результате чрезмерного наплыва туристов.

3. Местный социальный пропускной потенциал - это тот уровень, превышение которого приводит к негативным последствиям для местной культуры и взаимоотношений местного населения с туристами.

Пропускной потенциал ограничивает уровень использования ресурсного потенциала региона. Ресурсный потенциал региона - это многоаспектное понятие, охватывающее весь комплекс жизнедеятельности общества, при его определении необходимо учитывать экономический, экологический и социальный аспекты. На первый взгляд развитие туризма позволяет региону наиболее эффективно решать социально-экономические проблемы развития: получение доходов за счет развития туризма, создание новых рабочих мест, модернизация производств и др. Однако, в действительности если туристский пропускной потенциал не соответствует (ниже) реальным нагрузкам туристского потока, то в данном регионе могут возникнуть определенные негативные последствия.

#### **Использованные источники:**

1. Кумпилова А.Р. Современные аспекты управления развитием бизнеса в регионах//Горизонты экономики.// 2013.№2(7). С. 111-113.
2. Кумпилова А.Р. Теоретические аспекты регионального управления устойчивым развитием //Terra Economicus.// 2012. Т. 10. № 4-3. С. 151-153.

*Кумпилова А.Р., к.э.н.  
доцент  
кафедра маркетинга, сервиса и туризма  
ФГБОУ ВО «МГТУ»  
Республика Адыгея, г. Майкоп*

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА УСЛУГ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ**

**Аннотация:** В статье проведен анализ основных групп факторов конкурентоспособности, определены основные направления формирования конкурентных преимуществ сферы туристских услуг.

**Ключевые слова:** сфера услуг; конкурентные преимущества; потенциал развития; факторы конкурентоспособности.

Туризм является одним из важнейших факторов мировых интеграционных процессов, а туристский бизнес становится сейчас значимым сектором экономики. По данным Всемирной Туристской Организации (ВТО) и Международного Валютного Фонда, туризм с 2001 года вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг. В странах Западной Европы в сферу туристских услуг вовлечено 60% , а в США 70% экономически активного населения по прогнозам ВТО, в ближайшие десятилетия темпы роста туризма сохранятся.

В России каждый второй работник занят в сфере услуг, однако, при этом несмотря на богатейшие туристские ресурсы, наша страна занимает незначительную долю в мировом туристском потоке. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год, что в 5 раз больше, чем на сегодняшний день. Такая ситуация порождена рядом проблем.

Открытость внутреннего рынка России привела к появлению на нем не только огромного количества зарубежных товаров и услуг, но и крупных зарубежных туристских фирм. Эти обстоятельства значительно усилили конкуренцию, в том числе и в сфере туризма- активизировалась борьба за российского потребителя. Конкурентная борьба за привлечение и удержание потребителя ведется более интенсивно путем внедрения особых технологий обслуживания стремительного развития вертикальной и горизонтальной интеграции деятельности. Положение российских турфирм также осложняется таким процессом как глобализация рынков услуг.

Следует отметить, что жесткая конкуренция на мировом туристском рынке стремится законсервировать ослабленные позиции российских турфирм путем формирования отрицательного имиджа региона, создания системы международно-правовых актов и т.п. Таким образом, закладываются основы деформированного партнерства, формируется система неравноправных отношений. Данные проблемы являются достаточно острыми для российской сферы туризма и требуют соответственно активизации научных исследований в этой области.

Конкуренция как основной фактор развития глобального рынка, в настоящее время уже дополняется вектором направленности на конкуренцию воздействий на потребителя, т. е. на конкуренцию потребительских предпочтений. Соответственно изменяется подход, как к менеджменту, так и к маркетингу. Если стратегический менеджмент становится инструментом выживания фирм, то маркетинг взаимоотношений -инструмент достижения дополнительных преимуществ в конкурентной борьбе. Это обращает интересы ученых и практиков к исследованию закономерностей конкурентной борьбы в конкретной области экономической деятельности, в частности в сфере туризма.

Рынок услуг туризма выражает совокупность социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена между производителями и потребителями туристского продукта. Конъюнктура рассматриваемого рынка представляет собой совокупность складывающихся на определенный момент времени экономических условий, при которых осуществляется процесс производства, реализации и потребления туристского продукта.

Необходимым условием получения эффекта развития экономической деятельности в области туризма является знание рынка. Современная турфирма уже не может не обращать внимания на конкурентов, поскольку в быстроменяющемся экономическом окружении:

- конкурент - это зеркало, в котором отражается деятельность данной туристской фирмы;
- для экономии собственных ресурсов необходима информация о возможном поведении конкурентов;
- важен "отклик" конкурента на маневр туристской фирмы;
- требуется разрабатывать мероприятия, обеспечивающие победу в конкурентной борьбе;
- необходимо осуществлять экономическую политику на рынке, согласованную с группой предприятий туристской индустрии.

Таким образом, конкуренция стала неотъемлемой частью рыночной среды и является необходимым условием развития предпринимательской деятельности в туризме. Конкурентоспособность услуг и конкурентоспособность предприятий в целом являются определяющими факторами современного туристского рынка.

#### **Использованные источники:**

1. Кумпилова А.Р. Современные аспекты управления развитием бизнеса в регионах//Горизонты экономики.// 2013.№2(7). С. 111-113.
2. Кумпилова А.Р. Теоретические аспекты регионального управления устойчивым развитием //Тerra Economicus.// 2012. Т. 10. № 4-3. С. 151-153.

*Кумпилова А.Р., к.э.н.  
доцент  
Майкопский государственный  
технологический университет  
Россия, г. Майкоп*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация:** Статья посвящена вопросам оценки эффективности использования инструментов маркетинга в управлении деятельностью предприятий.

**Ключевые слова:** управление, маркетинг, методический подход, инструменты маркетинга, показатели эффективности

В наше время большую роль в изучении различных предметных областей занимают модели, которые принято делить на следующие виды: логические (таксонометрические, концептуальные) – подразумевает получение дискретных наборов ответов; аналитические (функциональные, лексические) – представляет собой соотношение между функциями и данными; цифровые – работа с потоком цифр; аналоговые – работа с конкретными аналоговыми переменными. На сегодняшний день большой интерес представляют концептуальные модели, появившиеся не так давно и, как следствие, еще плохо изучены. Попытки построения концептуальной модели дают возможность человеку расширить свой кругозор в той или иной предметной области за счет более легкого усвоения и понимания получаемых знаний. Концептуальная модель - абстрактная модель предметной области, состоящей из перечня взаимосвязанных понятий, используемых для описания этой области, вместе со свойствами и характеристиками, классификацией этих понятий, по типам, ситуациям, признакам в данной области и законов протекания процессов в ней.

Первым уровнем в концептуальной модели является управление предприятием с ориентацией на рынок, которое основано на современной маркетинговой концепции. Маркетинговое управление предприятием (ориентация на рынок) означает формирование нового образа мышления, развитие коммуникативных связей предприятия с рынком. Оно выражается через достижение максимальной прибыльности предприятий малого бизнеса за счет потребительской удовлетворенности, распределения, обмена и потребления. Управление маркетингом можно рассматривать в трех взаимосвязанных между собой направлениях, которые будут составлять второй уровень концептуальной модели: 1. Управление спросом (создание и анализ рынка) 2 . Маркетинговое управление (создание плана и запуск) 3. Управление маркетингом в малом бизнесе (поддержание работоспособности) Управление маркетингом можно рассматривать как комплексную систему мер по организации производственно-сбытовой деятельности, основанной на изучении и прогнозировании рынка с целью

максимизации прибыли за счет удовлетворения потребностей покупателей. Управление маркетингом направлено на решение задачи воздействия на уровень, временные рамки и структуру спроса таким образом, чтобы организация достигла поставленной цели. По существу управление маркетингом есть управление спросом. Продолжая эту мысль, можно сказать, что управление спросом (создание и анализ рынка) - это содержательный аспект управления маркетингом малого бизнеса с обеспечением стратегических и тактических решений, связанных с определением целевых рыночных сегментов и использованием комплекса маркетинговых средств по формированию потребительской ценности. К числу таковых относятся (формирование третьего уровня концептуальной модели): продукт, цена, сбыт, продвижение.

Маркетинговое управление – процесс планирования и реализации маркетинговой концепции, установления цен, продвижения услуг, идей для обменов с целевыми группами, которые удовлетворяют потребителей и отвечают задачам организации.

Управление маркетингом в малом бизнесе – составная часть общей системы управления, направленная на достижение согласованности внутренних реальных возможностей (материальный и интеллектуальный потенциал) с требованиями внешней среды (конкуренция, государственное регулирование, экономические и социально – культурные факторы), для получения желаемого результата.

Управление маркетингом (формирование потребительской ценности) предприятия можно представить в виде системы с функциональной зависимостью следующих групп элементов: факторы товарной политики; факторы сбытовой политики; факторы ценовой политики; факторы коммуникационной политики.

В системе управления маркетингом можно выделить три уровня.

1. Верхний уровень включает направления управления организацией сферы малого бизнеса в целом с учетом выполнения миссии фирмы за счет реализации маркетинговой деятельности. Данный уровень формирует философию осмысления социально-этического маркетинга. Руководители, специалисты организаций малого бизнеса обязаны осуществлять системный учет претензий, рекомендаций, пожеланий целевых покупателей по совершенствованию потребительских параметров товаров, услуг, сервисному обслуживанию клиентов.

2. Средний уровень включает разработку маркетинговых стратегий и тактику их выполнения с учетом влияния факторов микро- и макросреды маркетинга. При этом очень важно создать маркетинговую информационную систему, сформировать эффективные маркетинговые коммуникации с властными структурами, целевыми покупателями, инвесторами и партнерами.

3. На основном, третьем, уровне система управления



реализует процесс согласования нужд производства к нуждам рынка с учетом реальных возможностей малой организации. Данный уровень функционального маркетинга осуществляет оперативную реализацию маркетинговых планов, программ с использованием маркетинговых форм и методов в области товарной, сбытовой, ценовой и коммуникационной политики.

Миссией предприятий малого бизнеса на различных уровнях являются улучшение условий проживания человека, повышение уровня жизни, улучшение сервисного обслуживания потребителей, максимизация удовлетворенности индивидуального спроса. В том числе за счет высокого уровня социально-корпоративной ответственности и высокой культуры организации дела.

#### **Использованные источники:**

1. Кумпилова А.Р. Формирование эффективной структуры управления экономическими подсистемами региона// Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 25-1. С. 8-12.
2. Хачемизова Э.А. Формирование эффективного хозяйственного механизма управления инвестиционным процессом // Экономика и социум. –2014. – Выпуск № 4(13) (октябрь-декабрь). – С.160-162. URL: <http://www/iupr.ru>

*Кунафина Э.М.  
студент*

*Башкирский государственный университет  
Россия, г. Уфа*

#### **БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ДИНАМИКА В РОССИИ**

Проблема занятости и безработицы – одна из главных в развитии экономики во всем мире . На современном этапе развития Российской экономики одной из наиболее широко масштабных является проблема безработицы. От уровня безработицы зависит многое , и , прежде всего такие факторы как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы ,уровень эмиграции [2]

Международной организацией труда безработица определяется как наличие контингента лиц старше определенного возраста, не имеющих работы, пригодных в настоящее время к работе и ищущих работу в рассматриваемый период. [5]

Согласно Закону РФ «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней. [1]

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн.человек, или 52% от общей численности населения страны. [6]

Всего в России количество безработных по данным ЕМИСС (Единая

межведомственная информационно-статистическая система) за первый квартал 2015 года равняется 4,3 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (Международная организация труда) (то есть не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

В численности экономически активного населения 71,8 миллион человек классифицировались как занятые экономической деятельностью.

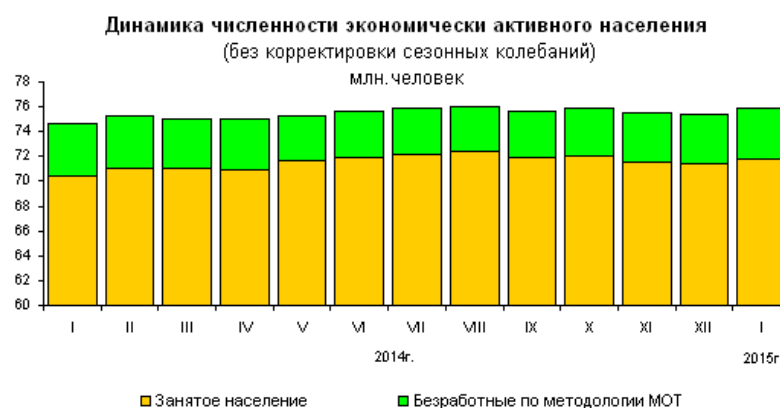
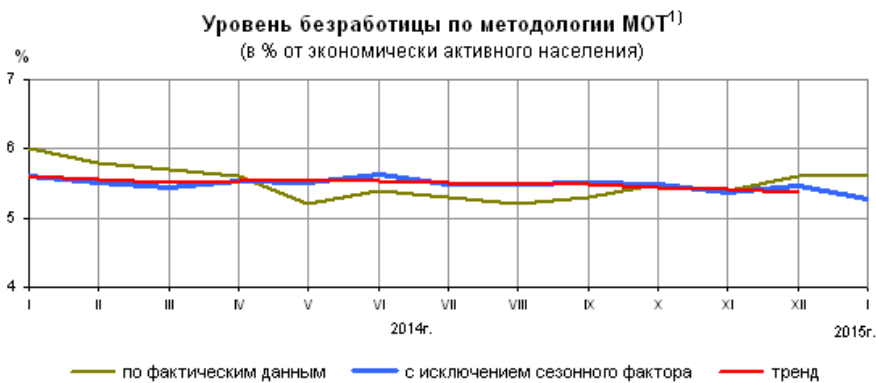


Рисунок 1 – Динамика численности экономически активного населения

Но следует учитывать, что и ЕМИСС, и Росстат не учитывают так называемую скрытую безработицу, когда формально работник числится работающим на предприятии, но фактически не работает, что связано с источниками, на которые опирается Росстат и ЕМИСС.

Анализ уровня безработицы по регионам Российской Федерации показал следующее. В региональном разрезе наихудшая ситуация в республике Ингушетия — уровень безработицы там равен 29,9% в апреле 2015 года. В других Северо-Кавказских республиках, а также Калмыкии, Забайкальском крае, Севастополе, республике Тыва и в Ненецком АО уровень безработицы превышал 10%.

Уровень безработицы в пределах 3% отмечается только в Москве и Санкт-Петербурге. Именно в Центральной части России, уровень безработицы либо не превышает, либо превышает незначительно средний по стране показатель в 5,8%.



1) Оценки данных с исключением сезонного фактора осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

Рисунок 2 – Уровень безработицы по методологии МОТ  
На значительной части территории России безработица достигает 6-8 % от количества экономически активного населения, среднее значение 7% (рис.1).



Рисунок 3 - Карта уровня безработицы в России, по данным Росстата , в процентах.

Ещё одной причиной такой региональной различии по уровню безработицы (уровень безработицы в Москве в 18,7 раз ниже, чем в Ингушетии) является недостаточное региональное развитие в этих регионах. Причем большая часть фирм уходит в федеральный бюджет. В результате регионы не имеют достаточных средств для вложений в развитие инфраструктуры и создание новых рабочих мест

В таблице 3 представлены усредненные данные по занятости населения и уровню безработицы в России по годам. Очевидно, что за 15 лет произошли значительные изменения в динамике безработицы, уровень которой снизился практически в 2 раза. Однако следует заметить, что уровень безработицы на протяжении этого периода колебался, увеличиваясь и снижаясь, время от времени.

Таблица 3 – Динамика уровня безработицы в России за период 2000-2015 года, в процентах.

Источник: составлен автором.

Годы	Кол-во безработных в РФ, в % к экономически активному населению	Годы	Кол-во безработных в РФ, в % к экономически активному населению
2000	10,6	2008	6,2
2001	9,0	2009	8,3
2002	7,9	2010	7,3
2003	8,2	2011	6,5
2004	7,8	2012	5,5
2005	7,1	2013	5,5
2006	7,1	2014	5,3
2007	6,0	2015	5,8

В 2014 г. безработица достигла своего минимума.

Но, к сожалению, последние статистические данные относительно безработицы в России говорят о том, что наметился перелом с позитивного тренда на негативный. Случился этот перелом в начале года, а именно: в январе доля безработных резко возросла с 5,3% до 5,5 %. Возможно, это объяснялось бы сезонностью, ведь у многих работников годовые контракты; которые закончились в декабре, а за январь, насыщенный праздничными днями, человек новую работу просто не успевает найти.

Однако и в феврале этот негативный тренд продолжился. Мало того, уровень безработицы растет, медленно, но верно: 5,8 % трудоспособных в феврале не имели работы, это дало прирост армии безработных в России. Это люди, которые потеряли в конце декабря работу, но найти новую так и не смогли. [4]

Министерство труда оценивает увеличение плановых показателей по числу официально зарегистрированных безработных на 2015 год на 650 тыс. человек, рассказали РБК два источника, знакомые с ходом обсуждения проблем занятости на пятничном совещании у премьер-министра. Вместо 950 тыс. человек, меры поддержки которых заложены в принятом федеральном бюджете, число официально зарегистрированных безработных по итогам года ожидается на уровне 1,6 млн человек.[8]

Изменение динамики безработицы зависит напрямую от экономического состояния государства. Своего пика безработица достигла в 2000 году, что, в общем-то, неудивительно, ведь именно конец 20 – начало 21 столетия явились для экономики России переломным моментом. Следствием перехода от плановой экономики к рыночной стали немалые потери жителями страны своих рабочих мест. Высокого уровня безработица достигла и в 2008-2009 гг., когда случился мировой финансовый кризис. [3]

В настоящее время снова наблюдается негативная тенденция роста уровня безработицы. [6]

#### **Использованные источники:**

1. Закон Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 20 апреля 1996 года N 36-ФЗ) (с изменениями на 28 июля 2012 года). [1, гл. 1, ст. 3]
2. Бреев Б.Д. Безработица в современной России. М.:Наука. 136 с.
3. Нефть России, 18.03.13, М. «В России начала расти безработица: в марте она выйдет на уровень 6,3%»
4. Московский Комсомолец № 26188 от 18 марта 2013 г., М. «Безработица в России стала расти», Юлия Рузманова, Павел Чувиляев.
5. Сакс Джеффри Д., Ларрен Фелипе Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. АНХ при прав. РФ. – М.: Изд-во «Дело».[ Стр. 553]
6. Финансы и кредит, <http://sssrmonety.ru/rossiya/bezrobotica-v-rossii/>
7. <http://www.gks.ru>
8. <http://www.rbc.ru>

*Куразова Д.А.  
ассистент*

*кафедра «Статистики и информационные системы в экономике»  
Чеченский государственный университет  
Россия, г. Грозный*

#### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ**

*Аннотация: Статья посвящена анализу проблем рынка ценных бумаг в России. Проблема рынка ценных бумаг, в данный момент, является одной из самых актуальных. Цель данной статьи - выявить основные проблемы развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации на современном этапе и понять причину всех этих проблем, их развитие.*

*Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, проблемы развития.*

*Kurasova D. A.,  
assistant of the Department "Statistics and information systems in economics"  
Chechen state University  
Russia, Grozny.*

#### **PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKET IN RUSSIA**

**Abstract:** The article analyzes the problems of the securities market in



Russia. The problem of the securities market, at the moment, is one of the most relevant. The purpose of this article is to identify the main problems of development of securities market in the Russian Federation at the present stage and to understand the cause of all these problems, their development.

**Keywords:** securities market, stock market, problems of development.

Рынок ценных бумаг представляет собой экономические отношения между участниками рынка по поводу выпуска и обращения ценных бумаг. Ценная бумага, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, это документ, подтверждающий имущественные права на осуществление и передачу которых возможна только при его наличии. Рынок ценных бумаг находится в постоянном развитии, так как связан с ростом мировой экономики.

В России рынок ценных бумаг возник за незначительный промежуток времени, поэтому он является достаточно специфичным.

Рынок ценных бумаг – это относительно новое явление в нашей стране, а для большего числа россиян малоизвестно. И это не странно, потому что в это время, за рубежом набирают опыт практической работы с ценными бумагами, а мы наблюдаем только за тем, что предлагает государство, в основном не понимая, для чего вообще могут быть нужны ценные бумаги. Скорее всего, именно поэтому ценные бумаги через силу проникают в жизнь общества. Многие люди до сих пор с осторожностью относятся не только к ценным бумагам, но и к примеру, банковским картам, так как считают это не надежными средствами. В то время, как в развитых странах все эти средства вошли в привычку.

Такое явление вполне существенно и к тому же, обосновано. Так как государство часто обманывало своих граждан, забывая рынок облигациями, которые нельзя было ни продать, ни обменять, ни заложить. Например, облигации 2-процентного займа развития народного хозяйства СССР, распространенные после войны, удалось обменять на рубли лишь через полвека, когда они существенно потеряли свою рыночную стоимость. Но, не смотря на это, России как государству, вступившему на путь рыночных отношений, рынок ценных бумаг необходим. Какова же ситуация на рынке ценных бумаг в настоящее время?

Российский фондовый рынок характеризуется маленькими объемами, не ликвидностью, неразвитостью материальной базы, технологий торговли, очень высокой степенью всех рисков и высокой степенью спекулятивного оборота.

В настоящий момент, Российский рынок ценных бумаг предстает перед нами, как непредсказуемое явление, которое напрямую зависит от ожиданий иностранных портфельных инвесторов. Если оценивать в целом, то финансовый рынок нашей страны, к сожалению не соответствует масштабам экономики, фактическому уровню инвестиций как в финансовый, так и в реальный сектор.

Таким образом, можно выдвинуть три главные причины, которые

отрицательно влияют на развитие рынка ценных бумаг: исторически сложившаяся ментальность общества, не безупречность действующего законодательства, так же недостаточно эффективная работа контролирующих и правоохранительных органов. Тем не менее для того, чтобы рынок ценных бумаг эффективно развивался, этого будет недостаточно.

Для дальнейшего развития рынка необходимо предпринять следующие меры:

Во-первых, ввести нововведения в законодательную базу, то есть тем самым дать гарантии инвесторам о сохранении первоначальных условий, особенно в сфере прямых инвестиций.

Во-вторых, прежде всего, укрепить доверие граждан к государству.

В-третьих, ввести налоговое стимулирование инвестиций, то есть на определенные виды отраслей, являющиеся стратегическими для России, создать индивидуальные условия.

В-четвертых, улучшение качественных характеристик рынка, то есть увеличение объемов и переход в категорию классифицируемых рынков ценных бумаг.

К тому же, повышение роли государства на фондовом рынке. Так как, сейчас большую часть рынка ценных бумаг контролирует Российская Торговая Система, но нет единой системы государственного регулирования по отношению к РТС. А так же, необходимо формирование независимой комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, которая будет объединять ресурсы государства на создание рынка ценных бумаг. И конечно же, создать систему отчетности и общей публикации реального состояния рынка. Так как, нет единой общей системы отчетов по рынку ценных бумаг.

Необходимо как можно скорее решить данные задачи для наиболее эффективного развития рынка в России. И от того, как государство сумеет справиться с ними, во многом зависит будущее нашего рынка.

Надо заметить, что выявленные проблемы, касающиеся нашего рынка ценных бумаг, в большей степени зависят от несовершенства законодательной системы страны. Различных экономические и политические изменения, также отразились на рынке ценных бумаг. Но, несмотря на все эти проблемы, следует подчеркнуть, что это молодой, перспективный и динамичный рынок, который может и будет развиваться на фоне процессов в нашей экономике: большого выпуска ценных бумаг в связи с приватизацией государственных предприятий, быстрого создания новых коммерческих образований, привлекающих средства на акционерной основе и т.д.

Таким образом, рынок ценных бумаг играет немало важную роль в перераспределении финансовых ресурсов государства, а так же необходим для успешного развития рыночной экономики. Именно поэтому восстановление, развитие и регулирование фондового рынка становится все более, первоочередной задачей, стоящей перед правительством.

### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг (РЦБ)», № 39-ФЗ от 22.04.1996
2. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг. — 2-е издание. — М.: Финансы и статистика, 2006. - 448 с.

*Курбонов Ж.К.  
младший научный сотрудник  
Искандарова Д.Б.  
младший научный сотрудник  
НИЦ при ТГЭУ*

### **УЗБЕКИСТАН НА ПУТИ СОХРАНЕНИЯ ВЫСОКОГО И СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В период 2004-2014 годов, то есть до мирового финансово-экономического кризиса и в течении посткризисных годов в Узбекистане стало уникальным событием то, что отмеченное в некоторых странах мира составило годового роста на 8,1 % ВВП. Конечно, экономический рост это не единая цель, но оно крепко связано с общим уровнем жизни населения – ростом средней продолжительности жизни, качественная медицинская помощь и образование должно быть в рамках возможностей населения, сокращение продолжительности рабочего дня, также с безопасностью граждан и другими. Когда речь пойдёт о сегодняшнем состоянии социального благосостояния и развития в нашей стране, поскольку Узбекистан занимает 76 этап внутри 142 стран мира в рейтинге 2010 года, которое оценивается по 8 направлениям – экономика, предпринимательство, управление, образование, здравоохранение, безопасность, свобода личности, социальный капитал “Индекса развития” ежегодно выпускаемое в Авторитетном Центре анализа Великобритании The Legatum Institute, то в 2014 году оно опережая 19 этапов достигло 57 место [1].

Сегодня в экономике многих странах мира продолжающиеся негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса, снижение скрытых возможностей объёма производства в развитых странах, ожидание снижения цен на газ, хлопка, меди, минеральных удобрений и золота по международному прогнозу, в месте с тем в условиях, когда препятствуют экономические трудности в России, сохранение высоких темпов экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе в нашей стране требуют наиболее ускорять структурных изменений в нашей экономике, мобилизацию всех существенных возможностей.

В перспективе снижение мировых цен на экспорт сырьевых товаров нашей страны и торговые партнёры, особенно, ожидание углубления экономической деградации в России создаёт серьёзных потребностей повышению государственных расходов для поддержки валового спроса и созданию новых рабочих мест, снижению налоговой бремени, усилению его стимулирующей роли в деятельности хозяйствующих субъектов, другими

словами, всесторонне глубоко и тщательно обдуманной последовательной налогово-бюджетной и денежно-кредитной политике. Согласно прогнозам, отмеченным в бюллетене Международного валютного фонда (МВФ) от июля 2015 года “Перспективы развития мировой экономики” в текущем году в России ожидается снижение экономического роста на 3,4 процента, в Китае по отношению предыдущем годом снижаясь на 0,6 процентов, составило 6,8 процентов [2]. В 2015 году прогнозируется снижение международной цены на газ на 16 процентов, цена на хлопок на 13 процентов, цены меди и минеральных удобрений на 5 процентов, цена золота на 2 процента [3].

Сегодня Правительство нашей страны совместно с аналитическими центрами, а также, Программой развития Объединённых наций и Мировым банком разрабатывают стратегический план направленный на осуществление глубоких структурных изменений в экономике Узбекистана до 2030 года. Данная многопрофильная деятельность включает комплексных мер, которые должны осуществляться в важных направлениях, с возможным сильным воздействием непрерывному увеличению занятости населения и долгосрочному высокому экономическому росту, в том числе в макроэкономическом управлении, торговой политике, инфраструктуре, энергетике, предпринимательской среде, на рынке труда и финансов. Её основная цель предусматривает то, что Узбекистан к 2030 году должен занять место в высоком сегменте групп стран с средней доходностью на душу населения.

По состоянию 1 июля 2015 года валовые национальные доходы на душу населения мировых стран классифицируется по следующему (Рассчитано по методу Атлас Мирового банка, в долларах США) [4]:

- Мало доходный (1 045 \$ или меньше)
- Низкой средне доходный (от 1 046 \$ до 4 125 \$)
- Высокой средне доходный (от 4 126 \$ до 12 735 \$)
- Высоко доходный (12 736 \$ или больше)

Сегодня по классификации Мирового банка в мире число низко доходных стран составило 31, с низкой средне доходностью 51, с высокой средне доходностью 53, с высокой доходностью 80. В 2014 году по статистике Мирового банка ВВП на душу населения Узбекистана составило 2 090 долларов США, и находится в группе стран с низкой средне доходностью.

Так, к 2030 году для того, чтобы наша страна занимала место в ряде стран высокой средне доходностью, сегодня следует увеличить объем ВВП на душу населения в более два раза. Темп среднегодового роста ВВП на душу населения в 2004-2014 годов в Узбекистане составило 7 процентов. Поскольку сохранить такой темп роста за 10 лет, то объем ВВП на душу населения до 2025 года может расти примерно в два раза. Из этого следует, что высокие цели разрабатываемые нашим правительством ориентированные на 2030 год – это рубежи в рамках возможностей, которых можно достичь.

4 января 2011 года одно из самых огромных финансовых конгломератов мира банк HSBC Holdingsplc, «Эйч-эс-би-си» (более огромная компания в Европе и занимающая второе место в мировом масштабе согласно капитализации по рейтингу журнала Forbes в 2011 году) издал аналитическую разработку включающую прогнозных показателей под названием “Мир в 2050 году” [5]. Их прогнозы основываясь уровню развития экономики стран мира того времени, включает существенные возможности и необходимые основные факторы развивающихся и переходящие на рыночную экономику стран для опережения более развитых государств, также и текущие доходы на душу населения, приоритетность закона, демократию, уровень образования и демографических изменений. Данный проект предусматривает последовательное продолжение экономических реформ, открытость для внешней торговли и капитала экономик, обходить различных конфликтов и стычек.

Согласно предположениям аналитиков, разделило на три категории по темпу экономического роста 100 стран, которые перспективе вероятно смогут присвоить более высокий рейтинг:

1. Интенсивный рост – в странах где ожидается средний годовой рост более 5 процентов;
2. Рост – где ожидается средний годовой рост в промежутке 3 и 5 процентов;
3. Стабильный – где ожидается средний годовой рост менее 3 процентов.

Таким образом, существенное положение развития на низком уровне, но число стран, которые за короткое время достигли огромных обновлений и стран первой категории, где в ближайшей перспективе ожидается темпы интенсивного роста составляют 26 стран. Они в течении многих лет приобрели возможности “пересадки” мировых передовых технологий. К данной группе стран входят Бангладеш, в регионе Центральная Азия Узбекистан, Казахстан, Туркмения, в Латинской Америке Перу и Эквадор, с Ближнего Востока Египет и Иордания, кроме Китая, Индии, Филиппинах и Малайзии.

Согласно прогнозам банка HSBC, к 2050 году, ВВП Узбекистан будет составлять 314 миллиардов (по неизменяемой доллару США по отношению к 2000 году), а валовый доход на душу населения 8 859 долларов и по объёму экономики опережая 22 этапов вышло на 51 место.

Для того чтобы достичь таких результатов средний годовой рост ВВП в Узбекистане по прогнозным данным в 2010-2020 годах будет составлять 8,2 %, в 2020-2030 годах 6,9 %, в 2030-2040 годах 6,1 %, в 2040-2050 годах 5 %. За этот период показатели роста доходов на душу населения предусматривает изменения с 6,7 процентов в 2010-2020 годов на 5,1 процентов в 2040-2050 годах.

До 2050 года самый высокий прогнозный показатель по темпу среднегодового роста ВВП ожидается среди стран Азии в Филиппины и в



Узбекистане.

От имени комиссии роста и развития в 2008 году «Доклад о росте: стратегии стабильного роста и инклюзивного развития» изданное Мировым банком являясь плодом двухлетнего тяжёлого труда Майкл Спенс и Боб Солоу, которые получили Нобелевскую премию по экономическому направлению и которые в период своего руководства повышали опыт 19 стран (в основном в развивающихся стран) включает сложных и неотъемлемых составных частей стратегии роста – по бюджетному распределению, налогам, обменному курсу, торговой и промышленной политике, управлению, приватизацию, денежно-кредитной политике [6]. Основная задача комиссии – это содействие правильному пониманию политических мер и стратегий, которое лежит на основе снижения интенсивного роста и бедности.

Согласно «Докладу о росте» с 1950 года было отмечено примерные темпы экономического роста на 7 процентов или выше в течении 25 лет только в 13 стран мира. История развития 13 стран, которые вошли в эту группу (Ботсвана, Бразилия, Гонконг (Китай), Индонезия, Китай, Малайзия, Мальта, Уммон, Республики Кореи, Сингапура, Таиланда, Тайванке (Китай), Япония) показало, что стабильный рост это не чудо, как отмечают некоторые, а событие, которую можно достичь при создании конкретных предпосылок.

Только 6 стран, из этой группы – в Гонконге, Кореи, Мальте, Сингапуре, Тайванки, Японии – высокие темпы роста экономики будут продолжаться до достижения высокого уровня доходов. Но остальные в последствии частичной или полной потери интенсивности движения не могут опередить передовых стран. В качестве жалостного примера можно привести Бразилию.

Таким образом, в результате глубокого исследования истории развития тринадцати стран членов рабочей группы, определили пять общих особенностей характерных им:

1. Эти страны более высоком уровне пользовались мировой экономикой.
2. Они обеспечивали макроэкономическую стабильность.
3. Они повысили фонды и инвестиции на высокую уровень.
4. Они передали задачу регулирования по распределению ресурсов рынкам.
5. Они имеют преданную мастерскую администрацию к высоким идеям, поставленным перед собой.

Исходя из вышеизложенных можно сказать, что в последние годы обеспечивается макроэкономическая стабильность в нашей стране. Это свидетельствует то, что государство осуществляет всесторонне глубоко и тщательно обдуманной последовательной налогово-бюджетной и денежно-

кредитной политики по решению проблем связанных с краткосрочными экономическими колебаниями государства, изменениями валового спроса.

Так как, государство ведёт политику рациональной стабилизации государства (управление спроса), для того чтобы сохранить темпы высокого стабильного экономического роста в нашей стране в предстоящем, следует уделять внимание решению глубоко распространённых проблем. Точнее, в настоящее время экономика нашей страны сталкивается с глубокими и долгосрочными проблемами, которые препятствуют эффективному производству товаров и услуг (то есть предложению). Для решения таких проблем следует осуществлять структурные политические меры, предусматривающие изменения экономической структуры.

По нашему мнению, целесообразно осуществление структурных изменений в следующих сферах:

Во-первых, в целях развития конкуренции и повышения эффективности провести поэтапную либерализацию государственного контроля над ценами.

Во вторых, критически оценить эффективность деятельности предприятий, которые сохраняют государственную долю.

В третьих, внедрение вторичных рынков, развитие фондовых рынков и приватизация государственных банков до стратегического и экономически обоснованного уровня служит повышению роли финансового центра.

Четвертых, оценить качество образования в Узбекистане по международной шкале, взаимосопоставлять с другими странами, определить их влияние на экономический рост путём учёта эффективности государственных расходов направленные образованию.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.prosperity.com/#!/ranking>
2. <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2015/update/02/pdf/0715r.pdf>
3. [http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEPcommodities/Price\\_Forecast\\_20150722.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEPcommodities/Price_Forecast_20150722.pdf)
4. <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>
5. <http://www.hsbc.com/~media/HSBC-com/about-hsbc/advertising/pdfs/the-world-in-2050.pdf>
6. <http://www.growthcommission.org>.

*Курдюмова Т.Е.  
студент 3го курса  
Глотова И.И., к.э.н.  
доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются финансовые отношения государства и населения, международные финансовые отношения.

**Ключевые слова:** виды финансов, финансовые отношения, экономические субъекты.

Понятие «виды финансов», отмечают специалисты, имеет неоднородную и многогранную структуру. Финансовые ресурсы представляют собой составную часть системы финансовых отношений между, например, государством, хозяйственными объектами и физическими лицами.

В связи с потребностями общества возникают финансовые отношения, которые изначально являются объективными. В сегодняшнем мире существует множество видов финансовых отношений, которые появились благодаря усложнению хозяйственных взаимоотношений. Также стоит отметить, что управление финансами является целенаправленным воздействием со стороны субъекта или владельца. В свою очередь управление финансами осуществляется на основе финансовой политики. Финансы напрямую связаны с ценовой, кредитной и иными сферами.

В экономике страны можно выделить несколько экономических субъектов, которые связаны между собой финансовыми потоками.

Этими субъектами являются:

- Государство;
- Предприятия (фирмы, организации);
- Население.

От государства на предприятия поступает различная финансовая помощь и кредиты. В большей части это относится к унитарным предприятиям, выполняющим государственные заказы. Их финансирование происходит за счет государственного бюджета, для этого составляют специальные сметы. Коммерческие же организации очень редко получают финансовую помощь, обычно это бывает лишь в том случае, если предприятие реализует экологический или же социально значимый проект для государства. Мощный финансовый поток направлен от предприятий к государству. Он выражается в виде различных налогов и сборов. Благодаря этим поступлениям формируется доходная часть государственного бюджета.

Финансовые отношения государства и населения хорошо прослеживаются через работающее население. Все работающие граждане уплачивают подоходный налог (13% от заработной платы). Налог в бюджет перечисляет компания, в которой работает гражданин, в данном случае она

является налоговым агентом. Помимо этого физические лица могут кредитовать государство, приобретая государственные ценные бумаги. Приобретая государственные облигации, граждане дают деньги в долг государству, а государство выплачивает им купоны и возвращает деньги по окончании действия срока облигации. Но финансы поступают не только от населения к государству, но и наоборот [1, с. 54].

Со стороны государства в сторону населения направлен финансовый поток, который выражается в виде:

- Стипендий;
- Пенсий;
- социальных пособий и других различных платежей.

Так же государство поддерживает тех, кто ещё не работает (школьники, студенты), и тех, кто уже не работает (пенсионеры), а так же тех, кто по состоянию здоровья не может работать (инвалиды).

Между населением и предприятием так же складываются финансовые отношения. При рассмотрении взаимодействия предприятий и населения часто путают финансовые и трудовые отношения. Чаще всего, получение заработной платы работникам относят к финансовым отношениям, но это не так. У работника есть договор, по которому он обязуется выполнять определенную работу, а работодатель обязан оплатить его труд. К финансовым отношениям в данном случае относят приобретение гражданами ценных бумаг предприятия. Здесь население выступает в качестве инвесторов. Инвестор, который приобрел облигации, является кредитором, а соответственно предприятие - заемщиком. В связи с этим организация должна в течение срока действия облигации выплачивать купонные платежи инвесторам, а по истечению срока - погасить облигацию и выплатить инвесторам номинальную стоимость облигации [2, с. 144].

Эта схема не была бы завершенной без финансовых посредников, которые обслуживают эти экономические субъекты. Финансовыми посредниками являются банки, страховые компании, инвестиционные фонды и другие финансовые институты которые оказывают услуги всем участникам финансового рынка. Их роль заключается в получении денег от тех экономических субъектов, у которых возникает относительный избыток финансовых средств и благодаря механизму финансового рынка передает их субъектам, которые испытывают недостаток в них. Если бы не существовало финансовых посредников, взаимодействие экономических субъектов проходило бы намного сложнее. Так, например компания, временно имеющая свободные денежные средства, была бы вынуждена сама искать субъекты финансовых отношений нуждающихся в них. Помимо этого нужно согласовать срок заимствования с кредитором и заемщиком. Так как сроки не всегда совпадают, приходится искать новых контрагентов, а эти поиски занимают достаточно длительное время. Поэтому роль финансовых посредников заключается в более быстром и эффективном движении финансовых средств в экономике.

Так же финансовые отношения бывают не только внутри страны, но и могут быть международными. Основной целью международных финансовых отношений являются займы, кредиты и вложения средств в экономику других стран. Международные финансовые операции осуществляются в основном в форме валютных операций. В их результате часть денежного капитала государств переводится в валюту либо же наоборот. Однако уровень развития международных финансовых отношений определяется степенью развития национальных экономик стран и политической обстановкой. Если в стране наиболее высокий уровень разделения труда и крепкие связи между государствами, то и потоки капиталов между ними будут более высокие. В наше время основными центрами международных финансовых отношений являются страны Западной Европы, США и Японии. На международной арене их доходы от финансовых операций гораздо больше доходов от внешней торговли. Международные финансовые отношения обычно возникают между отдельными экономическими субъектами разных стран [3, с. 254].

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что финансовые отношения являются неотъемлемой частью в нашей жизни. Современный мир невозможно представить без финансовых отношений, так как они проникли почти во все сферы жизни. Виды финансовых отношений зависят от субъектов, которые связаны между собой финансовыми потоками. Финансовые отношения реализуются, через налоги, стипендии, кредиты, социальные пособия и так далее. Так же финансовые отношения имеют конкретные формы проявления, соответствующие характеру производственных отношений в обществе.

#### **Использованные источники:**

1. Финансы: учебник для бакалавров / [А. Я. Барабаш и др.]. – Москва: Юрайт: 2013. – 590с.
2. Общая теория финансовых отношений: Учебник /Под ред. Л.А.Дробозиной 2014.-458с.
3. Злобина А.А., Финансы, - М.: МГУП,2013. – 353 с.

*Курмашев Н.А.  
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум  
Россия, г. Кемерово*

### **АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Аннотация. Статья посвящена общим аспектам экономики транспортной отрасли.

Ключевые слова: транспорт, экономика транспортной отрасли, transport, the transport sector economy.

Автомобильный транспорт – наиболее распространенный и доступный вид транспорта в России. По объёму перевозок он занимает первое место,



перевоза более 80 % всех грузов в стране.

Автомобильный транспорт обладает высокой мобильностью, большим разнообразием транспортных средств по грузоподъемности, пассажироместимости, назначению, конструктивным и экономическим характеристикам, благодаря чему он может перевозить различные по виду, характеру, объёму и величине партии груза, обеспечивая высокую скорость их доставки.

От качества работы автомобильного транспорта зависят организация бесперебойной торговли, удовлетворение спроса сельского населения на товары, успешное выполнение плана товарооборота, скорость товародвижения, размер товарных запасов и товарооборачиваемости, уровень издержек по отдельным статьям, себестоимость продукции и уровень рентабельности торговли, заготовительной и производственной деятельности, перемещение пассажиров.

Экономика автомобильного транспорта – это отраслевая наука, изучающая формы проявления экономических законов и практическое использование их на автомобильном транспорте.

Предметом исследования этой науки являются закономерности функционирования и развития автомобильного производства, призванного обеспечивать бесперебойную перевозку грузов и пассажиров и обслуживать сферу производства и обращения материальной продукции других отраслей производства народного хозяйства.

По мере экономического и социального развития нашего общества происходило становление и развитие всех видов транспорта, как неотъемлемой части производительных сил страны и важной отрасли народного хозяйства. Крупномасштабные меры по подъёму и развитию транспорта принимались в годы первых пятилеток. В результате принятых мер создана и успешно развивается мощная транспортная система, включающая в себя все виды современного транспорта. По объемам выполняемой работы, показателей использования путей сообщения и технических средств, транспорт в России вышел в число передовых в мире.

Автомобильный транспорт широко используется для городских и пригородных, внутрирайонных и внутриобластных, междугородных и международных перевозок грузов и пассажиров. Для улучшения его работы непрерывно развивается материально техническая база, увеличивается выпуск современного подвижного состава с улучшенными техническими и эксплуатационными свойствами, высокой надёжностью и большей долговечностью. Увеличивается выпуск автомобилей большой и малой грузоподъемности с различными типами двигателей и комплектующими их прицепами. Но следует упомянуть, что транспорт активно влияет на окружающую среду, причем это воздействие носит в основном негативный характер. Так, на долю транспорта в общем валовом выбросе в атмосферу всех продуктов производственной деятельности приходится 40%, в том числе основную долю загрязнений (более 80%) дает автомобильный

транспорт. Из этого следует, что практически уменьшение загрязнения атмосферного воздуха транспортом во многом определяется решением экологической проблемы на автомобильном транспорте.

В развитии всех отраслей народного хозяйства страны всё большее значение приобретает автомобильный транспорт.

Становление рыночных отношений значительно изменило хозяйственный механизм и структуру управления на транспорте. В настоящее время проводятся акционирование и приватизация государственных и муниципальных предприятий отрасли; создаются новые предприятия частной и смешанной формы собственности; внедряется гибкая система тарифов; сокращается безвозмездная государственная поддержка транспортных предприятий; постепенно осуществляется переход от административного изъятия прибыли к налоговой системе.

Главная задача, стоящая перед работниками транспорта, - своевременное качественное и полное удовлетворение потребности страны в перевозках и повышение экономической эффективности работы каждого предприятия и отрасли в целом. Следовательно, основой работы предприятий транспорта должно стать не только выполнение достаточного объема перевозок, но, и главным образом своевременное и качественное обслуживание предприятий различных отраслей экономики и населения, сокращение транспортных издержек и тарифов. Рыночная экономика приводит к усилению борьбы за потребителей транспортных услуг, что, в свою очередь, положительно сказывается на повышении качества предоставляемых услуг и расширении их ассортимента.

Это свидетельствует о большом влиянии, которое оказывает экономика на транспорт, а транспортный рынок, в свою очередь, на стабильность экономического развития страны.

*Курочкин В.Н., д.т.н.  
старший научный сотрудник, профессор  
кафедра экономики и управления в образовании  
Васильев В.В.  
студент 5 курса  
Высшая школа бизнеса  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **МЕТОДИКА АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

Ключевые слова: анализ, методика, управление, товарооборот, организация, общественное питание.

Товарооборот ООП – количественный показатель, характеризующий объём продаж. Управление оборотом организации общественного питания (ООП) влияет на прибыль, рентабельность, платежеспособность и другие показатели и основано на комплексном анализе деятельности данной

организации. Финансовое управление [1, с. 10] основано на анализе [2, с. 4]. Комплексный экономический анализ включает анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъюнктуры рынка и реализуется путем решения таких частных задач, как: оценки степени выполнения плана реализации услуг, товаров и производственной программы; оценки динамики выпуска и реализации продукции; оценки выполнения договоров по объему, ритмичности поставки, качеству и комплектности продукции; установление причин снижения объектов производства и неритмичности выпуска; количественной оценки резервов роста выпуска и реализации продукции [3, 834].

Была поставлена задача - на примере изложить методику анализа товарооборота ООП.

Методика анализа товарооборота организации общественного питания включает анализ реализации, так как реализация продукции является завершающим этапом производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Анализ реализации [4, с. 843] опирается на итоги анализа выполнения плана по объему производства и ассортименту [10, с. 61]. Ассортимент – перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду. Он бывает полный, групповой и внутригрупповой. Анализ выполнения плана по номенклатуре базируется на сравнении фактического и планового выпуска продукции по изделиям, которые включены в основной перечень (заказ).

Розничный товароборот организации общественного питания (ООП) представляет собой заключительную стадию движения услуг общественного питания и продовольственных товаров из сферы обращения в личное потребление путём их обмена на денежные доходы. Товароборот ООП выражает экономические отношения, возникающие при реализации собственной продукции, покупных товаров, оказания услуг по организации питания и состоит из двух основных частей: реализации продукции собственного производства; продажи покупных товаров [5, 844].

К продукции собственного производства организации общественного питания относятся пищевые продукты и полуфабрикаты, изготовленные на предприятиях питания либо подвергшиеся здесь какой-либо обработке. Она включает в себя блюда, горячие и холодные напитки, кулинарные, кондитерские, мучные изделия, полуфабрикаты и т.д.

Удельный вес оборота по продукции собственного производства зависит от типа предприятия питания (столовая, кафе, ресторан, закусочная, бар). Он колеблется от 45 до 90 %. На предприятиях питания, кроме производства и реализации продукции собственного производства, осуществляется продажа покупных товаров, к которым относится готовая продукция, не требующая кулинарной обработки. Покупные товары поступают в готовом виде от других предприятий (например, предприятий пищевой промышленности). Покупные товары дополняют, а в ряде случаев

и заменяют некоторые виды продукции собственного производства. Следовательно, к покупным относятся товары, приобретённые в других организациях и отпускаемые населению без какой-либо обработки. Это хлеб и хлебобулочные изделия, консервы, реализуемые в банках, кондитерские изделия, мороженое, фрукты, ягоды и др. Кроме того, к покупным товарам относят изделия, которые не являются продуктами питания, – алкогольные и безалкогольные напитки, пиво, табачные изделия, спички. Реализация покупных товаров в стоимостном выражении составляет оборот по покупным товарам. В результате такого рода реализации продукты питания ещё не поступают в сферу личного потребления, поэтому их товарооборот является оптовым. Поскольку товары при этом не выходят за пределы отрасли, такой товарооборот самостоятельного отраслевого значения не имеет.

Реализация продукции собственного производства, а также покупных товаров непосредственно потребителям через обеденные залы, буфеты, кулинарные магазины и т.п. составляет розничный товарооборот предприятий питания. Отдельные предприятия продают готовую продукцию или полуфабрикаты другим предприятиям общественного питания и розничной торговли [9, с. 142].

Сумма оборота от реализации продукции собственного производства (розничного и оптового) и оборота от реализации выкупных товаров образует общий оборот общественного питания, то есть валовой.

По отношению к товарообороту учитываются, анализируются и планируются показатели, оценивающие эффективность деятельности предприятия (товарооборачиваемость, рентабельность [7], уровень издержек и др.), финансовую устойчивость [6, с. 992, 8, с. 442].

В состав розничного товарооборота общественного питания не включается продажа по безналичному расчету готовых изделий и полуфабрикатов собственной выработки, покупных товаров юридическим лицам и их обособленным подразделениям, не относящимся к организациям социального назначения.

Стоимость реализованных организацией общественного питания товаров за наличный расчет населению и по безналичному расчету организациям социального назначения, включается в объем розничного товарооборота. Розничный товарооборот учитывается в ценах фактической реализации строго за отчетный период на основе первичных документов – товарно-денежного отчета и прилагаемых к нему документов.

Например, средний срок реализации товаров в 2014 г. составил три дня. По сравнению с 2012 г. оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, замедлилась на один день, это повлияло на ухудшение финансового состояния предприятия, так как замедление оборачиваемости товаров влечет за собой нерациональные расходы и снижение прибыли. На замедление оборачиваемости повлиял рост остатков товаров на начало и конец 2014 г., ухудшение показателей объясняется финансовым кризисом.

В результате анализа сделаны выводы о том, что на объем товарооборота ООП влияют три группы факторов: обеспеченность товарными ресурсами, правильности их распределения и использования; обеспеченность трудовыми ресурсами, эффективности использования рабочего времени, производительности труда работников общественного питания; состояние, развитие и использование материально-технической базы предприятия питания, причем наиболее значимый - обеспечение и рационального использования ресурсов, например, применение инновационных технологий.

#### **Использованные источники:**

- 1 Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования / В.Н. Курочкин. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 468 с.
- 2 Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
- 3 Курочкин В.Н., Филимонова Е.В. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2014. – № 4– 6 (13). С. 824– 834.
- 4 Курочкин В.Н. и др. Анализ результативности хозяйственной деятельности торговой фирмы / В.Н. Курочкин, И.В. Украинцева, Т.В. Пономаренко. – Экономика и социум. – 2014. – № 4– 6 (13). С. 834– 844.
- 5 Курочкин В.Н. и др. Анализ финансового состояния сервисной фирмы / В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов и Е.В. Мохирев. – Экономика и социум. – 2015. – № 4 (17). – С. 502-512.
- 6 Курочкин В.Н. и др. Факторный анализ прибыли коммерческой организации сервиса/ В.Н. Курочкин, Н.Н. Волохов и Е.В. Мохирев. – Экономика и социум.. – 2015. – № 4 (17). – С. 986-993.
- 7 Курочкин В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации. – Экономика и социум. – 2013. – №4. С. 443-450.
- 8 Курочкин В.Н. Управление финансовой устойчивостью коммерческой организации / В.Н. Курочкин, А.М. Роот. – Экономика и социум. – 2015. – № 3. – С. 434-443.
- 9 Научно-методические аспекты учета и анализа деятельности торговых организаций / Н.А. Андреева, В.Н. Курочкин, О.В. Медведева, С.Н. Угримова. – Ростов-на-Дону: БП Ростовской писательской организации, 2012. – 169 с.
- 10 Анализ и учет финансовых результатов в сельскохозяйственных производственных кооперативах. – Ростов-на-Дону: Ростиздат, 2008. – 176 с.



*Курочкина И.А.  
студент 2-ого курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Анализ демографических процессов на современном этапе показывает, что в последние десятилетия в динамике и структуре населения произошли значительные сдвиги. Проблемы народонаселения начинают играть все большую роль. Демографическая проблема всегда находилась в центре внимания российского правительства. Необходимость решения вопросов, возникающих в связи с демографическими проблемами, вынуждает проводить анализ воспроизводства населения.

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается тенденция уменьшения народонаселения страны в целом, в том числе снижение численности работоспособного населения, способного содержать государство и нетрудоспособную часть населения. Это приводит к возникновению сложных, требующих неотложного решения, социальных проблем. Между уровнем развития государственного управления нашей страны и состоянием его населения имеет место взаимозависимость. Реальность развития современных демографических процессов придаёт особую актуальность созданию теории, позволяющей на комплексной основе увязать указанные процессы, и необходимость государственного управления происходящими процессами, разработки стратегии воспроизводства населения.

На 1 января 2015 года по оценке Росстата в России было зарегистрировано 146 100 000 постоянных жителей. [1]

Сегодняшнюю демографическую ситуацию в Российской Федерации можно смело охарактеризовать одним словом – катастрофа. Основным фактором, влияющим на устойчивое снижение численности населения, является превышение темпов роста смертности над темпом роста рождаемости.

Чрезвычайно высокий уровень смертности в России — следствие совокупности причин. Почти 60% от всех смертей происходят из-за болезней сердечно-сосудистой системы, еще около 15% — от онкологических заболеваний, примерно по 4% — от заболеваний органов дыхания и пищеварения. Россия занимает аномально высокое место по числу смертей от внешних причин (14,5% от общего числа смертей, или более 300 тысяч человек ежегодно, — это примерно втрое больше, чем в Китае или Бразилии, и в 5-6 раз выше, чем в странах Запада). Смертность российских мужчин в трудоспособном возрасте в 10 раз превосходит аналогичные показатели

	Общ. коэф. рождаемост и (на 1000чел.)	Общ. коэф. смертности (на 1000чел.)	Ожидаемая продолжительность жизни (мужчины)	Ожидаемая продолжительность жизни (женщины)	Численность населения
2007	10,3	15,1	60,43	73,34	143,049,632
2008	11,3	14,6	61,46	74,02	142,805,120
2009	12,0	14,5	61,92	74,28	142,742,368
2010	12,3	14,1	62,87	74,79	142,785344
2011	12,5	14,2	63,09	74,88	142,849,472
2012	12,6	13,5	64,04	75,61	142,960,908
2013	13,3	13,3	64,56	75,86	143,201,700
2014	13,3	13,1	65,14	76,31	143,502,097

развитых стран и в 5 раз – показатели стран развивающихся. Ежегодно в России погибает около 15 тысяч несовершеннолетних в возрасте до 14 лет, из них 50 процентов умирает от неестественных причин и более 2000 становятся жертвами убийства или тяжких телесных повреждений. [4]

Динамику основных демографических показателей представим в таблице 1

Таблица 1. Динамика основных демографических показателей РФ за период с 2007 по 2014 г.г.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что:

- уровень рождаемости устойчивый;
- уровень смертности устойчивый;
- ОПЖ устойчивый;
- в динамике общей численности населения устойчивость не наблюдается.

наблюдается.

Рассмотрим это на графиках.

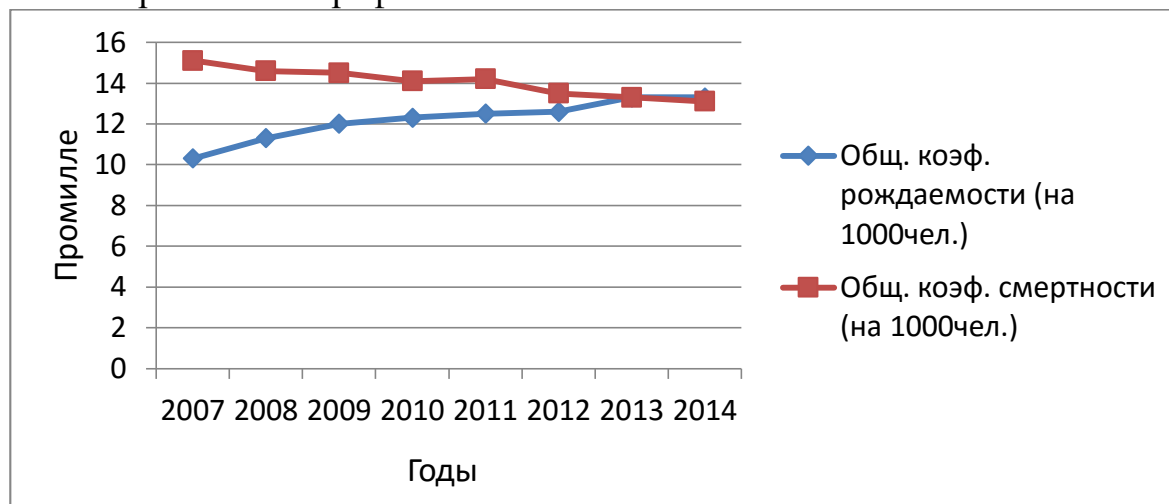


Рисунок 1. Динамика коэффициентов рождаемости и смертности в РФ

за период с 2007 по 2014 г.г.

График свидетельствует о незначительном росте рождаемости и незначительном спаде смертности.

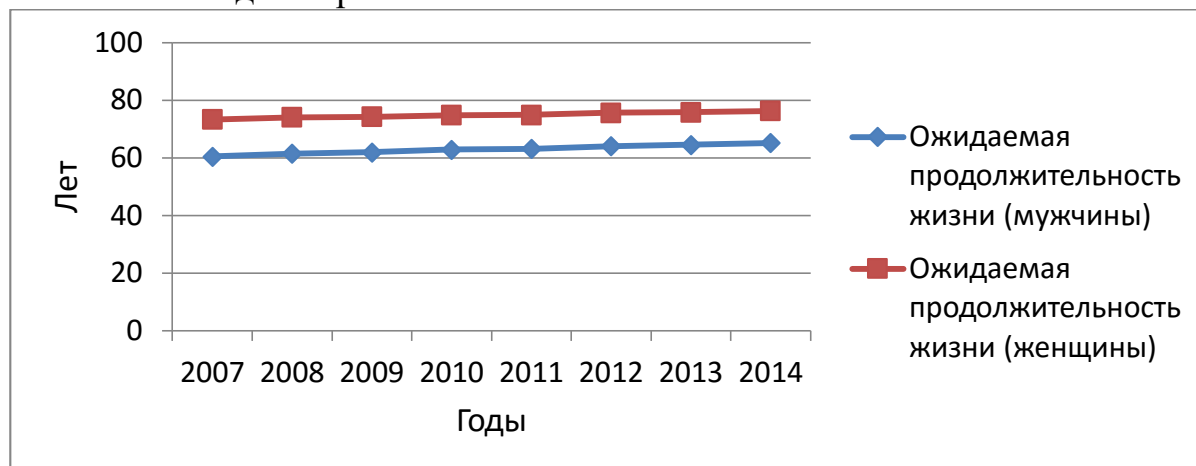


Рисунок 2. Динамика ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин в РФ за период с 2007 по 2014 г.г.

График свидетельствует о том, что ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин постепенно и незначительно растет.

В последние двадцать лет мы слышали о серьезном демографическом кризисе, который должен был поразить Россию после 2010 года. Но сейчас, приближаясь к 2016 году, страна, кажется, неожиданно совершила благоприятный поворот: численность населения стабилизируется, уровень рождаемости растет, уровень смертности падает, ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин растет.

#### Использованные источники:

1. Демографическая статистика. Учебник для ВУЗов. Кучмаева О.В. 2013 г.
2. Экономическая статистика. Чернова Т.В. 2008 г.
3. <https://ru.wikipedia.org>
4. <http://www.byh.su/showNews444.html>
5. <http://demoscope.hse.ru/weekly/2013/543/article/90533737/>

*Курочкина И.А.  
студент 2-ого курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

### СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

В современном этапе одним из важнейших компонентов национального богатства являются основные фонды. Основные

производственные фонды предприятия – это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму. К ним относятся здания, машины и оборудования, передаточные устройства и прочие.

Для характеристика использования основных фондов рассчитываются различные показатели, такие как фондоотдача и обратный ему показатель фондоемкость, также фондовооруженность, фондообеспеченность, фондорентабельность [1]. Показатель фондоотдачи отражает влияние условий производства, интенсивности использования основных фондов и их структуры на конечный результат деятельности предприятия.

Для экономико-статистического анализа имеют значение не сами уровни фондоотдачи, а их динамика, поэтому показатели, как продукции, так и основных фондов исчисляются в постоянных ценах. В этом случае данные о стоимости основных фондов берутся из балансов основных фондов в постоянных ценах, а валовая продукция – в сопоставимых ценах.

Рассмотрим динамику среднегодовой стоимости основных фондов, валовой продукции в сопоставимых ценах и фондоотдачи предприятий Орловской области [3].

Таблица 1 – Динамика среднегодовой стоимости основных фондов, валовой продукции в сопоставимых ценах и фондоотдачи предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

Годы	Среднегодовая стоимость основных фондов, млн.руб.	Валовая продукция, млн.руб.	Фондоотдача, руб.
2007	53181,9	107,9	0,20
2008	64801,6	103,9	0,16
2009	77101,2	106,0	0,13
2010	96669,9	106,3	0,10
2011	90623,6	85,8	0,09
2012	106196,7	103,4	0,09
2013	131198,2	113,3	0,08
2014	146139,6	103,9	0,07
$\bar{A}^*$	13279,7	-0,57	-0,01
$\bar{T}^*$	165,8	98,1	59,2

Данные таблицы 1 свидетельствуют о следующем:

- динамика среднегодовой стоимости основных фондов Орловской области имеет устойчивую тенденцию роста;
- в среднем ежегодно среднегодовая стоимость основных фондов

растет на 13279,7 млн.рублей, что составляет 65,8%;

- динамика валовой продукции предприятий Орловской области не имеет устойчивой тенденции, в среднем ежегодно валовая продукция снижается на 0,57 млн.рублей, что составляет 1,9%;

- динамика фондоотдачи имеет устойчивую тенденцию снижения, в среднем ежегодно фондоотдача снижается на 0,01 млн.рублей, что составляет 40,8%;

- выполненные расчеты свидетельствуют о снижении эффективности использования основных фондов предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

На графиках представлена динамика стоимости основных фондов и фондоотдачи.

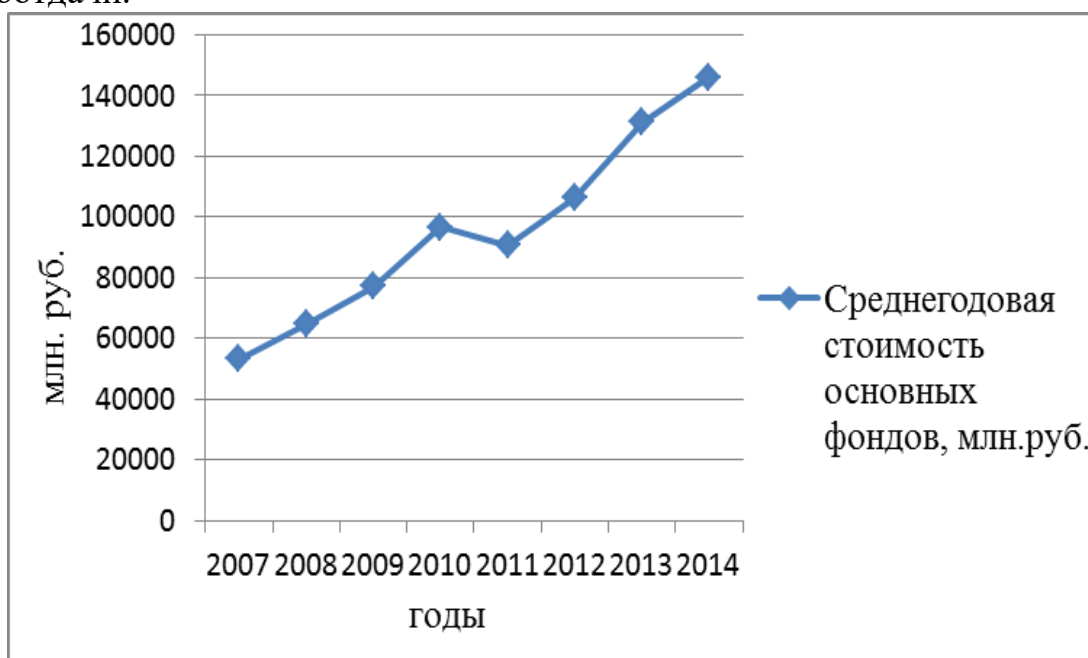


Рисунок 1 – Динамика стоимости основных фондов предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

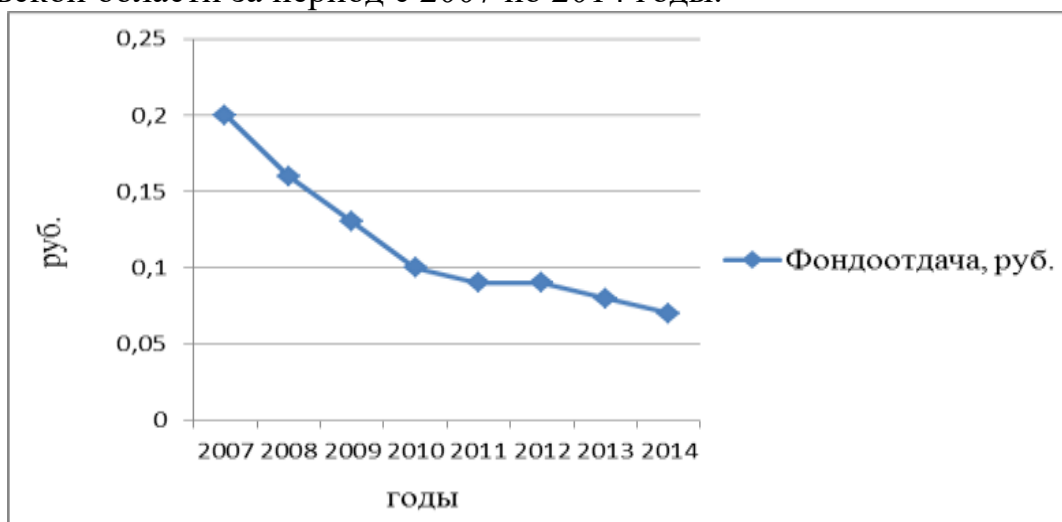


Рисунок 2 – Динамика валового регионального продукта Орловской области за период с 2007 по 2014 годы [2].



Диаграммы свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции роста среднегодовой стоимости основных фондов предприятий Орловской области и устойчивой тенденции снижения эффективности их использования.

Выполним анализ динамики валового регионального продукта Орловской области. Результаты представим в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика валового регионального продукта Орловской области за период с 2007 по 2014 годы [2].

Годы	Валовый региональный продукт Орловской области (в текущих основных ценах), млн. руб.
2007	64801,6
2008	77101,2
2009	96669,9
2010	90623,6
2011	106196,7
2012	131198,22
2013	146139,6
2014	158200,0
$\bar{A}^*$	93398,4
$\bar{T}^*$	156,2

Данные таблицы 2 свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции роста ВРП Орловской области. В среднем ежегодно ВРП растет на 93398,4 млн. рублей, что составляет 56,2%.

Решение региональных проблем, определение направлений экономического развития, хозяйственных, особенно рыночных, межрегиональных отношений – главная задача руководителей региона. Изучение социально-экономического развития должно обеспечить понимание и успешный поиск путей решения регионально-экономических проблем.

#### **Использованные источники:**

1. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник. – Под ред. чл.-корр. РАН И.И.Елисеевой.-4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и Статистика, 2000.
2. <http://orel.gks.ru>
3. Основные фонды Орловской области / Статистический сборник ФСГС по Орловской области. – Орел: Орелстат. – 2013

*Курочкина И.А.*  
*студент 2-ого курса*  
*экономический факультет*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»*  
*Яковлева Н.А.*  
*научный руководитель*  
*Россия, г. Орел*

## КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПО ХОЗЯЙСТВАМ ОРЛОВСКОГО РАЙОНА

В данной статье представлен корреляционный анализ по хозяйствам Орловского района. Рассчитывается множественная корреляция, коэффициент эластичности, детерминации, коэффициент корреляции. Сделаны выводы по полученным показателям.

Для глубокого исследования взаимосвязи социально-экономических явлений используется корреляционно-регрессионный анализ. Цель корреляционно-регрессионного анализа – установить, с каким из показателей, включённых в группировку, наиболее тесно связан группировочный признак.

Наметим показатели, которые будут включены в анализ при простой корреляции. Факторный признак – удой молока от 1 коровы, результативный – окупаемость затрат.

Таблица 1 - Исходные данные корреляционно – регрессионного анализа по хозяйствам Орловского района.

Название предприятий	Производительность коров, ц X	Окупаемость, % Y
ООО Авангард	22,0	107,5
ООО Звягинки	23,2	110,1
ООО Троицкое	21,9	95,9
ОАО ОПХ Красная Звезда	28,1	93,4
ЗАО Березки	23,2	81,2
ФГУП УПХ Лавровский	26,1	106,9
ООО Хлебороб	21,1	97,8
ООО Троицкое	22,8	94,4
ООО Орловские зори	23,4	85,0
ООО Фирма Ока	22,8	86,3
Итого	234,5	958,5
Ср. знач.	23,5	95,9

Установим форму связи между фактором и результатом. Для этого изобразим рисунок 1.



Рисунок 1 - Зависимость между удоем молока от 1 коровы и окупаемостью затрат по предприятиям

Исходные данные показывают, что между удоем молока от 1 коровы и окупаемостью затрат имеется в основном прямо пропорциональная зависимость, поэтому форму связи определим как линейную.

Подготовим данные для корреляционно – регрессионного анализа.

Таблица 2 - Расчетные данные корреляционно – регрессионного анализа.

Наименование предприятий	Производительность коров, ц X	Окупаемость, % Y	X*X	Y*Y	X*Y
ООО Авангард	22,0	107,5	484,0	11551,2	2364,5
ООО Звягинки	23,2	110,1	539,5	12120,5	2557,2
ООО Троицкое	21,9	95,9	478,7	9198,3	2098,5
ОАО ОПХ Красная Звезда	28,1	93,4	789,5	8731,3	2625,5
ЗАО Березки	23,2	81,2	536,7	6590,9	1880,8
ФГУП УПХ Лавровский	26,1	106,9	678,8	11434,0	2786,0
ООО Хлебороб	21,1	97,8	446,4	9567,1	2066,5
ООО Троицкое	22,8	94,4	518,8	8902,8	2149,1
ООО Орловские зори	23,4	85,0	545,4	7219,4	1984,3
ООО Фирма Ока	22,8	86,3	521,4	7455,4	1971,5
Итого	234,5	958,5	5539,1	92771,1	22483,8
Ср. знач.	23,5	95,9	553,9	9277,1	2248,4

Определим тесноту связи между изучаемыми признаками, рассчитаем коэффициент корреляции.

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n} - (\bar{x})^2} ; \sigma_x = 1,98; \sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\bar{y})^2} ; \sigma_y = 9,47;$$

$$\frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}$$

$$r = \frac{\sigma_x \cdot \sigma_y}{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}} ; r = 0,027 ; D = 0,07\%$$

Построим уравнение регрессии и определим параметры уравнения:

$$y = a_0 + a_1x; \quad \sum y = na_0 + a_1 \sum x \quad -55.93=10*a_0+224.96*a_1 \quad a_0= 92,84$$

$$\sum xy = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \quad -401.61=224.96*a_0+5178.37*a_1 \quad a_1= 0,13$$

$$y=0,13*x+92,84; \quad \Delta_1 = a_1 \cdot \frac{\bar{x}_1}{\bar{y}}; \quad \Delta_1= 22,75$$

Коэффициенты эластичности позволяют сказать следующее: при увеличении удоя молока на 1% окупаемость уменьшается на 22,75 пункта.

Проведенный нами расчет коэффициента корреляции показал, что между производительностью коров и окупаемостью затрат есть связь прямая, ( $r < 0,3$ ). Коэффициент детерминации равный 0,07 % говорит о том, что на изменение окупаемости повлияла продуктивность коров, во всех других случаях на изменение окупаемости оказали влияние другие неучтенные факторы.

Корреляционное уравнение связи показывает, что окупаемость затрат изменяется в среднем на 0,13 % при повышении удоя молока на 1ц.

Показатель окупаемостью затрат связан не с одним, а с несколькими факторами, поэтому следует применить множественный корреляционный анализ. В качестве второго факторного признака возьмём трудоемкость 1ц продукции, чел.-час.

Подготовим данные для множественного корреляционно-регрессивного анализа (таблица 3).

Таблица 3 - Исходные данные для множественного корреляционно-регрессионного анализа.

№ предприятий	Произв-ть коров, ц X1	Трудоемкость 1ц, чел.-час. X2	Окупаемость, % Y	X1*X1	X2*X2	Y*Y	X1*X2	X1*Y	X2*Y
ООО Авангард	22,0	9,8	107,48	484	96,83	11551,2	216,4835	2364,5	1057,6
ООО Звягинки	23,2	9,2	110,09	539,5062	84,60	12120,5	213,6364	2557,2	1012,6
ООО Троицкое	21,9	9,6	95,908	478,7494	91,59	9198,3	209,4017	2098,5	917,9
ОАО ОПХ Красная Звезда	28,1	10,2	93,441	789,4608	104,78	8731,3	287,6106	2625,5	956,5
ЗАО Березки	23,2	9,3	81,185	536,6944	86,08	6590,9	214,9425	1880,8	753,2
ФГУП УПХ Лавровский	26,1	8,2	106,93	678,8137	67,16	11434,0	213,5135	2786,0	876,3
ООО Хлебороб	21,1	11,5	97,812	446,378	131,80	9567,1	242,5532	2066,5	1122,9
ООО Троицкое	22,8	11,3	94,355	518,7606	126,90	8902,8	256,5789	2149,1	1062,9
ООО Орловские	23,4	11,0	84,967	545,3934	120,25	7219,4	256,0976	1984,3	931,8

зори									
ООО Фирма Ока	22,8	12,4	86,345	521,361 1	154,88	7455,4	284,166 7	1971,5	1074,6
Итого	234,5	102,5	958,5	5539	1064,88	92771,1	2395	22483,8	9766,2
Ср. знач.	23,5	10,2	95,9	554	106,49	9277,1	239	2248,4	976,6

В случае двухфакторной линейной регрессии уравнение связи имеет вид:  $Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2$ .

Рассчитаем парные и частные коэффициенты корреляции.

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\bar{y})^2}; \sigma_{x1} = \sqrt{\frac{\sum x_1^2}{n} - (\bar{x}_1)^2}; \sigma_{x2} = \sqrt{\frac{\sum x_2^2}{n} - (\bar{x}_2)^2};$$

$$\sigma_y = 9,47; \sigma_{x1} = 1,98; \sigma_{x2} = 9,47; r_{yx1} = \frac{\sigma_{x1} \cdot \sigma_y}{\bar{x}_1 \bar{y} - \bar{x}_2 \bar{y}}; r_{yx1} = 0,027;$$

$$r_{yx2} = \frac{\sigma_{x2} \cdot \sigma_y}{x_1 x_2 - \bar{x}_1 \bar{x}_2}; r_{yx2} = -0,487; r_{x1x2} = \frac{\sigma_{x1} \cdot \sigma_{x2}}{r_{yx1} - r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}; r_{x1x2} = -0,341;$$

$$r_{yx1(x2)} = \frac{r_{yx1} - r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}{\sqrt{(1 - r_{yx2}^2)(1 - r_{x1x2}^2)}}; r_{yx1(x2)} = -0,18; r_{yx2(x1)} = \frac{r_{yx2} - r_{yx1} \cdot r_{x1x2}}{\sqrt{(1 - r_{yx1}^2)(1 - r_{x1x2}^2)}};$$

$$r_{yx2(x1)} = -0,54; r_{x1x2(y)} = \frac{r_{x1x2} - r_{yx1} \cdot r_{yx2}}{\sqrt{(1 - r_{yx1}^2)(1 - r_{yx2}^2)}}; r_{x1x2(y)} = -0,375;$$

$$R_{yx1x2} = \sqrt{\frac{r_{yx1}^2 + r_{yx2}^2 - 2 \cdot r_{yx1} \cdot r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}{1 - r_{x1x2}^2}}; R_{yx1x2} = 0,51.$$

Определим параметры уравнения множественной регрессии.

$$a_1 = \frac{\sigma_y \cdot (r_{yx1} - r_{yx2} \cdot r_{x1x2})}{\sigma_{x1} (1 - r_{x1x2}^2)}; a_1 = -0,75; a_2 = \frac{\sigma_y \cdot (r_{yx2} - r_{yx1} \cdot r_{x1x2})}{\sigma_{x2} (1 - r_{x1x2}^2)}; a_2 = -4,21;$$

$$a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x}_1 - a_2 \bar{x}_2; a_0 = 156,56; Y = 156,56 - 0,75 \cdot x_1 - 4,21 \cdot x_2$$

Определим коэффициенты эластичности:  $\varepsilon_1 = a_1 \cdot \frac{\bar{x}_1}{\bar{y}}; \varepsilon_1 = -0,184;$

$$\varepsilon_2 = a_2 \cdot \frac{\bar{x}_2}{\bar{y}}; \varepsilon_2 = -0,45.$$

На этом основании можно сказать, что связь тесная и обратная по направлению возникает между результативным и факторным признаком  $x_2$  – трудоемкостью 1 ц молока, то есть при увеличении факторного признака результативный уменьшается ( $r_{yx2} = -0,487$ ). Связь между результативным признаком и фактором  $x_1$  – удоем молока от 1 коровы – можно оценить как слабую и прямую ( $r_{yx1} = 0,027$ ). Связь между факторными признаками умеренная и обратная. Наиболее тесная связь между  $x_2$  и  $y$ .



Совокупный коэффициент корреляции  $R_{y1x2}$  показывает, что связь между признаками сильная.

Коэффициенты эластичности показывает, что при увеличении удоя молока на 1% окупаемость уменьшается на 0,18 пункта, в то время как увеличение трудоемкости на 1% влечёт уменьшение окупаемости на 0,45 пункта.

Таким образом, результирующий признак наиболее тесно связан с фактором  $x_2$ - трудоемкостью.

#### **Использованные источники:**

1. Луценко А.И. Основы статистики сельского хозяйства. М: Финансы и статистика, 2013.
2. Минаков И.А. Экономика сельского хозяйства. М.: Колос С, 2009.
3. Яковлева Н.А. Корреляционный анализ прибыли предприятия агропромышленного комплекса//Сборник статей 2-ой Международной научной-практической конференции «Приоритеты системной модернизации России и ее регионов» (11 июня 2014 г.), Юго-Западный гос. Ун-т А.А. Горохов, Курск, 2014г.

*Курочкина И.А.  
студент 2-ого курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Развитию сельского хозяйства в Орловской области уделяется огромное внимание, поскольку оно занимает значительную долю в структуре ее экономики. Так, в Орловской области на момент 2015 года функционирует около 230 сельскохозяйственных организаций и более 1000 фермерских хозяйств. Производством сельскохозяйственной продукции в личных подворьях занимаются более 145 тысяч семей. В общей земельной площади области, используемой сельскохозяйственным производством, занято 2,19 млн. га земли [1].

Рассмотрим основные показатели динамики производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств Орловской области за период с 2007 по 2014 год; результаты представим в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Динамика индексов производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств Орловской области за период с 2007 по 2014 годы, %

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе:		
		с/х организации	Хозяйства населения	Фермерства и ИП
2007	91,8	91,1	93,6	85,7
2008	104,4	111,8	91,1	129,7
2009	125,6	138,0	102,9	132,8
2010	100,9	105,2	93,9	98,8
2011	85,0	89,9	81,4	65,1
2012	131,8	130,8	132,5	135,6
2013	105,2	108,2	100,3	107,7
2014	106,5	110,9	95,1	110,6

Анализируя данные в таблице 1, можно сказать, что наибольший рост объемов производства продукции по хозяйствам всех категорий был зарегистрирован в 2011 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства возрос на 13,8%; снижение объемов производства с/х продукции было зарегистрировано в 2010 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства снизился на 15,0%.

Наибольший рост объемов производства продукции сельскохозяйственных организаций был зарегистрирован в 2008 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства возрос на 38%; снижение объемов производства было зарегистрировано в 2005 и в 2010 году; индексы показывают, что с предыдущим годом объем производства снизился на 8,9% и 10,1% соответственно.

Наибольший рост объемов производства продукции хозяйств населения был зарегистрирован в 2011 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства возрос на 32,5%; снижение объемов производства было зарегистрировано в 2010 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства снизился на 18,6%.

Наибольший рост объемов производства продукции фермерств и индивидуальных предпринимателей был зарегистрирован в 2011 году; индекс показывает, что по сравнению с предыдущим годом объем производства возрос на 35,6%; снижение объемов производства было зарегистрировано в 2010 году; индекс показывает, что по сравнению с

предыдущим годом объем производства снизился на 34,9%.

Рассмотри среднегодовые показатели динамики объемов производства продукции по хозяйствам; результаты представим в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Динамика объемов производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств Орловской области за период с 2007 по 2014 годы (в фактически действующих ценах, млн. рублей).

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Среднегод овой темп роста, %
Хозяйства всех категорий								
14690,6	19319,8	24960,2	24707	27311,6	26617,6	36617,6	39065,8	112,97
112,97С/х организации								
7559,9	10953,7	14478,2	14039,5	14905,2	20584	25157,8	26977,9	118,2
Хозяйства населения								
6107	6552,6	8235,8	8900,6	10849,3	13612,7	10851	12678,2	108,5
Фермерства и ИП								
1023,7	1813,5	2246,2	1766,9	1557,1	2420,9	3057	3297	115,5

Из таблицы 2, видно, что наблюдается устойчивый рост объемов производства продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств Орловской области. В целом по всем хозяйствам объем производства продукции растет в среднем ежегодно на 12,97%. По отрасли «С/х организации» объем производства продукции растет в среднем ежегодно на 18,2%. По отрасли «Хозяйства населения» объем производства продукции растет в среднем ежегодно на 8,5%. По отрасли «Фермерства и ИП» также объем ежегодно растет в среднем на 15,5%.

Соотношение объемов производства и их динамики по отдельным категориям хозяйств за период с 2007 по 2014 годы представлена на рисунке 1.

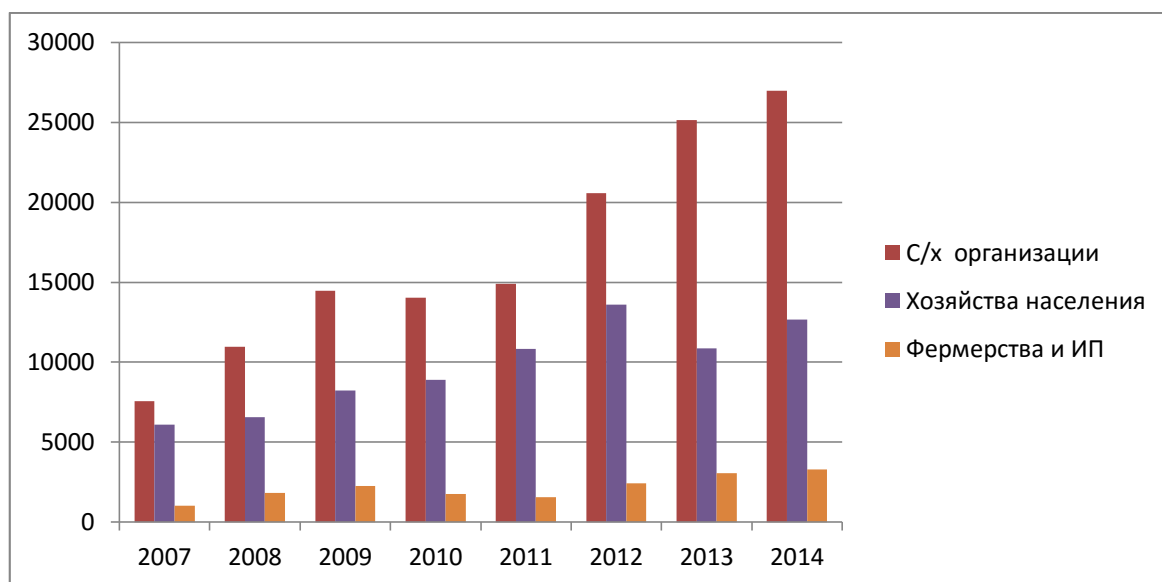


Рисунок 1 - Соотношение объемов производства и их динамики по отдельным категориям хозяйств за период с 2007 по 2014 годы, млн. рублей.

По сравнению с 2007 годом в 2014 году экономические показатели производства продукции сельского хозяйства Орловской области выросли; особенно быстрыми темпами развивалось производство продукции сельскохозяйственных организаций; хотя устойчивой тенденции по показателям производства продукции сельского хозяйства на протяжении анализируемого периода времени не наблюдается.

#### **Использованные источники:**

1. Яковлева Н.А. Экономическая оценка эффективности производства продукции на сельскохозяйственном предприятии на примере ОАО «Кромские Черноземы»//Экономика и социум: сб. статей – Орел 2014г. 5с.
2. <http://www.gks.ru/>
3. <http://orel.gks.ru/>

*Курочкина И.А.  
студент 2-ого курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

### **АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ**

Технология возделывания яровой пшеницы включает в себя подготовку почвы для посева, внесение минеральных удобрений, выбор семенного материала (сорта), защиту посевов от вредных организмов, а так же своевременную уборку, очистку и сушку урожая. Сроки посева и уборки семян яровой пшеницы, в большинстве случаев, зависят от погодных условий. Посев приходится на 18-25 апреля, когда температура почвы

достигнет 6-8°C. Уборка на 1-10 августа, при влажности зерна 15-17% в фазу полной спелости. Перед посевом, семена должны быть высоких кондиций, относится к сортам рекомендованных к использованию в нашей зоне. Направление и способ посева выбирают с учётом характеристик полей и требований агротехники. Осенью проводят основную обработку почвы. После уборки предшественника проводят лущение стерни. Через две недели проводят вспашку зяби на глубину 20-22 см. перед вспашкой вносят калийные и фосфорные удобрения. Весной, работы начинаются с ранневесеннего боронования с целью задержания влаги в почве при её физической спелости. После него вносят азотные удобрения. С целью уничтожения сорняков, перед посевом, проводят предпосевную культиваций, а также обрабатывают почву химическими средствами.

Для оценки экономической эффективности производства зерна яровой пшеницы в ЗАО «Михайловское» рассмотрим основные экономические показатели возделывания всех сельскохозяйственных культур в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели возделывания сельскохозяйственных культур

Культура	Год	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, ц	Стоимость продукции, тыс.руб.	Заграты, тыс. руб.	Себестоимость 1ц, руб.	Прибыль (убыток), тыс. руб.	Рентабельность, %
Озимые зерновые	2012	1544	33,3	93675	34055,5	17514	338,45	16541,5	94,4
	2013	1279	23,7	30294	11013,4	14179	468,05	-3165,6	-22,3
	2014	1803	29,4	52937	19245,2	19245	363,55	0,2	0,001
Яровые зерновые в т.ч.	2012	1273	33,5	51748	16213,2	14510	346,00	1703,2	11,7
	2013	1224	27,4	33536	10507,2	17127	504,68	-6619,8	-38,7
	2014	1000	33,7	33663	10547,0	10547	313,31	0	0
Яровая пшеница	2012	382	31,9	12186	4003,8	4353	357,21	-349,2	-8,0
	2013	367	29,0	10643	3496,9	5138	482,66	-1641,1	-2,3
	2014	300	32,1	9630	3164,0	3164	328,56	0	0
Кукуруза на зерно	2012	951	95,2	90517	28966,3	37723	400,16	-8756,7	-23,2
	2013	1261	37,1	46829	14985,7	27124	579,21	12138,3	44,8
	2014	1176	95,5	112274	35928,8	35929	320,01	-0,2	-0,001
Кукуруза на силос и зелёный корм	2012	50	210	10500	385,2	108	10,29	277,2	256,7
	2013	53	175,5	9300	341,2	150	16,13	191,2	127,5
	2014	50	350	17500	642,1	642	36,69	0,1	0,02
Прочие культуры	2012	14	-	-	-	108	-	-	-
	2013	14	-	-	-	112	-	-	-
	2014	10	-	-	-	94	-	-	-
Силосование	2012	-	-	7400	177,6	317	42,84	-139,4	-44,0
	2013	-	-	6510	156,2	414	63,59	-276,2	-66,7
	2014	-	-	12250	294	294	24,00	0	0

Как видно из таблицы 1, в целом производство сельскохозяйственных



культур приносит предприятию доход и является рентабельным. Однако необходимо ответить что по отдельным видам продукции предприятие несет убыток, так как затраты на производство не оправдывают ее стоимость. Так, например, производство яровой пшеницы, за анализируемый период приносит предприятию убыток. Прежде всего, это связано с сокращением земельной площади на 82га., отведенной под эту культуру, и снижением себестоимости 1ц на 28,65 рублей. Если анализировать производство сельскохозяйственных культур в целом по предприятию и по годам, то мы видим что в 2012 и 2014 годах наибольшая прибыль была получена по озимым культурам, а в 2010 году по кукурузе на зерно. Однако 2013 год, является наиболее убыточным, это связано с засухой, что отразилось на качестве, а, следовательно, и на стоимости продукции.

Необходимости подробного анализа к данной таблице нет, так как стоимость продукции приведена в сопоставимых ценах, а именно исчислялась путем умножения себестоимости 1 ц. зерна 2014 года на валовой сбор по годам.

Таблица 2 – Состав и структура затрат на производство яровой пшеницы в ЗАО «Михайловское»

Статьи затрат	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	787,2	18,1	939,9	18,3	785,4	24,8
Семена	535,8	12,2	468,6	9,1	423	13,4
Удобрения	276	6,3	478,2	9,3	390,6	12,3
Химические средства защиты растений	299,4	6,8	406,8	7,9	286,8	9,1
Электроэнергия	15,6	0,4	55,2	1,0	19,8	0,6
Нефтепродукты	297,3	6,7	592,5	11,6	200,1	6,4
Содержание основных средств	209,7	4,7	228,3	4,4	184,8	5,8
Прочие затраты	1932	44,8	1968,5	38,4	873,5	27,6
Затраты всего:	4353	100	5138	100	3164	100

Проанализировав данные таблицы 2, можно сказать что наибольшие затраты на производство яровой пшеницы были в 2013 году, они составили 5138 тыс.руб., это связано с тем, что именно в этом году наблюдалась неблагоприятная погода (засуха) для возделывания этой культуры, что в свою очередь отразилось на затраты на приобретение удобрений, химических средств защиты, что привело к увеличению затрат на электроэнергию, нефтепродуктов и содержание основных средств, следовательно увеличились затраты на оплату труда.

Наименьший расход денежных средств на производство яровой пшеницы приходится на 2014 год, затраты составляют 3164 тыс.руб. В целом за анализируемый период наблюдается, снижение затрат по всем пунктам, что связано с сокращением площади под яровую пшеницу, улучшением погодных условий, а так же с переходом предприятия на упрощенную систему обработки почвы.

Таблица 3 - Показатели экономической эффективности производства зерна яровой пшеницы в ЗАО «Михайловское» в 2012-2014 годах

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014г. в % к 2012 г.
Площадь, га	382	367	300	78,5
Валовое производство зерна, ц	12186	10643	9630	79,0
Урожайность, ц/га	31,9	29,0	32,1	100,6
Затраты труда, тыс. чел.-час.:	8,1	4,8	4,8	59,3
- на 1 га, чел.-час.	21,2	13,1	16	75,5
- на 1 ц зерна, чел.-час.	0,7	0,5	0,5	71,4
Производственные затраты, тыс.руб.	4353	5138	3164	72,7
- на 1 га, тыс. руб.	11,4	14,0	10,5	92,1
- на 1 ц зерна, руб.	357,2	482,7	328,6	91,9
Объем реализации, ц	12186	10643	9630	79,0
Уровень товарности, %	100	100	100	0п.п.
Цена реализации 1 ц зерна, руб.	400	484	450	112,5
Выручка от реализации, тыс.руб.	4874,4	5151,2	4333,5	88,9
- с 1 га, руб.	12760	14036	14445	113,2
Полная себестоимость, тыс.руб.	4353	5138	3164	72,7
- 1 ц зерна, руб.	357,2	482,7	328,6	92
- 1 га, руб.	11400	14000	10500	92
Прибыль (+), убыток (-) от реализации зерна, тыс. руб.:	521,4	13,2	1169,5	224,3
- на 1 га, руб.	1360	36	3945	290,1
- на 1 ц зерна, руб.	42,8	7,3	121,4	283,6
Окупаемость затрат, руб.	1100	1000	1300	118,2

Анализ таблицы 3, свидетельствует о том, что в 2014 году по сравнению с 2012 годом, уменьшается площадь пашни под эту культуру, на 21,5%, в связи с этим, сократилось валовое производство зерна яровой пшеницы на 21%, хотя урожайность 1ц/га увеличилась на 0,6%. Затраты труда человеко-часов сократились на 40,7%, так же сократились производственные затраты на 27,3%. Это связано с упрощенной системой обработки почвы под яровую пшеницу. Уровень товарности не изменился и составляет 100%, что свидетельствует о том, что зерно яровой пшеницы полностью реализуется. Выручка от реализации с 1 га., увеличилась на 13,2%, за счет увеличения цены реализации продукции на 12,5%. В целом, выручка от реализации со всей площади сократилась на 21,1%. Наблюдается снижение полной себестоимости продукции на 27,3% и снижение себестоимости на 1 ц. зерна и 1га. на 8%. Не смотря на сокращение себестоимости, предприятие получает прибыль от реализации. За анализируемый период прибыль возросла на 124,3%, за счет производства зерна более высокого качества, и увеличения цены реализации. В связи с этим, увеличилась окупаемость затрат увеличилась на 18,2%. Производство яровой пшеницы является экономически выгодным для ЗАО «Михайловское».

### **Использованные источники:**

1. Бухгалтерская отчетность организации ЗАО «Михайловское» за 2009-2011 годы.
2. Коломейченко В. В. Растениеводство / Учебник. – М.: Агробизнесцентр, 2012.-С.600.
3. Яковлева Н.А. Анализ эффективности производства продукции растениеводства//Сборник статей 16-й Всероссийской научной-практической конференции с международным участием «Аграрная наука, образование, производство актуальные вопросы» (24 апреля 2014 год)-Новосибирский ГАУ-г.Томск, 2014г.

*Курочкина И.А.  
студент 2-ого курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»  
Яковлева Н.А.  
научный руководитель  
Россия, г. Орел*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Анализ демографических процессов на современном этапе показывает, что в последние десятилетия в динамике и структуре населения произошли значительные сдвиги. Проблемы народонаселения начинают играть все большую роль. Демографическая проблема всегда находилась в центре внимания российского правительства. Необходимость решения вопросов, возникающих в связи с демографическими проблемами, вынуждает проводить анализ воспроизводства населения.

В настоящее время в Российской Федерации наблюдается тенденция уменьшения народонаселения страны в целом, в том числе снижение численности работоспособного населения, способного содержать государство и нетрудоспособную часть населения. Это приводит к возникновению сложных, требующих неотложного решения, социальных проблем. Между уровнем развития государственного управления нашей страны и состоянием его населения имеет место взаимозависимость. Реальность развития современных демографических процессов придаёт особую актуальность созданию теории, позволяющей на комплексной основе увязать указанные процессы, и необходимость государственного управления происходящими процессами, разработки стратегии воспроизводства населения.

На 1 января 2015 года по оценке Росстата в России было зарегистрировано 146 100 000 постоянных жителей. [1]

Сегодняшнюю демографическую ситуацию в Российской Федерации можно смело охарактеризовать одним словом – катастрофа. Основным фактором, влияющим на устойчивое снижение численности населения,

является превышение темпов роста смертности над темпом роста рождаемости.

Чрезвычайно высокий уровень смертности в России — следствие совокупности причин. Почти 60% от всех смертей происходят из-за болезней сердечно-сосудистой системы, еще около 15% — от онкологических заболеваний, примерно по 4% — от заболеваний органов дыхания и пищеварения. Россия занимает аномально высокое место по числу смертей от внешних причин (14,5% от общего числа смертей, или более 300 тысяч человек ежегодно, — это примерно втрое больше, чем в Китае или Бразилии, и в 5-6 раз выше, чем в странах Запада). Смертность российских мужчин в трудоспособном возрасте в 10 раз превосходит аналогичные показатели развитых стран и в 5 раз — показатели стран развивающихся. Ежегодно в России погибает около 15 тысяч несовершеннолетних в возрасте до 14 лет,

	Общ. коэф. рождаемост и (на 1000чел.)	Общ. коэф. смертности (на 1000чел.)	Ожидаемая продолжительность жизни (мужчины)	Ожидаемая продолжительность жизни (женщины)	Численность населения
2007	10,3	15,1	60,43	73,34	143,049,632
2008	11,3	14,6	61,46	74,02	142,805,120
2009	12,0	14,5	61,92	74,28	142,742,368
2010	12,3	14,1	62,87	74,79	142,785344
2011	12,5	14,2	63,09	74,88	142,849,472
2012	12,6	13,5	64,04	75,61	142,960,908
2013	13,3	13,3	64,56	75,86	143,201,700
2014	13,3	13,1	65,14	76,31	143,502,097

из них 50 процентов умирает от неестественных причин и более 2000 становятся жертвами убийства или тяжелых телесных повреждений. [4]

Динамику основных демографических показателей представим в таблице 1

Таблица 1. Динамика основных демографических показателей РФ за период с 2007 по 2014 г.г.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что:

- уровень рождаемости устойчивый;
- уровень смертности устойчивый;
- ОПЖ устойчивый;
- в динамике общей численности населения устойчивость не наблюдается.

Рассмотрим это на графиках.

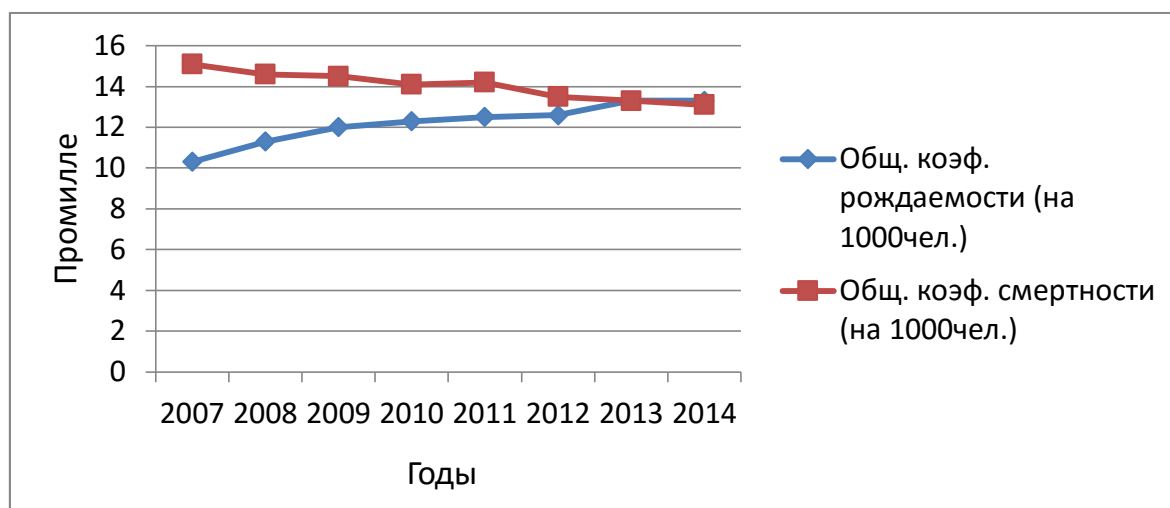


Рисунок 1. Динамика коэффициентов рождаемости и смертности в РФ за период с 2007 по 2014 г.г.

График свидетельствует о незначительном росте рождаемости и незначительном спаде смертности.

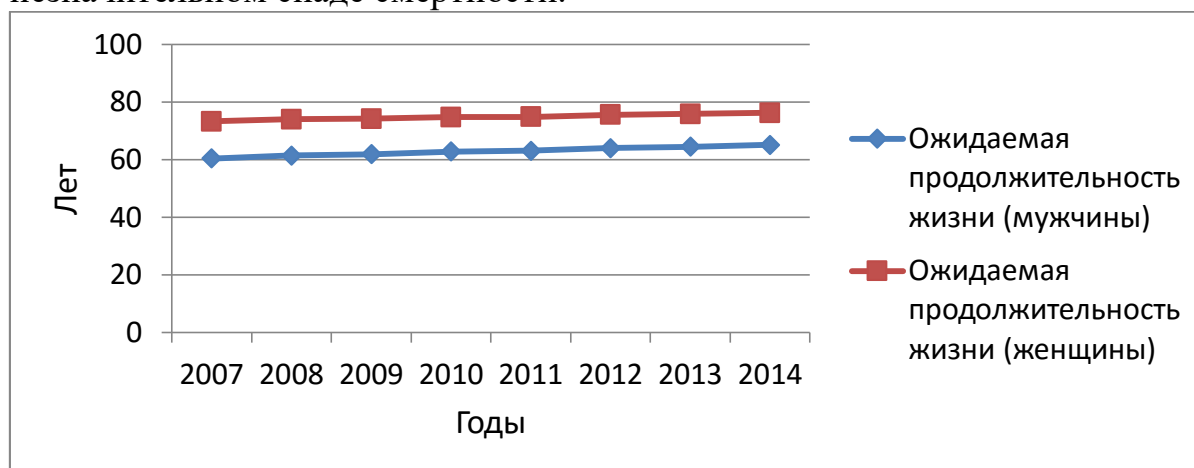


Рисунок 2. Динамика ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин в РФ за период с 2007 по 2014 г.г.

График свидетельствует о том, что ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин постепенно и незначительно растет.

В последние двадцать лет мы слышали о серьезном демографическом кризисе, который должен был поразить Россию после 2010 года. Но сейчас, приближаясь к 2016 году, страна, кажется, неожиданно совершила благоприятный поворот: численность населения стабилизируется, уровень рождаемости растет, уровень смертности падает, ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин растет.

#### Использованные источники:

1. Демографическая статистика. Учебник для ВУЗов. Кучмаева О.В. 2013 г.
2. Экономическая статистика. Чернова Т.В. 2008 г.
3. <https://ru.wikipedia.org>
4. <http://www.byh.su/showNews444.html>
5. <http://demoscope.hse.ru/weekly/2013/543/article/90533737/>

*Курочкина И.А.*  
*студент 2-ого курса*  
*экономический факультет*  
*ФГБОУ ВПО «Орловский ГАУ»*  
*Яковлева Н.А.*  
*научный руководитель*  
*Россия, г. Орел*

## СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

В современном этапе одним из важнейших компонентов национального богатства являются основные фонды. Основные производственные фонды предприятия – это стоимостное выражение средств труда, которые участвуют во многих производственных циклах, сохраняя свою натуральную форму. К ним относятся здания, машины и оборудования, передаточные устройства и прочие.

Для характеристика использования основных фондов рассчитываются различные показатели, такие как фондоотдача и обратный ему показатель фондоемкость, также фондовооруженность, фондообеспеченность, фондорентабельность [1]. Показатель фондоотдачи отражает влияние условий производства, интенсивности использования основных фондов и их структуры на конечный результат деятельности предприятия.

Для экономико-статистического анализа имеют значение не сами уровни фондоотдачи, а их динамика, поэтому показатели, как продукции, так и основных фондов исчисляются в постоянных ценах. В этом случае данные о стоимости основных фондов берутся из балансов основных фондов в постоянных ценах, а валовая продукция – в сопоставимых ценах.

Рассмотрим динамику среднегодовой стоимости основных фондов, валовой продукции в сопоставимых ценах и фондоотдачи предприятий Орловской области [3].

Таблица 1 – Динамика среднегодовой стоимости основных фондов, валовой продукции в сопоставимых ценах и фондоотдачи предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

Годы	Среднегодовая стоимость основных фондов, млн.руб.	Валовая продукция, млн.руб.	Фондоотдача, руб.
2007	53181,9	107,9	0,20
2008	64801,6	103,9	0,16
2009	77101,2	106,0	0,13
2010	96669,9	106,3	0,10
2011	90623,6	85,8	0,09
2012	106196,7	103,4	0,09



2013	131198,2	113,3	0,08
2014	146139,6	103,9	0,07
$\bar{A}^*$	13279,7	-0,57	-0,01
$\bar{T}^*$	165,8	98,1	59,2

Данные таблицы 1 свидетельствуют о следующем:

- динамика среднегодовой стоимости основных фондов Орловской области имеет устойчивую тенденцию роста;

- в среднем ежегодно среднегодовая стоимость основных фондов растет на 13279,7 млн.рублей, что составляет 65,8%;

- динамика валовой продукции предприятий Орловской области не имеет устойчивой тенденции, в среднем ежегодно валовая продукция снижается на 0,57 млн.рублей, что составляет 1,9%;

- динамика фондоотдачи имеет устойчивую тенденцию снижения, в среднем ежегодно фондоотдача снижается на 0,01 млн.рублей, что составляет 40,8%;

- выполненные расчеты свидетельствуют о снижении эффективности использования основных фондов предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

На графиках представлена динамика стоимости основных фондов и фондоотдачи.

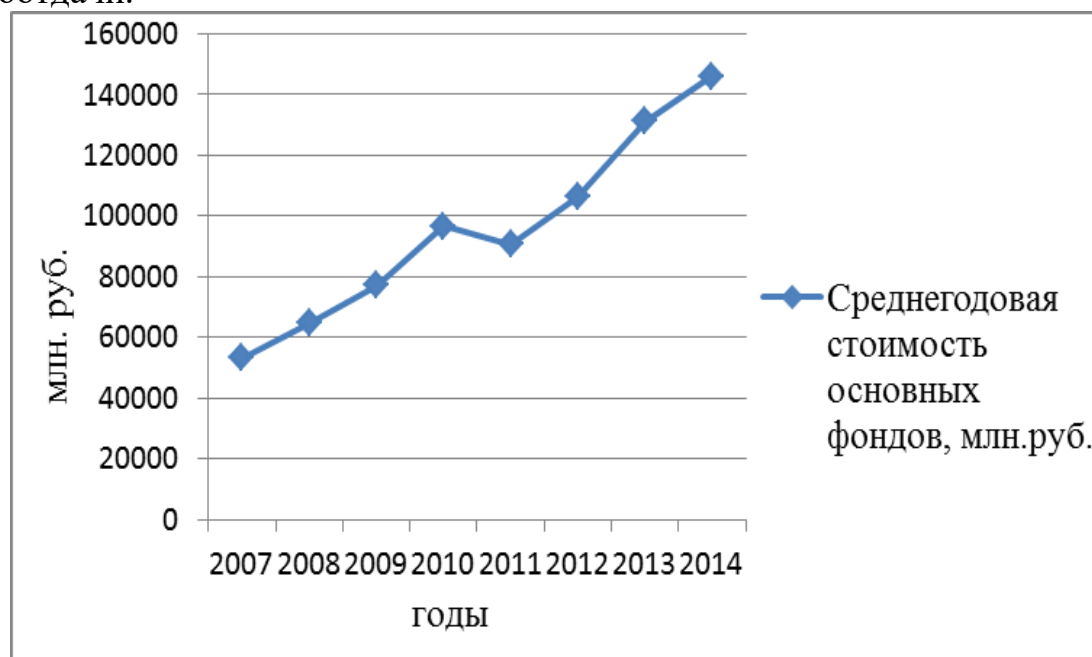


Рисунок 1 – Динамика стоимости основных фондов предприятий Орловской области за период с 2007 по 2014 годы.

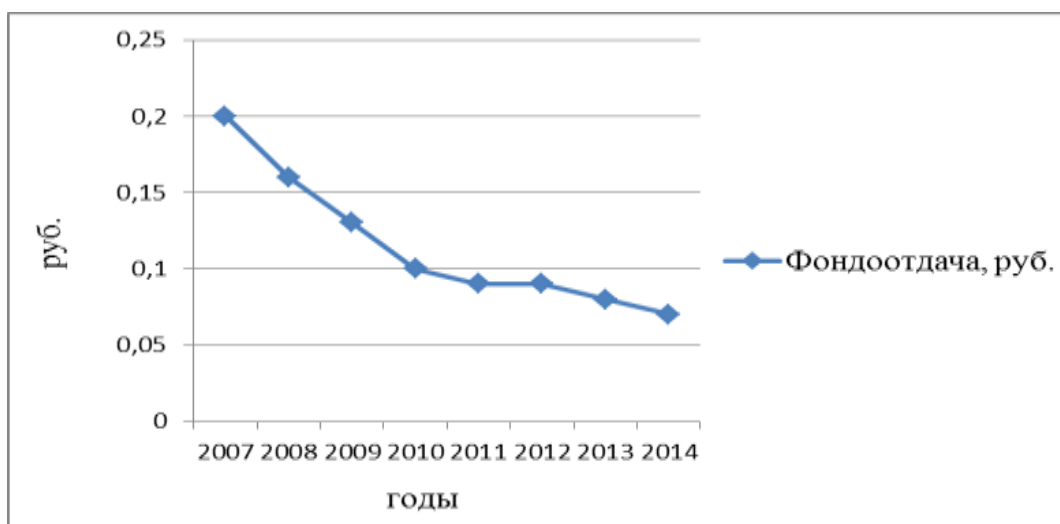


Рисунок 2 – Динамика валового регионального продукта Орловской области за период с 2007 по 2014 годы [2].

Диаграммы свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции роста среднегодовой стоимости основных фондов предприятий Орловской области и устойчивой тенденции снижения эффективности их использования.

Выполним анализ динамики валового регионального продукта Орловской области. Результаты представим в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика валового регионального продукта Орловской области за период с 2007 по 2014 годы [2].

Годы	Валовый региональный продукт Орловской области (в текущих основных ценах), млн. руб.
2007	64801,6
2008	77101,2
2009	96669,9
2010	90623,6
2011	106196,7
2012	131198,22
2013	146139,6
2014	158200,0
$\bar{A}^*$	93398,4
$\bar{T}^*$	156,2

Данные таблицы 2 свидетельствуют о наличии устойчивой тенденции роста ВРП Орловской области. В среднем ежегодно ВРП растет на 93398,4

млн. рублей, что составляет 56,2%.

Решение региональных проблем, определение направлений экономического развития, хозяйственных, особенно рыночных, межрегиональных отношений – главная задача руководителей региона. Изучение социально-экономического развития должно обеспечить понимание и успешный поиск путей решения регионально-экономических проблем.

#### **Использованные источники:**

1. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник. – Под ред. чл.-корр. РАН И.И.Елисеевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и Статистика, 2000.
2. <http://orel.gks.ru>
3. Основные фонды Орловской области / Статистический сборник ФСГС по Орловской области. – Орел: Орелстат. – 2013

*Курочкина Д.А.  
студент 3 курса  
факультет «Таможенное дело»  
Белгородский государственный национально  
исследовательский университет  
Россия, г. Белгород*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ**

Аннотация: В статье рассматривается проблема предоставления культурных услуг населению. В настоящее время по-прежнему ощущается острый дефицит качественных культурных услуг, предоставляемых населению. Решить данную проблему не представляется возможным без активного вмешательства государства, без разработки новых подходов к государственному регулированию отраслей социальной сферы.

Ключевые слова: сфера культуры, качество культурных услуг, государственное регулирование, управление в культурной сфере, критерии качества услуг.

Сфера культуры – это отрасль социального производства, продуктом которой является удовлетворение специфической группы человеческих потребностей (культурных потребности).<sup>1</sup> Основной задачей в сфере организации предоставления услуг в сфере культуры населению является создание условий, обеспечивающих возможно наиболее полное удовлетворения духовных нужд и культурных потребностей людей. Для этого необходимо найти соответствующих потребителей и установить факторы, влияющие на формирование потребностей в области культуры, провести анализ данной ситуации и определить, как эти потребности будут развиваться в будущем.

<sup>1</sup> Чиркин В.Е. Государственное и муниципальное управление. СПб., 2013.

Актуальность.

Проблема заключается в качестве предоставляемых услуг в сфере культуры населению и отсутствием современных механизмов организации предоставления этих услуг. Рост реальных доходов населения, отмечаемый на протяжении последних лет, обусловил увеличение спроса населения на культурные блага и услуги, что привело к росту сектора платных услуг. В настоящее время по-прежнему ощущается острый дефицит качественных культурных услуг, предоставляемых населению. Без активного вмешательства государства, а также без разработки новых подходов к государственному регулированию отраслей социальной сферы эффективно решить данную проблему не представляется возможным. В настоящее время государство идет к осознанию особой роли культуры в жизни общества как ключевого объекта для решения проблемы развития интеллекта нации. Следует отметить то, что уровень культурной компетентности граждан во многом определяет развитие экономики и политики, национальной безопасности и конкурентоспособности страны. Организация предоставления услуг в сфере культуры населению Российской Федерации регламентируется следующими нормативно-правовыми актами: закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3612-1 «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» (с изменениями и дополнениями от 1 декабря 2014 года); приказ Министерства культуры РФ от 9 июня 2015 г. № 1762 «Об утверждении Общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере культуры, кинематографии, архивного дела, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением»; приказ Минкультуры РФ от 25 мая 2006 № 229 «Об утверждении Методических указаний по реализации вопросов местного значения в сфере культуры городских и сельских поселений, муниципальных районов и Методических рекомендаций по созданию условий для развития местного традиционного народного художественного творчества».<sup>1</sup>

Степень изученности.

В статье И.Н. Молчанова и Н.П. Молчановой акцентируется внимание на субфедеральных проблемах развития сферы культуры. Рассматриваются перспективные формы концептуальных и программных документов, разнообразные источники инвестирования деятельности организаций сферы культуры.<sup>2</sup> Исследуются преимущества новой организационно-правовой формы некоммерческой организации – автономного учреждения, которая

---

<sup>1</sup> См.: Молчанов И.Н., Молчанова Н.П. Региональные аспекты государственной политики в сфере культуры и искусства // Вестник ВГИК. 2013. № 17.

рекомендуется в качестве наиболее приемлемой для предоставления населению культурных благ и услуг. В настоящее время проблемой предоставления и качества культурных услуг изучают такие российские авторы, как Т.В. Абанкина, И.В. Василькова, А.Б. Долгин, Р.В. Стриженков. Особую значимость в изучении организации предоставления услуг в сфере культуры населению имеют работы следующих авторов: В.В. Баркова, А.В. Пеша, С.В. Пименов, Н.В. Романова . Изучению практики работы государственных органов в области предоставления услуг в сфере культуры населению посвящены актуальные в настоящее время работы И.А. Воронкова и А.М. Корнеевой. Тем не менее, организация предоставления услуг в сфере культуры населению мало изучена, поэтому данная проблема требует дальнейшего исследования. В ряде последних исследований О. И. Карпухин, Э. А. Макаревич, В. Г. Чурбанов, О. И. Генисаретский подчеркивается, что в процессе осуществления государственной культурной политики следует иметь в виду, что существуют объективные пределы допустимого постороннего вмешательства в художественную жизнь. Потому что культура - это саморегулирующаяся сфера общественной жизни, имеющая собственные, присущие ей законы функционирования и развития . Так что внешнее вмешательство (управление, регулирование) будут продуктивными до тех пор, пока оно не искажает, не препятствует самореализации внутренних законов культурной жизни. Другими словами, в этой сфере велика роль правильного соотношения регулирования и саморегулирования.

Наиболее ярким примером предоставления услуг в сфере культуры является организация предоставления услуг в сфере культуры населению Белгородской области. Ей занимается Управление культуры Белгородской области. <sup>1</sup>Управление осуществляет множество полномочий, главными из которых на мой взгляд считаются:

- создание и поддержка государственных музеев и контроль за состоянием государственной части Музейного фонда Российской Федерации, находящейся на территории Белгородской области;
- осуществление международного культурного сотрудничества, направленного на укрепление культурных связей
- организация финансового обеспечения развития сферы культуры.

В подведомственном подчинении управления культуры Белгородской области находятся следующие государственные учреждения:

- государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский государственный историко-краеведческий музей», государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский

---

<sup>1</sup> государственная программа Белгородской области от 16 декабря 2013 года // Белгородские известия. – 2013. – 22 декабря; стратегия развития сферы культуры Белгородской области на 2013-2017 годы от 24 декабря 2012 года № 563-пп // Белгородские известия. – 2012. – 2 января.

государственный музей народной культуры», государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский государственный историко-художественный музей-диорама «Курская битва. Белгородское направление», государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский государственный художественный музей», государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский государственный литературный музей»;

- государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородская государственная универсальная научная библиотека», государственное казенное учреждение культуры «Белгородская государственная детская библиотека А.А.Лиханова», государственное казенное учреждение культуры «Белгородская государственная специальная библиотека для слепых им. В.Я.Ерошенко»;

- областное государственное автономное учреждение культуры «Белгородский государственный академический драматический театр имени М.С.Щепкина (БГАДТ)», государственное бюджетное учреждение культуры «Белгородский государственный театр кукол», государственное бюджетное учреждение «Белгородская государственная филармония»

Так же в Белгородской области реализуется программа «Развитие культуры и искусства Белгородской области на 2014-2020 годы».<sup>1</sup>

Несмотря на изученность данной проблемы, не затрагивался такой ее аспект как:

- трудности в обеспечении равных условий доступа к достижениям культуры, в первую очередь для жителей малонаселенных пунктов, которые заключаются в неравномерном распределении сети учреждений культуры и их недостаточном материально-техническом оснащении.

- недостаточная приспособленность учреждений отрасли культуры для посещения их и предоставления услуг различным категориям инвалидов (с нарушениями опорно-двигательного аппарата, слуха и зрения), а также другим лицам с ограниченными физическими возможностями;

Для решения первой проблемы (трудности в обеспечении равных условий доступа к достижениям культуры) необходимо:

- увеличение помещений и материально-технической базы учреждений культуры в небольших населенных пунктах;
- увеличение финансирования учреждений культуры в небольших населенных пунктах за счет бюджетных источников;
- внедрение новых видов услуг населению культурного

---

<sup>1</sup> Положение об управлении культуры Белгородской области, с изменениями и дополнениями от 2 сентября 2013 года : распоряжение Правительства Белгородской области от 28 июля 2006 г. № 90-рп // Белгородские известия. – 2006. – 3 августа



профиля в учреждениях районного уровня (библиотеки, клубы, парки, кинотеатры) на основе современного оборудования и телекоммуникационных систем с целью повышения их конкурентоспособности;

Для решения второй проблемы (недостаточное обеспечение учреждений отрасли специализированным оборудованием, необходимым для осуществления профильной деятельности учреждений культуры) необходимо:

- комплексная модернизация социально-культурной сферы, укрепление материальной инфраструктуры, внедрение современных информационных технологий в деятельность учреждений культуры;
- сохранение и пропаганда культурного наследия, в том числе в молодежной среде;
- выделение бюджетных средств на закупку оборудования (бюджет белгородской области, бюджеты конкретного муниципального образования).

*Павлова А.М.  
студент  
Копова Ю.О.  
студент  
УлГТУ*

*Россия, г. Ульяновск*

## **СТЕРЕОТИПИЗАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Каждый сталкивался с такими суждениями как «женщина за рулем – как обезьяна с гранатой» или «дороже, значит, лучше». Разумеется, это всего лишь стереотипы и в большинстве случаев они не имеют ничего общего с правдой. Но, тем не менее, общество, само того не замечая, безоговорочно принимает на веру многие подобные суждения.

Стереотипизация является распространенным явлением, и каждый человек ей подвержен. Как правило, она формируется внутри определенных социальных групп и на основе каких-либо определенных устойчивых взглядов участников этих групп.[1] Например, социальные группы с низким достатком часто принимают на веру стереотип, что богатые люди зарабатывают деньги нечестным путем. Конечно, случаи мошенничества и обмана среди богачей нередки, но также существует значительное количество людей, которые нажили свое состояние честным и непосильным трудом. Почему данный стереотип возник именно у данной социальной группы? Потому что бедные люди не зарабатывали больших денег и, скорее всего даже и не пытались. А также они часто видели новости о коррумпированных чиновниках, знаменитостях-преступниках и в их сознании закрепился стереотип – заработать большие деньги честным путем

нельзя. Почему? Потому что иную информацию не распространяют в СМИ.

Стереотипизация играет важную роль в осуществлении массовой коммуникации и сама массовая коммуникация часто становится создателем стереотипов. Например, в любой рекламе можно заметить, что мужчины всегда преподносятся как сильные, властные, настойчивые личности и всегда показываются главнее женщин, которые в свою очередь добрые, красивые, женственные и несамостоятельные. Таким образом, СМИ формируют в сознании аудитории образ «правильных» мужчин и женщин. Точно так же стереотипизация касается людей пожилого возраста: как правило их показывают, как слабых, несамостоятельных, часто злых и глупых персонажей. И можно проследить как данный стереотип воздействует на жизнь общества – пожилых людей считают ненужным классом, нередко случаи, когда дети сдают своих бабушек и дедушек в дома престарелых, потому что они им только мешают. [2]

Смотря на мир через призму стереотипов человек упрощает и ускоряет для себя процесс восприятия какого-либо события – ведь зачем делать собственные выводы, когда существуют уже устоявшиеся суждения, которым общество верит? Но, несмотря на то, что стереотипы зачастую противоречат логике и здравому смыслу и ограничивают мышление, их можно использовать во благо.

Существует множество стереотипов, которые порочат определенные социальные группы (блондинка – глупая, мусульманин – террорист). Но возможно формировать в сознании общества и положительные установки. Если компаниям выгодно позиционировать женщин как слабых и зависимых от мужчин кукол (как правило, для привлечения именно мужской аудитории), почему не начать продвигать прекрасный пол как сильных, независимых, умных личностей для того, чтобы женщинам захотелось стать именно такими? Имея достойных и мужчин, и женщин общество гораздо быстрее сможет прогрессировать, развиваться, стать лучше.

Так же, позиционируя мусульман не как опасных преступников, а представителей определенных религий можно искоренить негативное отношение к невинным мусульманам, а также уменьшить число последователей террористических группировок – если люди верят в то, что они по определению должны совершать добрые, полезные поступки, то они и будут соответствовать данному стереотипу.

Важно помнить, что именно негативные стереотипы и позволяют индивидам делать неверный выбор, ведь они не мыслят критично и принимают на веру все, что им общество навязывает. [3] И, так как невозможно в короткий срок научить людей объективно оценивать и обдумывать все события, возможно начать формировать стереотипы, которые будут полезны для общества. Важно изменить отношение социальных групп друг к другу, чтобы люди воспринимали позитивные установки как обязательные, истинные и, таким образом, создавали более счастливое, совершенное и развитое общество.

### **Использованные источники:**

1. О психологии в интернете. Восприятие. Стереотипизация. [Электронный ресурс]. – Москва. – Режим доступа: <http://opsychology.ru/2008/03/29/stereotipizaciya/>
2. Роллс Дж. Психология стереотипов и предубеждений. М.: Питер, 2011. – 10-12 с.
3. Социология. Основы общей теории: Учебное пособие / Под. ред. Г.В. Осипова, Л.Н. Москвичева. - М.: Аспект Пресс, 1996. - 461 с.

*Павлова Ю.В.  
Самбунова Е.С.  
студент 4 курс  
институт экономики и управления  
Останина Е.В.  
научный руководитель  
Кузбасский Государственный Технический  
университет имени Т. Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

### **СРАВНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ЭТИКИ БУХГАЛТЕРА И АУДИТОРА**

В статье рассмотрены различия кодексов этики профессионального поведения бухгалтера и аудитора, а также раскрыты особенности принципов профессионального поведения. Наличие данных кодексов помогает формировать высокое мнение о данных профессиях в обществе.

Для улучшения качества работа аудитора и бухгалтера необходимо соблюдение этических принципов поведения, которые повышают не только их компетентность, но и позволяют говорить о их высоком профессионализме. Для того чтобы достичь этого, необходимо соблюдать этический кодекс профессионального поведения бухгалтера и аудитора. И хотя профессиональных бухгалтеров и аудиторов в международной практике иногда объединяют в одну профессию, кодексы этики их поведения имеют различия, и правильно будет говорить о наличии двух кодексов.

Профессия бухгалтера связана с предоставлением полезной информацией пользователям для принятия решений. В связи с этим к профессиональным бухгалтерам предъявляют довольно широкий круг требований, вытекающих из выполняемых ими обязанностей, принадлежащего предприятию и примеченного для хозяйственной деятельности чужого имущества.

К общественно значимым хозяйствующим субъектам предъявляются дополнительные условия, которые отражают степень общественного интереса к деятельности этих предприятий.

Отличительной особенностью учетной профессии является необходимость признания ею ответственности перед клиентами, кредиторами, правительством, работодателями, лицами, работающими по найму, инвесторами, всем деловым бухгалтерским сообществом. Они

полагаются на профессиональную компетентность, объективность и честность бухгалтеров, их ответственность за соблюдение норм закона.

Честность, означает необходимость действовать открыто и честно, следуя общим нормам морали и представлениям о понятиях справедливости, правдивости, прямоты и искренности.

Бухгалтер обязан объективно рассматривать все возникающие ситуации и реальные факты по вопросам, входящим в его компетенцию. Он не должен допускать, чтобы личная предвзятость, предрассудки либо давление со стороны отражались на результатах его деятельности.

Независимость предполагает способность бухгалтера действовать честно и объективно: отражать действительное положение дел организации независимо от каких-либо условий; вести бухгалтерский учет и формировать финансовые результаты, опираясь только на законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Что касается профессионального поведения, можно отметить, что профессиональный бухгалтер обязан действовать в соответствии с высокой репутацией своей профессии и воздерживаться от каких-либо действий, высказываний и поступков, которые могли бы нанести ей ущерб.

Теперь перейдем к кодексу этики аудиторов России. Проанализировав данный кодекс можно сказать, что основной целью аудиторской профессии является деятельность, направленная на обеспечение качественного и компетентного выполнения своих заданий, а также поддержание мнения о данной профессии на самом высоком профессиональном уровне, при удовлетворении общественных интересов. Для достижения профессиональных целей аудитор обязан соблюдать ряд исходных условий и принципов. К ним относятся честность, объективность, профессиональная компетентность, должная тщательность (добросовестность) в работе, конфиденциальность, профессиональное поведение.

-честность. При предоставлении профессиональных услуг аудитор должен действовать открыто и честно;

-объективность. Аудитор должен быть справедливым, на его объективность не должны влиять ни предубеждения, ни пристрастия, ни конфликт интересов, ни другие лица, ни другие факторы;

-профессиональная компетентность и должная тщательность. Аудитор предоставляет профессиональные услуги с должной тщательностью, компетентностью и старанием;

-профессиональное поведение. Аудитор должен действовать таким образом, чтобы это соответствовало хорошей репутации профессии, и должен воздерживаться от какого-либо поведения, которое могло бы ее дискредитировать;

-конфиденциальность, обусловленная тем, что аудиторские организации обязаны хранить тайну об операциях аудируемых лиц.

В обязанности аудитора входит доброжелательное отношение к другим аудиторами, воздержание от необоснованной критики их

деятельности, а также других действий, которые могут причинить ущерб коллегам по профессии. В соответствии с данным кодексом аудитор имеет право в интересах своего клиента и с его согласия приглашать для оказания профессиональных услуг других аудиторов и иных специалистов. В данном случае отношения между аудиторами должны быть деловыми и корректными.

Аттестованный аудитор, часто меняющий аудиторские фирмы либо внезапно покидающий ее и тем самым наносящий фирме определенный ущерб, нарушает профессиональную этику.

Аудитор обязан тщательно и квалифицированно выполнять указания аудируемой организации или работодателя в той мере, насколько они соответствуют требованиям честности, объективности и независимости.

В конце данной статьи хотелось бы отметить, что, несмотря на наличие двух кодексов этического поведения, принципы и нормы поведения схожи как для профессии бухгалтера, так и профессии аудитора. Но все же их основное различие заключается в том, что бухгалтер применяет принципы этического поведения непосредственно в части своей работы, а аудитор применяет их при проверке работы бухгалтера, при проверке достоверности составления им отчетности, соблюдения законодательства и другое.

#### **Использованные источники:**

1. Кодекс этики аудиторов России (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России, протокол № 4 от 22.03.2012г.);
2. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров - членов Института профессиональных бухгалтеров России (утв. решением Президентского Совета ИПБА России протокол № 12/12 от «12» декабря 2012 года);
- 3.Справочно-правовая система «Консультант Плюс»  
<http://www.consultant.ru/>

*Павлова А. Г.  
студент 3 курса*

*Дудник Т.А.  
научный руководитель*

*Кубанский государственный аграрный университет  
финансы и кредит  
Россия, г. Краснодар*

#### **ЗНАЧЕНИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

*Статья отражает сущность процесса позиционирования товара. В работе раскрывается значимость позиционирования для товаропроизводителей. Также приводятся примеры компаний сумевших наиболее грамотно продвинуть свой бренд.*

*Ключевые слова: маркетинговый процесс, позиционирование товара, сегментирование рынка, продвижение бренда.*



*The article reflects the essence of the process of positioning the product. The paper reveals the importance of positioning for producers. It also provides examples of companies who managed most competently to promote your brand .*

*Keywords : marketing process , product positioning , market segmentation , brand promotion .*

Современный рынок порой ставит перед покупателем и потребителем сложную задачу – выбрать лучший товар с оптимальными характеристиками из множества представленных вариантов, и, цель любого производителя – сделать так, чтобы этот выбор пал именно на его фирму. Достичь поставленную цель помогает грамотное позиционирование товара и фирмы в целом.

Желание найти способ выделить товар среди аналогичных по свойствам и характеристикам продуктов посредством маркетинговых коммуникаций - причина возникновения теории позиционирования [1].

Позиционирование товара на рынке — маркетинговый процесс, помогающий определить конкурентно выигрышное положение компании на рынке. Позиционирование продукта на рынке является первым шагом при разработке стратегии продвижения, определяет прямых и косвенных конкурентов и помогает компании проложить четкий курс на долгосрочный успех в отрасли [2].

Процесс позиционирования предполагает детальное изучение рынка, на котором предполагается реализация товара. На основе проведенного анализа и выявления маркетинговых возможностей фирмы осуществляется отбор целевых рынков, который включает:

- изучение спроса, предусматривающее замеры уровня спроса и его прогнозирование, что позволит построить деятельность фирмы так, чтобы не направлять усилия в сферы, где спрос незначителен и/или существует тенденция к его снижению;

- сегментирование рынка, посредством которого достигается разбивка рынка на отдельные группы потребителей по определенному признаку, что дает возможность фирме сконцентрировать свои усилия на удовлетворении потребностей целевых сегментов, избираемых на третьем этапе отбора целевых рынков;

- непосредственно позиционирование товара на рынке, обеспечивающее ему строго определенное и конкурентоспособное положение на рынке.

Существуют следующие виды позиционирования:

1. **Атрибутивное позиционирование.** Это достаточно распространенный вид позиционирования, который, правда, подходит далеко не всем продуктам. Суть заключается в том, что компания находит какой-либо атрибут и связывает его со своим продуктом. Примеры: старейшее вино во Франции (действенный аргумент), старейшее пиво России (уже не так действенно) и т.д. К минусам такого позиционирования можно отнести то, что оно не показывают напрямую преимущества данного



товара над конкурентами.

**2. Позиционирование достоинств.** Самый популярный вид позиционирования на данный момент, который заключается в подчёркивании достоинств товара, по сути - это реклама его лучшего свойства. Например, автомобили BMW обыгрывают свое главное достоинство – удобство вождения, а Duracell – самые долгоработающие батарейки.

**4. Позиционирование применения.** Здесь лучше всего посмотреть на многочисленные зубные пасты. Одни рекламируются как лучшее средство от кариеса, другие как самый эффективный отбеливатель зубов, а кто-то борется с болезнями десен. Или например, компания [Nike](#) представляет разные модели кроссовок для разных видов спорта. Футболистам – одно, а баскетболистам – другое.

**5. Пользовательское позиционирование.** В данном случае компания позиционирует свой продукт для определенной целевой группы. Например, операционная система Linux рассчитана на ИТ-профессионалов, а телефон Jitterburg для пенсионеров, не желающих разбираться с тяжелой многофункциональной техникой. Такое позиционирование достаточно сильно.

**6. Конкурентное позиционирование.** Противопоставление себя конкурентам. Классические пример: квас «Никола» сегодня отлично подошел со своим позиционированием «Пей не-Колу!».

**7. Позиционирование категории.** Это лучший вариант для первопроходцев. Достаточно посмотреть на Xerox. Это и название компании, и копировального аппарата. В данном случае компании не говорят о том, что являются лидером данного рынка, они просто его создали и продвигают свои продукты в массы. Их лидерство бесспорно.

**8. Позиционирование качества/престижа.** В эту категорию обычно попадают товары класса «люкс». Например, духи [Chanel №5](#) или украшения от Tiffany и тому подобное. Ведь всегда есть люди, готовые платить за престиж, за обладание самым лучшим и дорогим в своей категории.

Без позиционирования товар компании не будет иметь отличительных свойств и потребитель идентифицирует его как «один из», отложив его в темные уголки своей памяти или просто не обратит внимание. Почему так происходит? Просто потому что, потребитель не обязан запоминать ваш товар, в своем выборе он обращает внимание только на яркие, четкие, однозначные заявления, которые за несколько секунд помогают определить характеристики продукта [4].

Конкурентное позиционирование не нужно на монополистических рынках или рынках, на которых характеристики товара не являются причиной выбора продукта. Во всех остальных случаях позиционирование важно для предприятия, так как помогает объяснить потребителю:

- Для кого предназначен товар компании?
- Какие потребности потребителя товар способен удовлетворить?

- Чем товар компании отличается от себе подобных?
- Почему потребителю выгодно приобрести этот товар?
- При каких условиях и когда потребитель должен использовать товар?

Если, взглянув на товар или просмотрев рекламное сообщение этого товара, потребитель с уверенностью сможет ответить на эти вопросы, то у данного товара есть четкая концепция позиционирования.

Позиционирование может обыгрывать разные качества продукта: высокое качество, лучшее обслуживание, низкая цена, безопасность, долговечность, надежность, престиж, простота использования (актуально в технике), удобство, стиль, противопоставление конкуренту и т.д. Например, компания Bentley ассоциируется у всех со словом «роскошь». Так и есть. Данный автомобиль рассчитан на богатых людей, привыкших получать максимум от каждой минуты своей жизни. А вот компания Volvo позиционирует свои автомобили как самые безопасные. Неудивительно, что они пользуются особенной популярностью у семейных людей [3].

Несомненно, одним из самых ярких и удачных примеров позиционирования является бренд Coca-Cola. Во многом это объясняется тем, что Coca-Cola была первой на рынке напитков Соке, теперь она почти в два раза превосходит Pepsi. «Лучше быть первым, чем доказывать, что вы лучше», - одна из основных мыслей всех совместных трудов Эла Райса и Джека Траута. Вторые могут долго доказывать, что их продукция выше качеством, и лучше по всем остальным показателям, но у них ничего не получится. В умах потребителей уже есть лидер, и это почти невозможно поменять. К тому же если рассмотреть качества, на которые опирается Coca-Cola, то можно с уверенностью сказать, что они вечные - семья, Рождество, Санта-Клаус. Именно такие ассоциации, возникающие у потребителя, сделали Coca-Cola самым дорогим брендом на планете, стоимость которого оценивается в 66, 667 миллионов долларов.

Изучение спроса, сегментирование рынка и позиционирование товара на рынке позволяют не распылять маркетинговые усилия, обслуживая весь рынок, а сосредоточить их на удовлетворении потребностей избранных групп потребителей, обслуживать которых фирма в состоянии.

#### **Использованные источники:**

1. Дудник Д. В., Мишулин Г.М. Экономический и правовой методологический дуализм как проблемная область модернизации российского образования / Современное право. – 2014 г. - №6
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. - М.: Прогресс. – 2012 г. – 732 с.
3. Траут Д. Позиционирование. Битва за умы /Джек Траут, Эл Райс. - Питер, 2015 г. – 336 с.;
4. Траут Д. Позиционирование. Битва за узнаваемость /Джек Траут, Эл Райс. - Питер, 2013 г. – 256 с.;

*Пантелеева Т.А., к.фил.н.  
доцент  
кафедра «Менеджмент и торговое дело»  
Петрова Е.А.  
преподаватель  
кафедра «Менеджмент и торговое дело»  
Российский Университет Кооперации  
Россия, г. Мытищи*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ МЕТОДИК И ТЕХНОЛОГИЙ КОПИРАЙТИНГА НА ЗАНЯТИЯХ ПО РЕКЛАМНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ**

### *Аннотация*

*Данная статья посвящена проблемам формирования у студентов рекламных специальностей навыков использования современных методик копирайтинга в целях формулирования уникального торгового предложения (УТП). В статье рассматриваются основные пути создания уникального рекламного текста, способы использования методов рерайтинга при создании текстового рекламного сообщения.*

### *Ключевые слова*

*Копирайтинг, методика, реклама, рерайтинг, уникальное торговое предложение (УТП).*

В настоящее время загруженность информационного пространства рекламными сообщениями предъявляет новые требования к методикам обучения студентов рекламных специальностей основам копирайтинга. Создание УТП вызывает все большие сложности. Напомним, что под УТП понимается «определенная стратегия создания рекламы, при которой соблюдается три основных условия: конкретность, уникальность и значительность» [1].

У современных студентов возникает ряд определенных трудностей при создании рекламных текстов. Причины их возникновения рассмотрим их на рисунке 1.



Рисунок 1 – Причины трудностей при копирайтинге

Следует также отметить, что в связи с развитием интернет-рекламы, начинает активно развиваться рерайтинг - (от англ. *rewriting*) – направление копирайтинга, при котором уникальное торговое текстовое рекламное предложение формулируется из уже существующего рекламного текста.

Напомним, что поисковые системы стремятся предложить пользователям, в первую очередь, сайты с уникальными материалами. Написать рекламный текст для одного уникального продукта намного проще, чем для пятидесяти товаров, отличающихся друг от друга исключительно цветом пуговиц. В данной ситуации на помощь придет рерайтинг. Следует особо подчеркивать на занятиях, что рерайтинг в рекламе необходимо использовать только для обработки собственных текстов, а не для заимствования чужих.

Элементы обучения рерайтингу должны присутствовать на занятиях студентов рекламных специальностей не только в качестве одной из методик обучения копирайтингу, но и как способ исключения, исправления ошибок при создании рекламных текстов.

Основные направления рерайтинга отражены на рисунке 2.

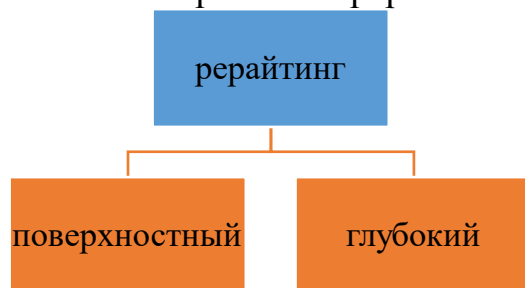


Рисунок 2 – Виды рерайтинга

Под глубоким рерайтингом понимается изложение основного содержания имеющегося текстового материала другим языком, с

использованием другой структуры. Поверхностный рерайтинг - простая технология использования инструментария для создания высокой уникальности текста при использовании синонимов, иносказаний, но при сохранении стилистики и структуры текста. При написании рекламных сообщений используются оба варианта, но превалирующим является поверхностный рерайтинг.

*Практические задания для закрепления навыков студентов при создании рекламных текстов посредством рерайтинга.*

Задания, предложенные ниже, можно использовать на практических занятиях как в полном объеме, так и фрагментарно. Данные упражнения могут выполняться как на текстах, предложенных преподавателем, так и на собственных текстах студентов, требующих корректировки.

1. Использование синонимичного ряда при создании текста.

Задание 1. Создайте новый рекламный текст для идентичного продукта другого цвета.

Задание 2. Замените синонимами все слова исходного рекламного сообщения при сохранении смысла и стилистики текста.

При выполнении данных заданий студенты могут воспользоваться ресурсами: [synonymonline.ru](http://synonymonline.ru), [synonymizer.ru](http://synonymizer.ru), [gramota.ru/slovari](http://gramota.ru/slovari), [text.ru/synonym](http://text.ru/synonym), WordSyn, Synonima, SeoGenerator, USyn и др. Использование специальных программ позволяет не только расширить словарный запас студентов, но и убедиться в невозможности использования их без соответствующей «шлифовки» результата.

2. Использование авторитета специалистов посредством цитирования

Задание 1. Замените в рекламном сообщении прямую речь косвенной (и наоборот)

Задание 2. Раскрасьте текстовое наполнение рекламного сообщения высказыванием авторитетного лица

При выполнении данного задания необходим доступ к сети Интернет. Желательно предварительно предложить студентам сбор информации о рекламируемом объекте: цитаты, результаты экспертиз и т.д.

3. Изменение структуры текстового сообщения.

Задание 1. Изложите исходный рекламный текст только простыми предложениями.

Задание 2. Изложите исходный рекламный текст сложными предложениями.

При выполнении данного задания, необходимо помнить о том, что использование сложных конструкций допустимо только в ограниченном ряде рекламных сообщений. Можно особо рассмотреть создание постов в социальных сетях, проанализировать специфику создания рекламного репортажа и рекламного баннера в отношении лексического наполнения. Выявить основные тенденции использования данного инструментария рерайтинга при создании основных видов рекламного текста.

4. Изменение залога сказуемого в текстовом рекламном сообщении  
Задание 1. Создайте рекламный текст, в котором сказуемое выражено глаголом.

Задание 2. Измените глагольное сказуемое в исходном рекламном тексте на составное именное сказуемое в форме причастия в страдательном залоге.

Перед выполнением данного задания необходимо напомнить студентам основы формирования простых и сложных сказуемых в русском языке.

5. Изменение структуры предложения посредством использования отглагольных существительных вместо однокоренных глаголов

Задание 1. Отредактируйте исходный рекламный текст, изменяя глагол на однокоренное отглагольное существительное.

Задание 2. Отредактируйте исходный рекламный текст, изменяя отглагольное существительное на однокоренный глагол.

При формировании навыка рерайтинга у студентов необходимо акцентировать внимание на основных правилах:

1. При рерайтинге новый текст должен абсолютно точно, без искажений передавать смысл и ключевые позиции исходного.

2. При рерайтинге новый текст должен отличаться по форме от исходного, чтобы увеличить число переадресаций поисковых систем

3. При рерайтинге следует избегать внесения дополнительной информации, которая может изменить восприятие рекламного текста.

#### **Использованные источники:**

1. Пантелеева Т.А. Развитие образного мышления у студентов рекламного профиля [Электронный ресурс]// Экономика и социум.-2015.-№2.URL:[http://iupr.ru/domains\\_data/files/sborniki\\_jurnal/Zhurnal%20\\_2\(15\)%202015%203.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_2(15)%202015%203.pdf) (дата обращения: 26.12.2015)

2. Практический копирайтинг и маркетинг: основы, секреты и примеры от Даниила Шардакова [Электронный ресурс]// URL:[http:// shard-copywriting.ru/copywriting-basics/rewrite-rewriting-examples](http://shard-copywriting.ru/copywriting-basics/rewrite-rewriting-examples) (дата обращения: 26.12.2015)



*Пантелеева Т.А., к.фил.н.  
доцент  
кафедра «Менеджмент и торговое дело»  
Петрова Е.А.  
преподаватель  
кафедра «Менеджмент и торговое дело»  
Российский Университет Кооперации  
Россия, г. Мытищи*

## **ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО МЕДИА МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

### ***Аннотация:***

*Данная статья посвящена основным направлениям и особенностям развития социального медиа маркетинга (SMM-marketing) в современном интернет-пространстве, которые рассматриваются на примере основных SMM-площадок российского интернет сообщества. В статье выделены основные целевые сегменты для каждой площадки, а также сформулированы правила наиболее целенаправленного продвижения в социальных сетях.*

### ***Ключевые слова:***

*SMM-маркетинг, интернет-площадка, таргетированное продвижение, контент, репост, лента-новостей.*

Социальный медиа маркетинг, или, как принято его называть, SMM-маркетинг в максимально сжатые сроки вошел в жизнь современного общества. В настоящее время этот вид активности занимает серьезную нишу в системе маркетинговых коммуникаций.

Такое положение вещей не вызывает удивления, войдя в социальную сеть человек получает все: знания, развлечения, огромные возможности для бизнеса, общение с человеком в любой точке мира в режиме онлайн, участие в тематических сообществах и многое другое.

За последние 7 лет социальные сети заменили собой средства массовой информации, такие как телевидение, радио и печатные издания. Теперь за утренним кофе человек вместо газеты, просматривает ленту новостей в соцсети, а вечером, собираясь всей семьей вместо телевизора зачастую люди смотрят фильмы, предложенные сообществами в тех же соцсетях, а новостям предпочитают ролики записанные очевицами-любителями. Все это позволяет человеку думать, что он получает только ту информацию, которую хочет, а не ту, что навязывают СМИ, так как ленту новостей формируют сообщения групп и людей, которых он сам выбрал и добавил в свои друзья.

Неудивительно, что традиционные СМИ спешно создают себе страницы в социальных сетях, и это не просто дань моде и желание не потеряться из виду. В большей степени это требование технического прогресса. Большинство людей, так или иначе, привязаны к своим

мобильным устройствам, при помощи которых они совершают телефонные звонки, передают сообщения, отправляют и получают почту, ориентируются на местности, а также развлекаются. Раньше развлечением занимались СМИ и, именно через них проводилось продвижение товаров и услуг. Теперь вовсе необязательно и даже неудобно развлекаться при помощи газеты, телевизора и радио, например, в метро. Гораздо удобнее использовать для этого гаджет. Даже сайты компаний потихоньку становятся неудобными, ведь для их просмотра с мобильной платформы нужно приложить усилия и, как минимум, вспомнить о его существовании. В то же время новость от страницы компании в соцсети окажется в ленте пользователя, как только он присоединится к группе этой компании, либо просто окажется в ленте в виде рекламного блока.

В настоящее время среднестатистический пользователь проверяет свой аккаунт в соцсетях не менее 2-4 раз в день, просматривая при этом, до ста страниц. Такая активность долгое время являлась целью любого интернет-проекта, но только соцсети смогли этого уровня достичь. Интересно, что в последнее время популярность социальных сетей сравнялась с популярностью поисковых систем и в ближайшее время даже может ее превзойти. Таким образом, более миллиарда людей являются пользователями социальных сетей, а часть из них выходят в интернет, только для того чтобы общаться в социальных сетях.

Все это демонстрирует насколько данный ресурс вошел в жизнь современного человека и почему значение продвижения в социальных сетях возросло настолько сильно, что его даже выделили в отдельную отрасль маркетинга - Social media marketing (SMM). Основой SMM является создание и размещение контента доверительного характера на «хорошо просматриваемых» площадках социальной сети.

Согласно исследованию, проведенному Mail.Ru Group, наиболее популярными считаются следующие социальные сети: «Одноклассники», «Мой Мир», «ВКонтакте», Facebook и Twitter, при этом наиболее многочисленными являются аудитории «ВКонтакте» и «Одноклассников», которые ежемесячно посещают более 52 и 42 млн пользователей соответственно. Около 30 млн человек приходят каждый месяц в «Мой Мир», немногим меньше (25,4 млн) — в Facebook. Российская аудитория Twitter на порядок меньше — 11,6 млн. При этом возраст основной массы пользователей находится в диапазоне между 24-35 годами. [TNS Web-Index, месячная аудитория, январь 2014]

Таблица 1

	Вконтакте	Одноклассники	Мой мир	Фэйсбук	Твиттер
Возраст 12-17	11%	8%	8%	7%	12%
Возраст 18-24	20%	15%	14%	15%	23%
Возраст 25-34	28%	29%	29%	26%	21%
Возраст 35-44	19%	22%	23%	22%	19%
Возраст 45-54	15%	17%	18%	19%	16%
Возраст 55-64	7%	9%	8%	11%	9%

Большинство пользователей социальных сетей сконцентрировано в Центральном и Приволжском ФО — в сумме до половины всей аудитории. Наименьшая доля – в Дальневосточном ФО. Одноклассники лидируют в Южном и Сибирском ФО, тогда как примерно треть пользователей Facebook и Twitter проживают в Центральном. Стоит отметить, что среди владельцев аккаунтов в двух последних соцсетях наиболее высокий процент жителей крупных городов. Основная же часть (43%) пользователей Одноклассников, наоборот, проживает в городах с населением менее 100 тыс. человек [TNS Web-Index, месячная аудитория, январь 2014]

Что касается пола, то среди пользователей соцсетей приблизительно одинаковое количество, как мужчин так и женщин (приблизительно 48% против 53%) и только в одноклассниках наблюдается более серьезный перевес в сторону женской аудитории – 44% против 56%. [TNS Web-Index, месячная аудитория, январь 2014]

Наиболее интересными показателями для маркетологов считается занятость пользователей. Так среди пользователей Twitter и ВКонтакте заметно выше доля учащихся (23% и 19% соответственно), что неудивительно, ведь доля подростков у них наибольшая по сравнению с другими сетями. Среди пользователей Одноклассников наблюдается чуть больше служащих (20%), а среди пользователей Facebook специалистов (25%). [TNS Web-Index, месячная аудитория, январь 2014]

	Вконтакте	Одноклассники	Фэйсбук	Мой мир	Твиттер
руководители	13%	14%	14%	16%	14%
специалисты	22%	22%	23%	25%	23%
служащие	19%	20%	19%	18%	16%
рабочие	14%	15%	16%	14%	12%
учащиеся	19%	14%	13%	13%	23%
домохозяйки	6%	7%	7%	5%	5%
неработающие	7%	8%	8%	9%	7%

Наиболее популярными темами для обсуждений в социальных сетях, по мнению компании Brand Analytics, являются:

1. О себе. Сообщения пользователей о том, что они делают, где находятся, что едят, что думают, что чувствуют. Количество подобных сообщений – 15–20% потока.

2. Новости СМИ и их обсуждение. Пользователи репостят новости, комментируют их, обсуждают общественно значимые события. Число подобных сообщений зависит от информационного фона. В обычное время подобные сообщения составляют около 40%.

3. Личные новости. Передача информации, фото и видео с места событий – о спортивных мероприятиях, происшествиях, чрезвычайных ситуациях и пр. Этот тип сообщений набирает обороты благодаря широкому распространению мобильных средств доступа в интернет, фотокамер и видеорегистраторов.

4. Отзывы. Обсуждение товаров, услуг, мероприятий, рекомендации другим пользователям.

5. Развлекательный контент. В эту группу сообщений входят шутки, столь любимые пользователями картинки с котиками и другими милыми зверушками, красивые снимки и так далее. [Brand Analytics, январь 2014]

Таким образом, комбинируя и чередуя различные социальные сети можно добиться максимально таргетированного продвижения, что в свою очередь принесет наилучший результат.

Возвращаясь к преимуществам продвижения при помощи SMM-маркетинга, следует подчеркнуть его основные особенности:

- **Нерекламный формат сообщений.** Считается, что информация, переданная от одного пользователя другому в соцсети сравнима с личной рекомендацией услуги/товара или компании этим человеком своим друзьям, а значит, к такому сообщению будет больше доверия, чем к обычной рекламе.

- **Распространение информации по принципу «сарафанного радио».** Главная задача при работе с социальными группами в сетях – создать такой контент, который будет распространяться людьми самостоятельно, без дополнительных усилий со стороны инициаторов сообщений.

- **Глубокий таргетинг.** Можно выделить целевую аудиторию, персонализировать пользователей, изучить реальных клиентов, их личные и профессиональные предпочтения и сфокусировать рекламную кампанию на конкретном сегменте.

- **Интерактив.** Возможность оперативно реагировать на вопросы и отклики посетителей, поддерживать необходимый диалог, обратную связь. [Дамир Халилов. Маркетинг в социальных сетях. Манн, Иванов и Фербер 2014г]

Кроме того, в каждой соцсети создана система метрик для оценки посещаемости страницы, количества людей которым понравилась ваша публикация и поделившихся ею у себя на странице. Дополнительный плюс социальных сетей – таргетированная реклама, которая позволяет получить большое количество заинтересованных представителей целевой аудитории в кратчайшие сроки.

Учитывая все нюансы и особенности аудитории соцсетей, можно сформулировать универсальные правила, которыми следует руководствоваться в процессе продвижения товара, услуги или компании при помощи SMM-маркетинга.

1. **Правильный подбор социальной площадки и целевой аудитории.** Как говорилось выше, аудитория соцсети «Одноклассники» на 56% женского пола, проживающий в небольших городах, служащих и домохозяйек. Поэтому здесь, например, было бы актуально продвижение товаров и услуг, для детей, для рукоделия, для дома, для животных.

2. Анализ страниц конкурентов и партнеров с целью сформировать задачи для своей будущей страницы и получить информацию о потенциальных пользователях: как они себя ведут, что им интересно, чем они делятся и в каком интерактиве участвуют. В дальнейшем, уже после создания группы такой анализ нужно будет провести и среди своих пользователей, для того чтобы правильно корректировать контент.

3. Формирование контентной стратегии. Публикации на странице должны быть интересны, максимально оригинальны и составлены на основе интересов целевой аудитории. Наибольшей популярностью в рунете пользуются сообщения вызывающие на дискуссию. Так же приветствуется визуальный контент. Однако стоит помнить, что каждая площадка обладает рядом особенностей и учитывать их.

4. Планирование контентной деятельности. Желательно заранее понимать какой вид интерактива будет проводиться. Так, например, за месяц планировать посты необязательно, а вот конкурсы, розыгрыши и другие мероприятия необходимо планировать хотя бы на 3 месяца вперед. Это поможет не только подготовиться компании: подобрать призы, время подведения итогов, но и дать возможность пользователям в полной мере насладиться участием. Нет ничего хуже скомканной акции.

5. Оценка эффективности работы страницы. Любой маркетинговый инструмент, и SMM-маркетинг – не исключение, нуждается в контроле эффективности. В случае с соцсетями как уже говорилось, в каждой выработана своя система метрик, которая идеально подходит для оценки работы площадки. Рекомендовано раз в месяц отсматривать статистику не только наполнения группы, но и источников поступления пользователей.

Как говорил профессор Сергей Капица, пружина времени сжимается и наше время оказалось весьма противоречивым с этой точки зрения. Технологический прогресс не стоит на месте, за последние 15 лет изменился мир, в ежедневный обиход вошли не просто мобильные телефоны и персональные компьютеры, а мобильные платформы, позволяющие в любое время и в любом месте иметь доступ к мировой паутине социальных сетей, вести бизнес, общаться с близкими, читать, смотреть, слушать. Рожденный этими изменениями новый вид маркетинга – SMM-маркетинг стал одним из ключевых инструментов продвижения, брендинга и рекламы. Игнорировать его, значит упускать в продвижение своего продукта что-то по-настоящему важное и способное дать маркетингу компании новый виток.

#### **Использованные источники:**

1. TNS Web-Index, исследование месячной аудитории, январь 2015. [Электронный ресурс] <http://www.tns-global.ru> (дата обращения 11.09.2015).
2. Brand Analytics, исследование, январь 2015. [Электронный ресурс] <http://br-analytics.ru> (дата обращения 15.09.2015).
3. Дамир Халилов. Маркетинг в социальных сетях. – 2-е изд. Манн, Иванов и Фербер 2014г. – 240с.



*Панычик В. М.  
студент 2 курса  
Чернявская А. В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономического анализа и аудита  
ФГАУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
Россия, г. Ставрополь*

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

*В данной статье рассматривается актуальная проблема обеспеченности региона дошкольными учреждениями, проводится анализ тенденций развития дошкольного образования в регионе.*

*This article deals with the problem of security in the region pre-school institutions, the analysis of tendencies of development of preschool education in the region.*

**Ключевые слова:** дошкольные образовательные учреждения, статистика образования, Ставропольский край.

На сегодняшний день в Российской Федерации сформировалась достаточно развитая система образования, которая несомненно предоставляет широкий по своим формам, виду и содержанию образовательный спектр услуг. Можно смело сказать, что уровень образования населения в нашей стране соответствует высокому уровню развитых стран. Благодаря именно образованию, на данном этапе Российская Федерация занимает 57-е место по развитости человеческого потенциала в мире.

Развитая система образования – это, во-первых, огромный потенциал для экономического развития государства. Во-вторых, это предпосылки для увеличения благосостояния и личной успешности граждан. Само образование можно рассматривать как один из основных инструментов, благодаря которым создается весь интеллектуальный потенциал страны. Важно отметить, что образование является тем важным ресурсом, которым можно обеспечить жизненное благополучие граждан, а также фактором, обеспечивающим конкурентоспособность между страной и хозяйствующими субъектами.

Система образования отражает уровень развитости и состояния общества и, таким образом, является одной из ведущих сфер социально-экономической политики, проводимой на территории любого современного государства. Однако, необходимо считаться с таким фактом, что сегодня, в 21 веке, существует достаточно высокая степень неоднородности распределения на просторах нашей страны образовательного экономического пространства. К такому неравномерному развитию в различных регионах могло привести только возникновение



слабовзаимодействующих и локализованных рынков в сфере образовательных услуг.

Проблема доступности дошкольного образования в Ставропольском крае является актуальной на протяжении многих лет. Рост рождаемости с каждым годом увеличивается, при этом увеличивается острая проблема дефицита мест в дошкольных образовательных учреждениях (ДОУ). В целях снижения социальной напряженности предпринимаются меры по их сохранению и расширению. С целью решения вопроса дефицита мест в ДОУ открываются дополнительные места за счет финансирования из краевого и муниципальных бюджетов. Наглядно численность дошкольных учреждений и численность детей в них представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Дошкольные организации, осуществляющие образовательную деятельность по программам дошкольного образования в Ставропольском крае по состоянию на 2010-2014 год

Показатель	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Число дошкольных организаций, единиц	804	811	816	826	831
в том числе:					
в городской местности	364	365	367	372	372
в сельской местности	440	446	449	454	459
Численность детей в дошкольных организациях, тыс. человек	94,7	99,1	106,8	114,7	118,9
в том числе:					
в городской местности	60,4	63,2	37,3	71,7	74,6
в сельской местности	34,3	35,9	39,5	43,0	44,3
Охват детей дошкольного образования, %	50,8	52,3	55,6	58,1	60,0

Число дошкольных организаций за промежуток с 2010 по 2014 год в Ставропольском крае изменилось не сильно, но все же цифры, характерные для данного показателя увеличиваются. По состоянию на 2014 год в регионе функционировали 831 дошкольных образовательных организаций, в том числе 372 в городской и 459 в сельской местности. Количество детей, посещающих детские сады в период с 2010 по 2014 год возросло на 19 983 человека. Так, отмечается, что в 2014 году дошкольные образовательные организации посещали 118,9 тыс. детей в возрасте от 1 до 6 лет. Данный

показатель значительно выше показателей за 2010 год (количество детей по состоянию на 2010 год составляло 94,7 тыс. чел.) Также увеличился процент охвата детей услугами дошкольного образования – в 2012 году он составлял порядка 55,6%, в 2013 году возрос до 58,2%, а в 2014 году уже повысился до 60%. На рисунке 1 представлено графически изменение численности детей, обучающихся в ДОУ.



Рисунок 1 - Динамика численности учащихся дошкольных общеобразовательных учреждений

По состоянию на 01 сентября 2015 года численность детей дошкольного возраста, нуждающихся в устройстве в дошкольные образовательные учреждения, составила 46,5 тыс. человек, из них детей в возрасте от 3 до 7 лет – 7,5 тысяч человек. В Ставропольском крае за 2010 - 2015 годы за счет строительства и реконструкции дошкольных образовательных учреждений дополнительно было создано 1592 места для детей дошкольного возраста. Однако очередь в детские дошкольные образовательные учреждения не сокращается, а, наоборот, с каждым годом растет.

Принятые в этом направлении федеральные и региональные программы, подкреплены немалыми финансовыми средствами. Правительство края предоставило бюджетам муниципальных районов и городских округов в 2013-2015 годах субсидии на софинансирование строительства и реконструкции муниципальных дошкольных образовательных учреждений. Их объем в настоящее время составляет около 3,5 миллиардов рублей, в том числе федеральных средств около 1 миллиарда.

На современном этапе развития образование в регионе имеет ряд нерешенных проблем. Так, например, дошкольные общеобразовательные

учреждения испытывают две насущные проблемы, заключающиеся в острой нехватке педагогических кадров, а также устаревшей и требующей обновления материально-технической базе. Весь край особенно отстает по вводу в действие новых детских общеобразовательных учреждений. Численность детей, которые посещают детские сады резко возрастает. Также, следует отметить, что показатели обеспеченности дошкольными образовательными учреждениями в Ставропольском крае незначительны и остаются ниже средних общероссийский значений.

В целях повышения значений данного показателя в крае проводится активная работа по развитию вариативных форм дошкольного образования. На сегодняшний день во многих организациях, которые специализируются на предоставлении услуг в сфере дошкольного образования, находят достаточно активное применение новейшие инновационные технологии и разнообразные методики по улучшению образовательного процесса, например, такие как: методики проектирования, проведения эксперимента и практики и др.

Основным направлением в сфере образования Ставропольского края является строительство инфраструктуры, которое включает в себя строительство и реконструкцию образовательных учреждений всех уровней, а также их материальное оснащение с учетом существующих технологий в образовании.

До 2020 года в регионе планируется уделить особое внимание развитию системы образования Ставропольского края путем принятия мер по:

- повышению доступности качества образования, которое соответствовало бы инновационному развитию нашего государства, а также современным требованиям общества в целом;
- обеспечению доступности дошкольного образования в крае;
- повышению эффективности управления в системе образования;
- внедрению новейших образовательных технологий.

Сегодня образования является одним из приоритетных направлений в сфере развития молодежной политики в регионе, ведь в конечном итоге уровень образования определяет будущие молодежи, ее самореализацию и образ жизни в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Итоговый отчет министерства образования и молодежной политики Ставропольского края о результатах анализа состояния и перспектив развития образования за 2013 год.
2. Постановление правительства Ставропольского края о мерах модернизации системы общего образования в Ставропольском крае в 2013 году и на период до 2020 года (с изменениями на 06.07.2015) от 15.02.2013 года № 43-п.
3. Сайт <http://stavstat.gks.ru/> Федеральная служба государственной

статистики по Ставропольскому краю.

4. Сайт <http://www.stavregion.ru/stat/social/education/>

*Папулова Т.Н.  
старший преподаватель  
кафедра финансов и банковского дела  
Югорский Государственный Институт  
Казакова Е.В.  
студент 4 курса  
специальность: бухгалтерский учет, анализ и аудит  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ В ВИДЕ СУБСИДИЙ ИЗ БЮДЖЕТА ХМАО В АВТОНОМНОМ ЦТРЕЖДЕНИИ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ «КОННОСПОРТИВНЫЙ КЛУБ «МУСТАНГ»**

Когда автономное учреждение переходит на финансирование в виде субсидий из соответствующего бюджета, бухгалтеру необходимо знать о правилах учета таких сумм.

Главным образом подмечу, что автономные учреждения финансируются путем выделения субсидий из соответствующего бюджета на обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания и расходов.

Возьмем в пример Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа - Югры «Конноспортивный клуб «Мустанг».

Основными направлениями деятельности клуба являются:

- развитие конного спорта;
- реабилитация и восстановление людей посредством иппотерапии и лечебной физической культуры;
- создание условий населению для проведения активного отдыха.

Объем, а также условия предоставления субсидий в Автономном учреждении «Конноспортивный клуб «Мустанг» устанавливаются высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, Правительством РФ, местной администрацией.

Порядок формирования и финансовое обеспечение выполнения государственного задания на оказание услуг, работ в Автономном учреждении «Конноспортивный клуб «Мустанг» устанавливается правовыми актами главных распорядителей средств федерального бюджета.  
[1]

Также субсидии, предоставленные автономным учреждениям, отнесены Налоговым кодексом РФ к средствам целевого финансирования.[2]

Таким образом, субсидии, полученные в качестве бюджетного финансового обеспечения деятельности автономных учреждений, не включаются в состав налогооблагаемых доходов.

Отражение в учете

Приказом Министерства финансов РФ от 23 декабря 2010 г. N 183н утверждены План счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкция по его применению. Отмечу, что нормы данного приказа применяются в рамках Единого плана счетов и Инструкции по его применению.[3]

Начисление доходов в сумме субсидии, предоставленной на выполнение государственного (муниципального) задания, на лицевой счет Автономного учреждения «Конноспортивный клуб «Мустанг» отражается следующей бухгалтерской записью:

Содержание операции	Дебет	Кредит
Начислены доходы в сумме субсидии, предоставленной на выполнение государственного (муниципального) задания	420580000 «Расчеты по прочим доходам»	440110180 «Прочие доходы»

Субсидия перечисляется в установленном порядке на счет территориального органа Федерального казначейства по месту открытия лицевого счета федеральному автономному учреждению. [4]

Поступление субсидии на лицевой счет Автономного учреждения «Конноспортивный клуб «Мустанг» отражается так:

Содержание операции	Дебет	Кредит
Поступили субсидии на лицевой счет, открытый в ОФК	420121000 «Денежные средства учреждения на счетах в кредитной организации»	420581000 «Расчеты с плательщиками прочих доходов»

Пример 1(Условный пример). Автономному учреждению «Конноспортивный клуб «Мустанг» предоставлены субсидии из соответствующего бюджета (с поквартальной разбивкой) на выполнение государственного задания на сумму 1,5 млн руб.

Суммы перечислены на лицевой счет Автономного учреждения «Конноспортивный клуб «Мустанг», открытый в территориальном органе Федерального казначейства (финансовом органе субъекта РФ (муниципального образования)). Бухгалтер учреждения делает запись:

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Получена субсидия, предоставленная на выполнение государственного (муниципального) задания*	420111000 «Денежные средства учреждения на лицевых счетах в органе казначейства»	420581000 «Расчеты с плательщиками прочих доходов»	1 500 000

\* Поступившую сумму следует отразить на забалансовом счете 17 «Поступления денежных средств на счета учреждения».

Аналитический учет расчетов по поступлениям ведется в разрезе видов доходов (поступлений) по плательщикам (группам плательщиков) и соответствующим им суммам расчетов в карточке учета средств и расчетов (ф. 0504051) и (или) в журнале операций расчетов с дебиторами по доходам (ф. 0504071).

Размер субсидии зависит от нормативных затрат

Объем предоставляемых субсидий определяется исходя из нормативных затрат на оказание государственных услуг и нормативных затрат на содержание недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, а также на уплату налогов по данному имуществу.

При расчете нормативных затрат на оказание Автономным учреждением «Конноспортивный клуб «Мустанг» государственные услуги во внимание принимаются:

- а) затраты, которые непосредственно связаны с оказанием государственной услуги;
- б) расходы на общехозяйственные нужды.

Причем нормативы затрат каждый главный распорядитель устанавливает самостоятельно. [4]

Лимиты на содержание имущества Автономного учреждения «Конноспортивный клуб «Мустанг» рассчитываются с учетом расходов:

- на потребление электроэнергии в размере 10 процентов от общего объема затрат федерального бюджетного учреждения на оплату данного вида коммунальных платежей;
- на потребление тепловой энергии в размере 50 процентов от общего объема затрат учреждения на оплату этого вида коммунальных платежей;
- на уплату соответствующих налогов.

Пример 2 (условный пример). Учреждением за счет выделенной субсидии на выполнение государственного задания начислена зарплата работникам – 350 тыс. руб. и перечислена сумма (за вычетом налогов) на лицевые счета специалистов в размере 304,5 тыс. руб.



Записи в бухгалтерском учете будут такими:

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Приняты обязательства в сумме начисленной работникам заработной платы	4 401 20 211 «Расходы по заработной плате»	4 302 11 730 «Увеличение кредиторской задолженности по заработной плате»	350 000
Перечислена заработная плата на лицевые счета работников*	4 302 11 830 «Уменьшение кредиторской задолженности по заработной плате»	4 201 11 610 «Выбытия денежных средств учреждения с лицевых счетов в органе казначейства»	304 500

\* Перечисленную сумму отражают на забалансовом счете 18 «Выбытия денежных средств со счетов учреждения».

Важно запомнить

Автономные учреждения нового типа финансируются в виде предоставления субсидий из соответствующего бюджета на обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания.

#### Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 2 сентября 2010 г. N 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» (с изменениями и дополнениями)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)- подп. 14 п. 1 ст. 251
3. Приказ Минфина РФ от 23 декабря 2010 г. N 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»
4. Постановление Правительства РФ от 2 сентября 2010 г. N 671 "О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания" (с изменениями и дополнениями)-п.14

*Патракова А.О.  
студент, 4 курс  
Вьюшкова Е.В.  
студент, 4 курс  
Останина Е.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
институт Экономики и управления  
Кузбасский государственный технический университет  
имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

## **КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

*Статья посвящена подробному рассмотрению целей и концепций управленческого учета. Производится сравнение финансового и управленческого учета, выявляются основные задачи.*

*Ключевые слова: Управленческий учет, финансовый учет, бухгалтерия, отчетность.*

*The article is devoted to the detailed consideration of the goals and concepts of management accounting. A comparison of the financial and management accounting, identifies the main problem.*

*Keywords: Management accounting, financial accounting, accounting, reporting.*

Любая организация нуждается в оперативной, достоверной и полной информации, позволяющей адекватно реагировать на изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде. Зарубежный опыт показывает, что данные управленческого учета являются тем фундаментом, на основании которого принимаются обоснованные управленческие решения как в текущей деятельности, так и на перспективу.

В настоящее время бухгалтерию предприятия целесообразно разделить на две подсистемы: внешнюю (финансовую) и внутреннюю (управленческую).

Одна из основных задач финансовой бухгалтерии достоверность учета финансовых результатов деятельности предприятия, его имущественного и финансового состояния. Главными потребителями информации при этом являются внешние по отношению к предприятию пользователи: налоговые органы, поставщики и покупатели, потенциальные инвесторы.

Внутренняя бухгалтерия, в которой ведется управленческий учет, предназначена для идентификации информации, исчисления и оценки показателей и представления данных внутренним пользователям для выработки, обоснования и принятия решений. При этом под внутренними пользователями подразумеваются лица, входящие в состав организации, например менеджеры (руководители). В системе внутреннего учета может также вестись производственный учет, решающий задачу сбора данных о производственных затратах для оценки стоимости запасов продукции. Итак, управленческий учет предназначен для подготовки информации,

необходимой для осуществления деятельности управленческого характера - принятия решения, планирования, контроля и регулирования. Однако для принятия управленческих решений не хватает финансового учета, а требуется еще и управленческий. Эта необходимость вытекает из различных целей ведения финансового и управленческого учета.

В общем случае финансовый учет нужен для исчисления налогов и контроля за деятельностью компаний, а также для создания единого информационного пространства для инвесторов. Поэтому государство регулирует методологию финансового учета и регламентирует правила его ведения и подготовки отчетности. Управленческий учет позволяет менеджерам принимать управленческие решения, поэтому методология его ведения отвечает требованиям конкретного предприятия. Следовательно, создание системы управленческого учета индивидуально для каждого предприятия.

Между управленческим и финансовым учетом существуют следующие различия:

1) Финансовый учет ориентирован на периодическое представление обязательной отчетности регламентированного вида. Управленческая отчетность представляется по необходимости, формы отчетов не регламентированы и могут различаться на разных предприятиях. Управленческая отчетность составляется только при условии, что выгода от ее использования больше затрат на ее сбор.

2) Информация для принятия управленческих решений требует быстрого сбора данных, поэтому может быть неполной. Приблизительной информации может быть достаточно для оперативного принятия управленческих решений. Информации финансового учета должна быть предельно точной.

3) Управленческий учет может быть подробнее финансового настолько, насколько это необходимо для принятия управленческих решений.

4) Финансовые отчеты должны быть составлены в соответствии с правилами учета, определенными государством либо исходя из общепринятых норм учета. Это позволит внешним пользователям сопоставлять и сравнивать отчеты. Управленческий учет ведется по внутренним правилам, которые наиболее подходят для принятия управленческих решений.

5) Финансовые отчеты составляются на основе уже совершенных фактов хозяйственной деятельности предприятия. А управленческие бухгалтерский управленческий учет могут содержать прогнозные или еще не свершившиеся факты. Кроме того, управленческие отчеты содержат плановые показатели. Для ведения управленческого учета в целях управления предприятием используются системы: планирования бюджетов; планирования сметы движения денежных средств; планирования управленческого баланса; накопления информации на основе фактов

хозяйственной деятельности в разрезе статей бюджетов, статей плана движения денежных средств и управленческого баланса; управленческой отчетности.

Как известно, процесс управления состоит из следующих этапов: планирования, контроля и регулирования. На каждом этапе руководителю требуется информация, которая должна подготавливаться в системе управленческого учета.

Стратегическое планирование (на три - пять лет). На этом этапе система управленческого учета обеспечивает менеджера следующей информацией: плановые показатели капитальных затрат, которые должны быть произведены в настоящий момент или в ближайшем будущем. На данном этапе целью является выбор курса, определяющего долгосрочную перспективу компании исходя из максимизации притока чистой наличности.

Техническое планирование (на один год). На этом этапе необходимо достичь две основные цели:

- а) определение финансовых ресурсов, необходимых для достижения поставленной тактической цели;
- б) планирование финансового результата и притока чистой наличности.

Для достижения этой цели на данном этапе управления управленческий учет обеспечивает менеджера следующей информацией:

1) Подробный годовой бюджет, состоящий из статей - плановых показателей, дающих финансовую оценку всем процессам деятельности предприятия. Годовой бюджет объединяет и координирует бюджеты, описывающие различные виды деятельности компании.

2) План движения денежных средств, рассчитанный на основе годового бюджета.

3) Управленческий баланс - план состояния активов и пассивов по результатам исполнения годового бюджета.

В рамках системы управленческого учета информация собирается и анализируется по центрам ответственности. Под центром ответственности понимают сегмент внутри организации, руководитель которого принимает соответствующее решение. Варианты дифференциации предприятия на центры ответственности обусловлены спецификой конкретной ситуации, при этом необходимо учитывать следующие требования: в каждом центре затрат должны быть показатель для измерения объема деятельности и база для распределения расходов; в каждом центре должен быть ответственный; степень детализации должна быть достаточной для анализа, но не избыточной; целесообразно, чтобы для любого вида затрат предприятия существовал такой центр, для которого данные затраты являются прямыми; на центры затрат целесообразно относить только прямые затраты, а распределение общехозяйственных затрат не принимать в расчете.

В соответствии с классификацией затрат центры затрат можно дифференцировать на центры регулируемых затрат и центры частично

регулируемых затрат. В центре регулируемых затрат можно установить оптимальное соотношение между затратами и выпуском.

1) В центре произвольных затрат нельзя установить оптимальное соотношение между затратами и выпуском.

2) Руководитель центра выручки отвечает в основном только за выручку. В этом центре отсутствует взаимосвязь между затратами и выпуском, так как руководитель этого подразделения отвечает за затраты на реализацию продукции, но они занимают небольшой удельный вес в полной себестоимости продукции, т.е. не являются существенными.

3) Центр прибыли - это подразделение, руководитель которого отвечает, как за затраты, так и за прибыли, например, предприятие в составе крупного объединения.

4) Центром инвестиций является подразделение, в котором существует взаимосвязь между прибылью и инвестированным капиталом. Руководитель этого подразделения отвечает за капиталовложения.

#### **Использованные источники:**

1. Бородин, В.А. Бухгалтерский учет : учебник / В.А. Бородин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 528 с.

*Пахомова А. Т.*

*студент 4 курса*

*Финансово экономический факультет*

*Северо-Восточный федеральный университет*

*направление «Социология»*

*Россия, г. Якутск*

### **ФОРМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЗРАБОТНЫХ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)**

*В данной статье рассмотрена одна из наиболее актуальных в настоящее время проблем – проблема безработицы и способы ее устранения в Республике Саха (Якутия).*

*Ключевые слова: безработица, безработные, занятость населения, социальная поддержка, Якутия.*

*This article describes one of the most pressing issues now - the problem of unemployment and how to resolve it in the Republic of Sakha (Yakutia).*

*Keywords: unemployment, unemployed, employment, social support, Yakutia.*

Существенным следствием процессов, происходящих на рынке труда, становится безработица - в целом это негативное, но практически неизбежное явление общественной жизни. Занятость населения составляет необходимое условие для его воспроизводства, так как от нее зависят уровень жизни людей, издержки общества на подбор, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство,

на материальную поддержку людей, лишившихся работы.<sup>1</sup>

В Якутии сохраняется высокий уровень безработицы.

По информации руководителя Департамента занятости населения РС(Я) Степана Москвитина, численность экономически активного населения республики по итогам пяти месяцев 2015 г. составляет 498,4 тыс. человек, из которых 460,8 тыс. заняты в экономике. Общая численность безработных составляет 37,6 тыс. человек, что на 1,7% ниже соответствующего показателя 2014 г. Несмотря на позитивную динамику последних лет высокий уровень безработицы, по сравнению со среднероссийскими показателями, сохраняется. Эти данные прозвучали 2 июля на очередном заседании Координационного комитета содействия занятости населения республики.

Сельская безработица в Якутии (10,1%) в 1,4 раза превышает средний показатель по республике. В городах уровень общей безработицы составляет 6,5%.

Минимальная величина пособия по безработице в городе Якутске – 1190 руб. Максимальная – 6860 руб.

Социальную помощь получают более 32 тысяч безработных граждан, свыше 6 тысяч безработных получали стипендии в период прохождения профессионального обучения. По предложению органов службы занятости при отсутствии возможности для трудоустройства безработным гражданам предпенсионного возраста назначалась трудовая пенсия по старости. Подобную досрочно назначаемую пенсию (не ранее чем за два года до наступления пенсионного возраста) получили 1 400 человек.

Психологическая поддержка — это государственная услуга, результатом предоставления которой является получение безработным гражданином рекомендаций по полному разрешению или снижению актуальности психологических проблем, препятствующих профессиональной и социальной самореализации и карьерному росту.

Профессиональная ориентация – это государственная услуга, результатом предоставления которой является получение гражданином заключения о возможных направлениях профессиональной деятельности, наиболее соответствующих личностным качествам, рекомендаций, содержащих перечень оптимальных видов занятости, профессий (специальностей) с учетом возможностей и потребностей гражданина, положения на рынке труда субъекта Российской Федерации для трудоустройства, профессионального обучения, успешной реализации профессиональной карьеры.

Итого, за 2014 год, направлено на профессиональное обучение 2,1 тыс. безработных по 88 профессиям, наиболее востребованным на рынке труда, из них 76% граждан, завершивших обучение, были трудоустроены.

Организовано новое направление профессионального обучения - граждан пенсионного возраста, которые стремятся возобновить трудовую

---

<sup>1</sup> Корытова С. Д., Иваницкая Е. С. БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ДИНАМИКА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)



деятельность. Обучение 138 незанятых граждан пенсионного возраста осуществлялось по таким профессиям, как «Конструирование и моделирование национальной одежды», «Изготовление художественных изделий из конского волоса», «Парикмахер», «Оператор котельной» и др

Государственная услуга по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда направлена на удовлетворение потребности граждан, признанных в установленном порядке безработными, в получении навыков активного, самостоятельного поиска работы, составления резюме, проведения деловой беседы с работодателем, самопрезентации, преодоления последствий длительной безработицы, повышения мотивации к труду, самокорреляции и способствует сокращению периода поиска подходящей работы за счет формирования у безработного гражданина активной жизненной позиции.

На данный момент по Республике Саха (Якутия) действует несколько государственных программ по содействию занятости населения и привлечению незанятого населения. Рассмотрим основные моменты этих программ.

«Содействие занятости населения Республики Саха (Якутия) на 2012–2017 годы». Особый акцент сделан на смягчение последствий возможного увольнения работников и предупреждение роста безработицы в республике, в том числе путём профессионального обучения и переподготовки; трудоустройства отдельных категорий граждан, имеющих слабую конкурентоспособность на рынке труда - молодежи, женщин, инвалидов и других, поддержки и развития малого предпринимательства и самозанятости, особенно в сельской местности, арктической зоне Якутии.

Численность безработных, состоящих на учёте в органах службы занятости, в течение года уменьшилась на 5% и составила 8,2 тыс. человек.

«О привлечении незанятого населения в промышленные предприятия и организации в Республики Саха (Якутия) в 2014-2016 годах».

С 2014 по 2016 год планируется трудоустроить в крупные предприятия республики – ОАО АК «АЛРОСА», ОАО «Алмазы Анабара», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Якутуголь», ОАО АК «Якутскэнерго», ОАО «Сахатраснефтегаз» – 2,4 тыс. местных жителей.

В 2014 г. в промышленные предприятия из сельской местности были трудоустроены 534 человека, на вахтовые и сезонные работы направлены 1543 человека. В том же году на обучение для работы в промышленности были направлены 235 безработных граждан, после завершения обучения было трудоустроено 73 % от общей численности завершивших. По словам замминистра промышленности РС(Я) Андрея Синякова, для обслуживания магистрального газопровода «Сила Сибири» потребуется 3,6 тыс. человек. На этапе строительства газопровода кадровая потребность составит около 11,7 тыс. человек.

«Социально-экономическое развитие арктических и северных районов РС (Я) на 2014-2017 годы и на период до 2020 года». На данный момент

трудоустроены 3 тыс. жителей северных улусов, более 114 безработных граждан направлены на профессиональное обучение, оказано содействие в организации собственного дела 35 безработным.

#### **Использованные источники:**

1. Сайт Государственного казенного учреждения Республики Саха (Якутия) «Центр занятости населения города Якутска» - <http://www.zanyakutsk.ru/>
2. Портал Государственной службы занятости «Департамент занятости населения Республики Саха (Якутия)» - <http://www.zansakha.ru/>
3. Портал Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РС (Я) - <http://sakha.gks.ru/>
4. Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/>
5. Абрамов А.П. Социология управления: учебное пособие, М.: Директ-Медиа, 2014.
6. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов /Б. М. Генкин. — 7-е изд., доп. — М. : Норма, 2007.
7. Добренков В., А. Кравченко. Социология: в 3-ех томах: словарь по книге, 2001.
8. Завельский М.Г. "Экономика и социология труда" курс лекций. М.: ЛОГОС, 2007.
9. Таштамиров М.Р., Барзаева М.А. Проблематика современного состояния безработицы в РФ // European research . 2015. №4 (5). С.16-23.
- 10.Макарченков М.Ю. Безработица. Причины безработицы. Последствия безработицы// Потенциал современной науки . 2014. №7.

*Пахомова В.Н.*

*студент 4 курса*

*Финансово-экономический институт*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова*

*Россия, г. Якутск*

### **ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫМ БРАКАМ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ СВФУ)**

### **THE ATTITUDE OF THE YOUTH TOWARDS INTER-ETHNIC MARRIAGES (FOR EXAMPLE, STUDENTS OF NEFU)**

*В данной статье рассмотрено отношение студентов Северо-Восточного федерального университета к межнациональным бракам.*

*Ключевые слова.* Социологическое исследование, межнациональные браки, брак, союз, семья.

*This article discusses the attitude of students North-Eastern Federal University to interethnic marriages.*

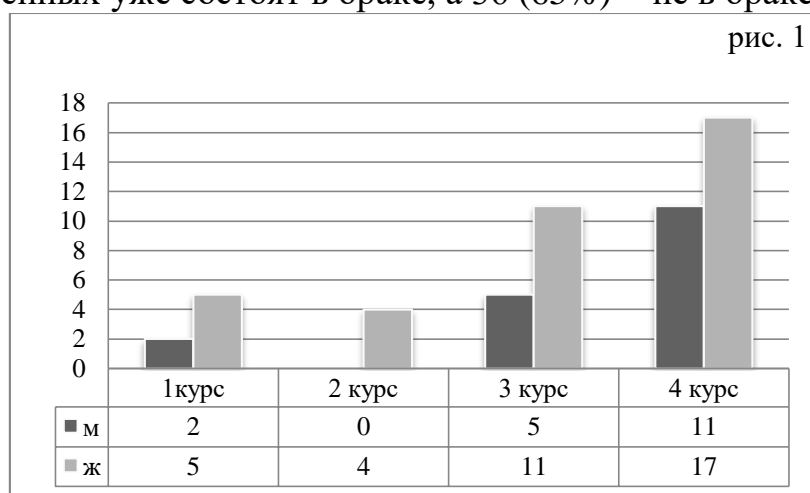
*Keywords.* A sociological study of inter-ethnic marriages, marriage, union, family.

Актуальность социологического исследования по теме «Отношение молодежи к межнациональным бракам» определяется высокой социальной значимостью процессов социального воспроизводства, имеющих большую

важность для перспектив развития общества. Изучение межнациональных браков - одно из наиболее важных направлений в социологии, потому что такие браки являются каналом изменения этно-демографической структуры российского общества. Гипотеза данного исследования заключается в следующем: брак - это союз двух любящих сердец, национальность и религия не столь важны для выбора партнера.

В феврале 2015 г. было проведено учебное социологическое исследование на тему «Отношение молодежи к межнациональным бракам». Объектом исследования явились студенты Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова. В исследовании был использован метод сбора информации - анкетирование.

Всего приняли участие 55 респондентов. Из них 18 (32%) мужчины и 37 (68%) женщин. Анализируя паспортичку студентов, было выявлено что 19 (35%) опрошенных уже состоят в браке, а 36 (65%) - не в браке (рис. 1).

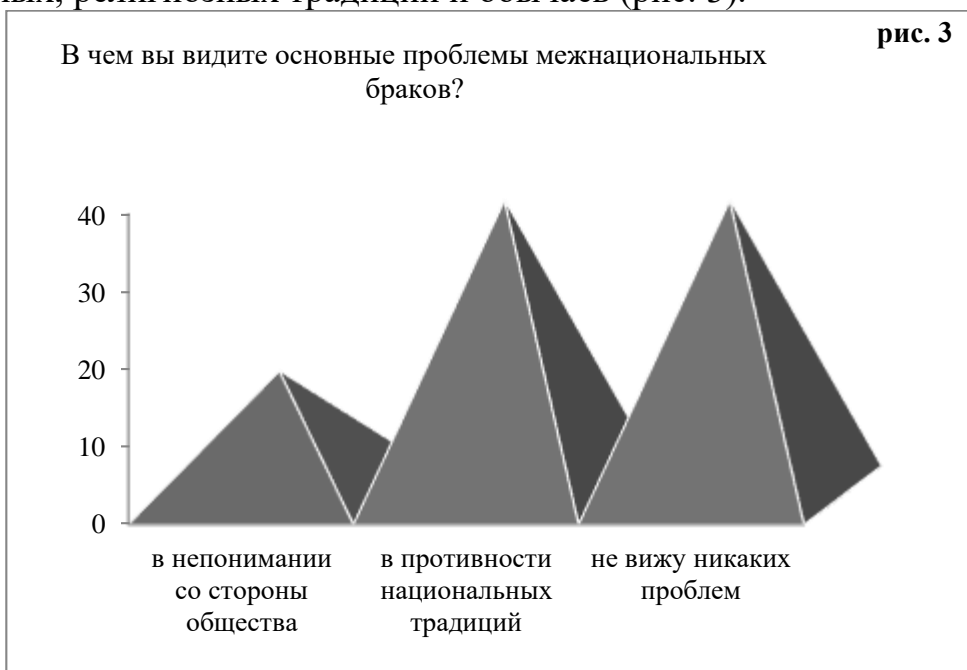


В ходе социологического опроса было выявлено, что 33% опрошенных положительно относятся к межнациональным бракам, 15% относят такие браки к недолговечным, а 53% респондентов считают, что брак есть брак, каким бы он ни был. Анализ результатов анкетирования показывает положительную динамику по курсам в оценивании студентами отношений к межнациональным бракам. Отношение студентов к другим национальностям с возрастанием курсов с 1 по 4 оценивается положительно.

Большинство респондентов (81%) отметили, что показателем успешного брака является теплые и взаимные отношения между супругами. Старшие курсы стараются лично руководствоваться при выборе пары для брака, а 1-2 курсы склонны прислушиваться к мнению родных и близких. На вопрос «Готовы ли Вы осуществить брак с лицом другой национальности?» 44% респондентов ответили, что готовы, притом динамика роста в сторону старших курсов и процент согласия женщин больше, чем у мужчин (рис. 2).



На вопрос «В чем вы видите основные проблемы межнациональных браков?» респонденты ответили, что 38% не видят никаких проблем, 16% ответили - в непонимании, упреках со стороны общества, родителей, родных, остальные 38% видят проблемы таких браков в противности национальных, религиозных традиций и обычаев (рис. 3).



Таким образом, по проведенному исследованию можно сделать выводы о том, что студенты относят межнациональные браки к обычным и считают, что брак есть брак, каким бы он не был. Отношение студентов к лицам других национальностей положительное и соответственно проявляется интерес к традициям и особенностям других наций.

Приведенная гипотеза «Брак - это союз двух любящих сердец, национальность и религия не столь важны для выбора партнера» подтвердилась, но не стоит забывать мнение других респондентов, что

«Любой брак - это уже столкновение разных культур».

Таким образом, мы выяснили, что какой бы ни была семья (однонациональной, многонациональной), благополучие, долголетие ее зависит только от членов этой семьи. В межнациональных семьях проблемы носят не только бытовой характер, а имеются масса других, но, если будет достигнуто взаимопонимание, любовь между их членами, будут приняты традиции, обычаи и культуры как одной стороны, так и другой, если эта семья будет поддерживаться со стороны родных и близких, то такие семьи станут успешными, имея равные права в нашем современном обществе.

#### **Использованные источники**

1. Титова Т.А. Этническое самосознание в национально-смешанных семьях: [электронный ресурс] М., Казань: Форт-Диалог, 2011 г. URL: <http://old.kpfu.ru/infres/kniga7.htm> (Дата обращения: 28.02.2015).

*Пахомова В.Н.*

*студент 4 курса*

*Финансово-экономический институт*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова*

*Россия, г. Якутск*

#### **ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СВФУ) ELECTRONIC DOCUMENT IN THE ORGANIZATION (FOR EXAMPLE, NEFU)**

*В статье рассмотрен опыт внедрения электронного документооборота системы DIRECTUM на примере СВФУ, а также эффективность использования данной системы.*

*Ключевые слова. DIRECTUM, система электронного документооборота, управление персоналом.*

*In the article the experience of implementation of electronic document management system DIRECTUM for example, NEFU, as well as the effectiveness of the use of this system.*

*Keywords. DIRECTUM, electronic document management system, personnel management.*

Актуальность данной темы в том, что в связи со стремительным развитием технологий и их повсеместным внедрением электронный документооборот и архивные работы занимают наиболее высокую позицию по сравнению бумажным.

Цель – выявить эффективность использования системы электронного документооборота DIRECTUM.

Система электронного документооборота (СЭД) англ. EDMS (Electronic Document Management Systems) – это система автоматизации работы с информационными документами на протяжении всего их жизненного цикла (создание, изменение, хранение, поиск, классификация и пр.), а также процессов взаимодействия между сотрудниками. При этом под

документами в первую очередь подразумеваются неструктурированные электронные документы (файлы Word, Excel и пр.).

Основные преимущества внедрения электронного документооборота:

1. сокращение финансовых и временных издержек по созданию и обработке документов;
2. эффективная организация документооборота дает повышение оперативности деятельности подразделений и служб компании;
3. интеграция информации, содержащей данные в различных документах, для принятия руководством оперативных и обоснованных управленческих решений;
4. создание условий для перехода от рутинного бумажного документооборота к перспективной безбумажной (электронной) технологии;

DIRECTUM — система электронного документооборота и управления взаимодействием, нацеленная на повышение эффективности работы всех сотрудников организации в разных областях их совместной деятельности.

<b>Модули системы электронного документооборота DIRECTUM:</b>
канцелярия
управление договорами
управление совещаниями
управление электронными документами
управление деловыми процессами
управление взаимодействием с клиентами
обращения граждан и организаций

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова» расположен в Республике Саха (Якутия), 677000, г. Якутск, ул. Белинского, д.58.

Университет располагает развитой инфраструктурой научно-образовательного комплекса, располагает современным оборудованием для развития фундаментальных и прикладных исследований.

В ходе развития деятельности такого крупного вуза остро встал вопрос об автоматизации документооборота. После изучения и анализа, представленных на рынке СЭД, наиболее соответствующей требованиям СВФУ была признана система электронного документооборота и управления взаимодействия DIRECTUM. Проект внедрения стартовал в марте 2012 года.

В конце 2012 года в рамках следующего этапа проведено масштабное обучение сотрудников СВФУ с целью подготовки персонала к эксплуатации системы DIRECTUM, учебные курсы прошли более 100 руководителей и сотрудников вуза.



Весной 2013 года проведены все необходимые подготовительные работы – установка и настройка системы, синхронизация справочников оргструктуры и работников с финансово-учетной системой вуза, система развернута в 76-ти структурных подразделениях и, в результате, в июне 2013 года приказом ректора СВФУ система DIRECTUM введена в опытно-промышленную эксплуатацию, а через месяц – в промышленную эксплуатацию.

В итоге реализации очередного этапа внедрения системы электронного документооборота, автоматизированы процессы делопроизводства и управления совещаниями, автоматизированы процессы взаимодействия структурных подразделений.

На настоящий момент система DIRECTUM успешно эксплуатируется в университете. Планируется дальнейшее развитие и расширение функциональности системы на другие специализированные процессы университета.

Исходя, из проведенной работы можно сделать вывод, что если система электронного документооборота выбрана правильно и процесс внедрения прошел успешно, то за счет сокращения времени на выполнения рутинных операций по работе с документами сотрудники организации могут более эффективно использовать рабочее время и выполнять больший объем работ.

Таким образом, внедрение системы электронного документооборота на предприятии является необходимым. Организация документооборота дает реальные выгоды и экономическую эффективность. Очень важно правильно выбрать систему и не следует экономить на процессе внедрения.

#### **Использованные источники:**

1. Автоматизированные системы управления предприятием, [электронный ресурс], URL: <http://www.cmdsoft.ru/>, (Дата обращения: 18.05.2015).
2. Официальный сайт университета СВФУ им.М.К.Аммосова: [электронный ресурс], URL: <http://www.s-vfu.ru>, (Дата обращения: 16.05.2015).
3. Официальный сайт DIRECTUM: [электронный ресурс], URL: <http://www.directum.ru/>, (Дата обращения: 12.05.2015).

*Пахомова В.Н.*

*студент 4 курса*

*Финансово-экономический институт*

*Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова*

*Россия, г. Якутск*

#### **АНАЛИЗ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ Г. ЯКУТСК**

#### **ANALYSIS OF OUTDOOR ADVERTISING YAKUTSK**

*Данная статья посвящена анализу наружной рекламы г. Якутска.*

*Ключевые слова.* Реклама, наружная реклама, маркетинг.

*This article the leaders of outdoor advertising of Yakutsk in the opinion of the residents.*

**Keywords.** *Advertising, outdoor advertising, marketing.*

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в нашем современном мире реклама играет множество ролей. Реклама, выполняя свои различные функции, оказывается социальным орудием маркетинга, массовой культуры, искусства.

Цель работы – проанализировать наружные рекламы г. Якутска.

С целью выявления лидеров наружной рекламы в сентябре 2015 г. был проведен опрос среди жителей г. Якутск: «Назовите наиболее запоминающуюся наружную рекламу в Вашем городе», в котором были выявлены лидеры:

- «Мегафон»;
- «PaRa», магазин обуви и аксессуаров;
- «Маленькая Венеция», ресторан итальянской кухни;
- «Оптик-центр», оптический салон;
- «RESERVED», магазин мужской и женской одежды;
- Кинотеатр «Центральный».

Далее прокомментируем, почему именно данные организации являются лидерами наружной рекламы.

**«Мегафон». Когда хочу, тогда и праздник!** На баннере летом веселый Дед-Мороз стоит с планшетом. Когда хочу, тогда и праздник – это имели ввиду, что Дед-Мороз приходит не только в Новом Году. Это очень веселая позитивная реклама, которая оставит улыбку на лице детей и даже взрослых. Ну, кому не нравится Дед-Мороз? Всем нравится. Как правило, в наружной рекламе приемы оформления, цвет, освещение должны быть связаны с предполагаемыми товарами и услугами и в то же время сочетаться с окружающими предметами, зданиями, улицей, другими вывесками. Все это учли в этой рекламе, все очень хорошо сочетали и так же у них фон зеленого цвета, как мы все знаем официальный цвет мегафона – зеленый.

**«PaRa», магазин обуви и аксессуаров.** Для привлечения внимания покупателей, пользователей, посетителей элементы наружной рекламы должны быть ярко и броско оформлены. Именно это учли компания «PaRa», они взяли много обуви и покрасили их яркой броской красной краской, и повесили как картинку снаружи магазина. И это смотрится очень креативно, красиво и эффектно, что привлечет многих модниц в этот магазин.

**«Маленькая Венеция», ресторан итальянской кухни.** Снаружи над дверью ресторана стоит огромная статуя итальянского человека на лодке, которая очень привлекает своей креативностью, яркостью и вообще своим видом. Невозможно не заметить такую огромную статую. Это очень хорошая реклама, она сразу дает понять, что это именно итальянская кухня, она привлекает многих клиентов. Статуя как бы манит словами: «Добро пожаловать в Маленькую Венецию. Ощути кусочек Италии».

**«Оптик-центр», оптический салон.** Снаружи над дверью стоит огромная надпись ОПТИК-ЦЕНТР с очками. Это тоже очень хорошая

реклама, сразу видно, что это салон оптики, можно и издалека увидеть эту надпись. И людям впервые приехавшим в Якутск такие огромные рекламы очень полезны и нужны. Так четко и понятно оформив имя компании нужно привлекать покупателей.

**«RESERVED», магазин мужской и женской одежды.** Сейчас многие магазины одежды рекламируют свою одежду, свой магазин на огромных баннерах. Рассмотрим один из них. Магазин RESERVED открылся недавно вместе с открытием ТРК «Туймаада» и уже пользуется огромной популярностью среди молодежи, так и среди взрослых, еще есть магазин для детей RESERVED Kids. На их баннерах люди, в основном девушки, фотографируются в их одежде, а рядом цена на одежду. У них очень доступная цена, и это видно в рекламе, людей ведь обычно привлекают доступные цены хорошей фирмы. А снизу огромными буквами пишут название фирмы, адрес и телефон, впрочем, все что необходимо. Такие плакаты в среднем стоят от 30000 до 40000 руб., что говорит о том, что уличная реклама привлекает покупателей. У них очень яркие, броские, насыщенные, креативные и модные рекламы на баннерах, которые, несомненно, привлекают многих покупателей.

**Кинотеатр «Центральный». Уличное телевидение.** Кинотеатр «Центральный» — это один из крупнейших кинотеатров региона, имеющий в своем распоряжении современное звуковое и кинопроекторное оборудование.

«Центральный» идет в ногу со временем, хорошо изучая все новинки кинобизнеса. Сейчас кинотеатр "Центральный" приобрел уличное телевидение, что является очень хорошим ходом для привлечения посетителей. Раньше они вывешивали много-много плакатов, что не каждый мог что-то там найти, а теперь все показывают в уличном телевидении, что очень эффективно и понятно каждому. И еще там показывают субтитры фильмов, что может привлечь случайного прохожего. Уличное телевидение — отличается от всего, это смотрится очень современно, эффективно и привлечет каждого человека.

Реклама сегодня является сильнейшим методом воздействия на человеческое сознание, человеческую психику. Организациям следует уделить внимание на наружную рекламу, так как каждый человек выходя на улицу соприкасается с рекламой. Не обращать внимания на рекламные сообщения у него фактически нет никакой возможности. Но при создании наружной рекламы необходимо учитывать, что каждый человек обращает внимание на то, что вызывает у него позитивные эмоции. Поэтому нужно создать такую рекламу, которая как минимум не вызывала раздражения, а как максимум — удивлять, радовать или качественно и гармонично встраиваться в окружающую среду.

#### **Использованные источники:**

1. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. Учеб. пособие/Науч. ред. М. В. Удальцова. — М.: ИНФРА-М, Новосибирск: Сибирское соглашение, 2010. -

230 с.

2. Резепов И.Ш. Психология рекламы и PR. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 103 с.

*Пашкевич Т.В.*

*магистрант*

*Финансово-экономический институт*

*ТюмГУ*

*направление «Экономика»*

*Российская Федерация, г. Тюмень*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ**

За последние десятилетия в сфере банковских услуг промышленно развитых стран, как в области депозитного обслуживания корпоративных клиентов, так и на рынке депозитных услуг населению произошли немалые изменения. Существующие тенденции концентрации и глобализации банковского капитала, падение уровня доходности традиционных банковских операций, стремление к универсализации крупнейших банков стимулируют развитие новых банковских услуг и технологий.

Особое значение в этой связи приобретает изучение опыта коммерческих банков Запада. Зарубежная банковская практика последних лет свидетельствует о том, что банки, которые предоставляют клиентам разнообразные услуги высокого качества, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. Все большее число крупных зарубежных банков переходит на комплексное обслуживание своей клиентуры, то есть помимо традиционного обслуживания банки оказывают своим клиентам ряд других услуг, направленных на удовлетворение специфических потребностей каждого клиента.

Индивидуальным вкладчикам помимо депозитных и кредитных операций банки предлагают широкий спектр услуг, в том числе управление финансовыми активами, ведение коммунальных счетов, различные виды потребительского кредита и др.

В странах Западной Европы и Северной Америки практически все кредитные институты - от универсальных коммерческих банков (например, в Германии) до специализированных сберегательных институтов (ссудосберегательных ассоциаций в США, взаимно-сберегательных банков в Великобритании и сберегательных банков в других странах) - выполняют всевозможные услуги и предоставляют различные виды банковского продукта индивидуальному, или так называемому розничному клиенту<sup>1</sup>.

Сберегательные счета рынка капиталов (capital market saving accounts) широко распространены в практике коммерческих банков с развитой

---

<sup>1</sup> Виноградов А. В. Основные модели построения системы гарантирования вкладов в мире // Деньги и кредит. – 2012. – №6. – С. 62-67.

рыночной экономикой и предполагают длительный срок хранения денежных средств клиента, а также предоставления ему постоянной возможности снимать свои сбережения со счета в любое время (по аналогии с депозитами до востребования). Своё название сберегательные счета рынка капиталов получили благодаря тому, что уровень процентной ставки по таким счетам устанавливается исходя из усредненного процента по государственным облигациям в данной стране (как правило, это облигации сроком от 3 до 10 лет).

По мере формирования рынка капиталов в Казахстане такие счета могут стать очень привлекательными для банковских клиентов, получающих по ним доход, равный доходу по государственным ценным бумагам. Опыт работы западных коммерческих банков свидетельствует, что это способствует повышению доверия клиентов к банку и активному размещению ими временно свободных денежных средств на данных счетах.

Студенческие счета (students account) получили практически повсеместное распространение во всех промышленно развитых странах. Они открываются коммерческими банками только студентам высших учебных заведений и являются своеобразной комбинацией двух счетов: расчетного и сберегательного, на который студентам перечисляется и назначаемая государством стипендия. Ведение таких счетов оказывается выгодным как для банков, получающих значительные дополнительные средства, так и для бухгалтерских работников высших учебных заведений, поскольку освобождает их от необходимости производить трудоемкие расчеты и выплаты стипендий студентам. Кроме того, определенные преимущества получают и сами студенты от хранения своих денежных средств на этих счетах (в основном благодаря удобству производимых расчетов и возможности получения кредита).

Особенность функционирования вышеназванных счетов и их модификация особенно актуальны для коммерческих банков Казахстана в свете принятого 7 июня 1999 года Закона Республики Казахстан «Об образовании»<sup>1</sup>, а также постановления Правительства Республики Казахстан от 24 апреля 1999 года № 464 «О новой модели формирования студенческого контингента государственных высших учебных заведений Республики Казахстан». Однако на сегодня еще ни один коммерческий банк Казахстана не провел маркетинговых исследований и не предложил никаких банковских инноваций в этой области обслуживания и кредитования студентов.

«Автоматические» сберегательные счета, коммерческие банки развитых стран открывают лишь тем физическим лицам, кто имеет текущий (расчетный) счет в данном банке. Они являются аналогом срочных вкладов (депозитов), на которые регулярно (автоматически) по указанию клиента банк осуществляет переводы денежных сумм с его расчетного (текущего)

---

<sup>1</sup> Закон Республики Казахстан от 27 июля 2007 года № 319-III «Об образовании», с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г. //ИС «Параграф», 2015



счета, по остатку на нем начисляется намного больший процент, чем по текущему счету. Зачисление денег клиента на этот счет осуществляется 3-4 раза в месяц по определенным числам.

Аналогом таких счетов можно назвать предложенную в 1978 году фирмой «Меррилл Линч» оригинальную банковскую услугу, сразу получившую признание в деловом мире, - счет с управлением наличностью. При открытии такого счета предлагается сразу целый пакет услуг (право выписки чеков, предоставление кредитов на определенную сумму, дебетовой карточки, брокерских услуг и др.). При этом среди прочих услуг своим новаторским характером выделялась услуга по автоматическому перечислению денежных средств, поступивших на счета СМА (cash management account) в форме дивидендов и процентов, на счета, приносящие процентный доход<sup>1</sup>.

В том же 1978 году банки стали применять ATS-счета (automatic transfer service) - счета автоматического перечисления средств. По ATS-счетам вкладчик получал проценты. А в случае необходимости поддержания соответствующего остатка на чековом счете или покрытия овердрафта банк с согласия клиента осуществлял автоматическое перечисление денежных средств с ATS-счета на вклад до востребования. Благодаря этому, ATS-счета получили широкое признание у розничной клиентуры, так как предоставляли возможность вкладчику, поддерживая минимальный остаток на чековом счете, одновременно получать доход в виде процента по своему ATS-счету<sup>2</sup>.

Использование «автоматических» сберегательных счетов может найти применение и в практике отечественных банков, когда клиент, имеющий расчетный (текущий) счет в конкретном коммерческом банке, заключает с ним договор о зачислении денежных сумм (например, свыше определенного остатка) с расчетного на «автоматический» сберегательный счет с начислением более высоких процентов.

Сберегательные счета для состоятельных клиентов (fortune saving account) используются в практике западных банков обычно клиентами, инвестирующими свои средства в недвижимость и ценные бумаги. Своеобразное название таких счетов объясняется тем, что режим их использования предполагает сравнительно высокий первоначальный взнос для открытия счета и низкую комиссию при снятии значительных денежных сумм. Кроме того, при покупке клиентом недвижимости или вложений в ценные бумаги банк не взимает никаких комиссионных. В нашей республике внедрение таких видов счетов, видимо, будет привлекательным хотя бы в плане поддержания престижа определенными слоями населения.

Счета для покупки драгоценных металлов (precious metals accounts) достаточно широко используются коммерческими банками развитых стран в

<sup>1</sup> Егоров С.Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики. // Деньги и кредит. - 2012. - № 2. - С. 12-14.

<sup>2</sup> Казимагамедов А. А. Операции и услуги коммерческих банков для населения. – Спб.: Питер, 2012. – С. 83.



отношении клиентов, заинтересованных в купле-продаже различных драгоценных металлов (золото, серебро, платина, палладий и др.), а также всевозможных изделий из них. Клиенты, открывшие такие счета в банках, получают возможность ежедневного приобретать и продавать слитки, пластины, монеты, медальоны и т.п.<sup>1</sup>

Возрастающая конкуренция на рынке депозитных услуг способствовала возникновению множества новых типов чековых депозитов - счетов которые дают право вкладчику выписывать чеки для совершения платежей (отсюда и название). Кроме того, владелец такого счета может беспрепятственно по первому требованию брать с него наличные деньги.

Наиболее распространенными формами чековых депозитов в настоящее время являются вклады до востребования и NOW-счета<sup>2</sup>.

Первоначально NOW-счета относились к типу сберегательных вкладов, по которым выплачивался процент. Против этих вкладов клиент мог выписывать тратты (приказы о выплате денег в пользу третьего лица), именуемые обращающимися приказами об изъятии, поскольку они могли обращаться наравне с чеками. В связи с этим NOW-счета были отнесены к категории чековых депозитов. Иногда NOW-счета называют гибридом процентного и текущего счетов (по нему устанавливается процент). До 1986 года размер процента ограничивался уровнем 5,25%, затем ограничение было снято (но в основном ставка процента не поднялась выше этой отметки). Коммерческие банки взимали с клиента определенную плату за ведение данного счета и обслуживание каждой операции по нему. Размер процентных выплат, как правило, определялся исходя их минимального или среднего остатка на счете.

Таким образом, внедрение в банковскую практику NOW-счетов, предназначенных для розничной клиентуры, постепенно привело к вытеснению с рынка большинства АТS-счетов.

В последнее время банки стараются расширить приток вкладов, применяя новые методы и формы привлечения ресурсов. Так, в Великобритании, Франции и других странах, а также на международном денежном рынке широко применяются обращающиеся депозитные сертификаты, внедряющиеся и нашими отечественными банками.

#### **Использованные источники:**

1. Виноградов А. В. Основные модели построения системы гарантирования вкладов в мире // Деньги и кредит. – 2012. – №6. – С. 62-67.
2. Егоров С.Е. Проблемы деятельности коммерческих банков на современном этапе развития экономики. // Деньги и кредит. - 2012. - № 2. – С. 12-14.
3. Казимагамедов А. А. Операции и услуги коммерческих банков для

<sup>1</sup> Усокин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М. ИПЦ «Вазар-Ферро», 2013. – С. 186.

<sup>2</sup> Банковское дело: стратегическое руководство / под ред. В. Платонова, М. Хиггинса. М. : Консалтбанкир, 2012. – С. 201.

населения. – Спб.: Питер, 2012. – С. 83.

4. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М. ИПЦ «Вазар-Ферро», 2013. – С. 186.

5. Банковское дело: стратегическое руководство / под ред. В. Платонова, М. Хиггинса. М. : Консалтбанкир, 2012. – С. 201.

6. Закон Республики Казахстан от 27 июля 2007 года № 319-III «Об образовании», с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2015 г. //ИС «Параграф», 2015

*Пашкевич Т.В.*

*магистрант*

*Финансово-экономический институт*

*ТюмГУ*

*направление «Экономика»*

*Российская Федерация, г. Тюмень*

## **ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА**

В связи с дефицитом инвестиционных средств, привлечение денежных средств населения является важнейшей задачей в переходный период. Поэтому необходимо создать как можно более выгодные условия потенциальным вкладчикам для хранения денежных накоплений во вкладах. В связи с этим создание благоприятных условий вовлечения средств граждан в экономику, посредством депозитной политики банка, является основной задачей в этом направлении на современном этапе развития.

Мировая, так и отечественная история знает многочисленные случаи банкротства, которые носят массовый характер и чреватые серьезными последствиями. В разные периоды времени с проблемами защиты банковских вкладчиков сталкивались практически все развитые страны. Решение этой проблемы и у нас в стране представляет большие трудности. Отечественная банковская система еще не устоялась, характеризуется нестабильностью, дефицитом профессионализма и другими недостатками.

Во многих странах накоплен немалый опыт защиты вкладчиков и предотвращения банковских кризисов. Его необходимо учитывать, чтобы избежать в Казахстане чужих ошибок, просчетов и использовать чужие достижения.

Система страхования вкладов играет большую роль для выработки депозитной политики коммерческого банка. Она может успешно действовать лишь в условиях высокого уровня государственного регулирования гражданского общества, его экономических и финансовых институтов. Следовательно, необходимо, чтобы действовала эффективная система надзора и контроля над коммерческими банками. В Казахстане, как и во многих странах, это является одной из важнейших функций Национального банка. Национальный банк играет важную роль в поддержании ликвидности банков и предотвращения их банкротства при финансовых затруднениях.

Как видно из вышесказанного, необходимость создания эффективной системы гарантирования вкладов является приоритетной задачей на данном этапе.

Росту доверия населения к банковской системе способствовало и принятие в конце марта 2000 года закона о банковской тайне.

С 1 июля 2002 года действует новая сетка возмещения по гарантированным вкладам физических лиц. По срочным вкладам в тенге сумма возмещения составляет не более 400 тыс. тенге, по вкладам в долларах США и ЕВРО – 90% от суммы внесенного вклада, но не более 360 тыс. тенге, а по вкладам до востребования в тенге сумма возмещения – не более 50 тыс. тенге<sup>1</sup>.

Сохранность банковских вкладов (депозитов) имеет первостепенное значение для рыночной экономики и должна иметь приоритет перед многими другими целями экономической политики. Гарантирование (страхование) банковских вкладов - важнейший инструмент обеспечения их сохранности. В любом случае оно должно сочетаться со строжайшим контролем и надзором Национального банка РК над коммерческими банками. Поскольку система гарантирования вкладов внедрена недавно, то соответственно в ней существует ряд недостатков, которые были нами выявлены автором.

Таблица 3.2.1

Недостатки в системе гарантирования вкладов и возможные пути их решения

Недостатки	Возможные последствия	Пути решения
Недостаточность гарантии вкладов до востребования	Возможно Преобладание вкладов физических лиц в срочных депозитов, т.е. в тех видах, на которых распространяется гарантирование	Необходимо совершенствовать пути страхования вкладов до востребования, поскольку в случае банкротства банка вкладчик имеет право на свои вложенные средства
Установление Фондом гарантирования (страхования) вкладов пределов ставок по вкладам	Данное решение может повлиять не только на депозитную базу банков, но и на их коммерческую деятельность, поскольку банк вправе самостоятельно решать какую ставку	Необходимо банкам второго уровня предоставление свободы коммерческой деятельности по установлению разумных предельных размеров ставок. Понижение предельных размеров ставок не дает гарантии тем банкам, чье финансовое положение в целом ненадежное. То есть если банк состоятелен и устанавливает высокие процентные ставки по депозитам, значит у него

<sup>1</sup> Жуков И. 38. О необходимости целостной системы гарантирования вкладов и ликвидности банков // Деньги и кредит. – 2012. – №10. – С. 14-20.

	ему устанавливать, исходя из его возможностей.	есть гарантии согласно депозитной политики, по которым он сможет вернуть вкладчикам их средства. И чем больше у него привлеченных средств, тем больше у него активов для дальнейшей деятельности и разработке кредитной политики
Несовершенная схема выплат по крупным вкладам. Погашение вклада на сумму более 1 млн. тенге предусматривает 10% возмещение, что не выгодно вкладчику, поскольку его вклад полностью не застрахован.	Возможно, падение доверия населения к банковской системе и крупные деньги могут быть вложены вкладчиками по разным банкам.	Необходим пересмотр схемы выплат по крупным вложениям.

\*Источник: таблица составлена автором.

Все указанные недостатки, так или иначе, оказывают влияние на успешную реализацию депозитной политики в коммерческих банках Казахстана.

Для укрепления банковской системы на микро-уровне, то есть внутри самих банков необходимо также решение определенных задач, заключающейся в разработке основных направлений развития:

1. укрепление финансового состояния;
2. создание современной банковской инфраструктуры;
3. обеспечение качественно нового обслуживания клиентов;
4. формирование эффективного кадрового потенциала.

1. Укрепление финансового состояния. Финансовый крах банка – событие, затрагивающее, прежде всего общественные интересы. Банкротство банка травмирует его вкладчиков и кредиторов, акционеров, служащих и всех тех, кто имеет дело с этим банком. Поскольку банковская система в условиях рынка становится жизненно важным общественным институтом, то любой неуспех банка, снижающий доверие ко всей банковской системе, оказывает негативное воздействие на общество в целом.

2. Создание современной банковской инфраструктуры. Деятельность Казахстанских банков на современном этапе характеризуется концентрацией банков преимущественно в крупных городах, неразвитостью филиальной сети.

Учитывая, что устойчивость функционирования банка напрямую зависит от наличия широкой региональной сети, необходимо создание расчетно-кассовых отделов, которые ориентированы в основном на обслуживание малого и среднего бизнеса, кооперативов, физических лиц. Расчетно-кассовые отделы являясь структурными подразделениями банка,

уполномочены осуществлять от имени банка отдельные виды банковских операций: открытие расчетных и лицевых счетов, расчетно-кассовое обслуживание, денежные переводы клиентов по Казахстану и за рубеж, покупка и продажа иностранной валюты<sup>1</sup>.

3. Обеспечение качественно нового обслуживания клиентов. Рассматривая проблему мобилизации денег для экономических нужд необходимо обратить внимание на проблемы совершенствования банковского обслуживания населения.

Зарубежная банковская практика свидетельствует о том, что банки, которые предоставляют клиентам разнообразные услуги высокого качества, обычно имеют преимущества перед банками с ограниченным набором услуг. В настоящее время все большее число крупных западных банков переходят на комплексное обслуживание клиентов. Это означает, что помимо расчетного, кредитного и кассового обслуживания банки оказывают своим клиентам ряд других услуг, направленных на удовлетворение специфических потребностей каждого конкретного клиента. Банки выполняют полное обслуживание клиентов: осуществляют начисление и уплату налогов, осуществляют лизинговые, факторинговые услуги, сообщают сведения о платежеспособности контрагентов клиентов, оказывают содействие в эмиссии акций и других ценных бумаг, консультируют клиентов по вопросам инвестирования и т.д.

Опыт комплексного банковского обслуживания клиентов постепенно внедряется отечественными коммерческими банками, которые начинают выполнять новые услуги (трастовые, консультационные, лизинговые, факторинговые, валютные, поручительские и прочие), удовлетворяя все более сложные потребности клиентов. Такой подход повышает их конкурентоспособность в привлечении кредитных ресурсов и новых клиентов. Современная целевая аудитория (реальные и потенциальные клиенты банка, финансовые и правительственные круги) заинтересована в своевременной, полной, достоверной и серьезной аналитической информации, всесторонне освещающей самые различные сферы деятельности коммерческого банка. Сегодня активная и целенаправленная реклама становится одним из основных условий, способных обеспечить успех банка на рынке.

4. Формирование эффективного кадрового потенциала. Кадровая политика любого банка должна быть направлена на совершенствование управления персоналом, обеспечивающего объединение усилий коллектива на достижение поставленных целей.

Необходимо разработать концепцию работы с персоналом, которая бы отвечала современным требованиям. Она должна быть направлена на повышение эффективности выполнения предписанных функций через

---

<sup>1</sup> Бекболатулы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана, 2012. № 9-10.



рациональное использование интеллектуальных и личностных возможностей кадрового состава, исключение дублирования функций и сокращение других затрат, научно-методическое обеспечение труда, его максимальную компьютеризацию, создание необходимых производственных и социально-бытовых условий для персонала.

В заключении хотелось отметить, что в рамках данной статьи была рассмотрена лишь малая часть проблем, которые оказывают влияние, как прямое, так и косвенное на процесс выработки и реализации депозитной политики коммерческого банка.

#### **Использованные источники:**

1. Жуков И. 38. О необходимости целостной системы гарантирования вкладов и ликвидности банков // Деньги и кредит. – 2012. – №10. – С. 14-20.
2. Бекболатулы Ж.К. Коммерческие банки Казахстана: проблемы и приоритеты // Экономика Казахстана, 2012. № 9-10.

*Переверзева Е.А.  
студент 3го курса  
Институт управления  
Белгородский государственный  
национальный исследовательский институт  
Россия, г. Белгород*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Аннотация:* статья посвящена анализу коррупции на государственной гражданской службе в Белгородской области. Рассматриваются причины, которые способствуют появлению коррупции. Предлагаются рекомендации необходимые для устранения коррупции.

**Ключевые слова:** коррупция, основные причины коррупции, государственная гражданская служба.

В разные времена любое государство, независимо от формы правления и устройства, предъявляло, предъявляет и будет предъявлять к должностным лицам специальные требования исполнения своих служебных обязанностей. В случае совершения такими лицами общественно опасных действий к ним предъявляются нестандартные требования, нарушение которых влечёт за собой привлечение к уголовной ответственности. И это абсолютно объяснимо. Наделяя определённые категории лиц конкретными полномочиями, необходимыми для осуществления государственной власти, государство полноправно устанавливает специальные требования по ответственности этих лиц.

Актуальность данной темы обусловлена высоким уровнем подкупности федеральных и региональных органов государственной службы Российской Федерации.

Проблема заключается в том, что есть противоречие между



необходимостью совершенствования качества работы государственной гражданской службы и недостаточной работоспособностью механизмов борьбы с коррупцией в системе государственного управления. В свое время данную проблему рассматривали многие отечественные ученые, такие как Ахметшин Н.Х., Богданов И.А.<sup>1</sup>, Колчеганов Д.Н., Лунев В.В., Лукашук И.И.<sup>2</sup>, Скобликов П.А.<sup>3</sup>. Они провели изучение опыта противодействия коррупции ряда зарубежных стран и его сравнение с российским опытом противодействия коррупции.

Государственная коррупция существует, когда государство вмешивается в частную, общественную, экономическую жизнь. И там, где степень данного вмешательства больше, уровень подкупности выше. И прежде, чем приступать к ликвидации коррупции, нужно позаботиться о том, чтобы уменьшить порождающие ее социально-экономические условия. Важно осознавать, что борьба с коррупцией не сводится к борьбе с ее проявлениями. Такая борьба всегда тесно связана с упорядочиванием всех сторон жизни общества и государства. Коррупция проникла сегодня во все сферы государственного управления. Опасным последствием распространения коррупции стало не только разложение государственного аппарата, дискредитация власти, но и испорченность общества в целом.

Государственная гражданская служба<sup>4</sup> - это особый нормативно-правовой институт, осуществляющийся в аппаратной деятельности работников государственных органов, без которых невозможно не только нормальная деятельность, но и само существование государства. Эффективная гражданская служба служит основным фактором стабильности государственной власти, ее авторитета и динамизма. Она призвана решать огромный комплекс задач: обеспечивать идентичность законодательного процесса и принципов применения в работе над документами; профессионального сопровождения формирования правового поля при осуществлении целей и задач государства; создание политически и юридически подходящих условий для реализации каждым человеком своих конституционных и свободных прав, свобод и интересов.

Согласно ст. 1 ФЗ № 273 -ФЗ от 25 декабря 2008 г. "О противодействии коррупции", коррупция – это злоупотребление должностным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп или иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения не смотря на законные интересы общества и государства в целях, получения прибыли в виде денег, ценностей, другого имущества или услуг имущественного характера, так же

---

<sup>1</sup> Богданов, И.Я. Коррупция в России. Социально-экономические и правовые аспекты. М.: Логос, 2001. С.56.

<sup>2</sup> Лукашук, И.И. Международно-правовые формы борьбы с коррупцией. М.: Логос, 2010 – С.324.

<sup>3</sup> Скобликов, П.А. Актуальные проблемы борьбы с коррупцией и организованной преступностью в современной России. М.: Норма, 2008. С.272.

<sup>4</sup> Бикмухаметов, А.Э. Коррупция и антикоррупционная политика. М.: Медиа-Пресс, 2008. С. 144.

имущественных прав для себя или для третьих лиц, либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами.

Основные причины коррупции<sup>1</sup> в Белгородской области: резкий, проводящийся неподготовленностью общества и в значительной мере политической власти переход от одной модели государства к другой, а также некоторые исторические традиции. Рассматриваемое явление, говорят эксперты, склонно к росту практически в любой стране, где происходят идентичные преобразования.

В Белгородской области, как и в других регионах, коррупцию, как правило, идентифицируемый с взяточничеством в системе государственной гражданской службы. Основными причинами существования и распространения коррупции в системе государственной службы можно назвать сложность и неурегулированность структуры исполнительных органов власти, наличие большого количества недостаточно четко определенных административных процедур, отсутствие административно-правовых механизмов внешнего и внутреннего контроля за деятельностью государственных служащих, что влечет разницу между юридическим и фактическим материальным благосостоянием отдельных представителей органов власти, очевидным распределением полномочий между различными органами исполнительной власти, наличие дублирования служебных обязанностей государственных служащих, мировосприятие граждан с неясной гражданской позицией, готовых давать и брать взятки, вызванных отсутствием системы стимулирования антикоррупционного поведения в обществе.

Причины, по которым граждане поступают на государственную службу, всякие – одних привлекает престиж государственной службы, возможность получения особого статуса и повышение карьерной лестницы, других – устойчивое материальное вознаграждение, третьих – возможность использования должностных полномочий в корыстных целях. Исходя из разницы в мировоззрении, установках, ценностных ориентирах и прочих составляющих сознания государственных служащих можно полагать, что люди, которые хотят использовать служебное положение в алчных целях, могут позволить себе пренебрегать государственной службой.

Подводя итог, следует отметить, что коррупция в системе государственной службы<sup>2</sup> является очень опасным явлением, т.к. при этом она охватывает государственный аппарат в целом. Конечно, недостаточно усилий со стороны государства. Общество также должно активно воздействовать противодействию коррупции, именно путем общественного контроля. Должно быть создано отрицательное отношение к коррупции. Повышение правовой культуры является актуальной задачей на данном

<sup>1</sup> Аминов, Д.И. Коррупция как социально-правовой феномен и пути ее преодоления. М.: Логос, 2006. С. 103.

<sup>2</sup> Малько, А.В. Антикоррупционная политика. М., 2005. С.384.

этапе времени.

Создание специальных органов и их подразделений, также должно благоприятствовать противодействию коррупции в системе государственной службы.

К сожалению, в нашем законодательстве недостаточно внимания уделено административно-правовым средствам, однако они в комплексе с эффективными мерами ответственности, являются основой противодействия коррупции.

#### **Использованные источники:**

1. Бикмухаметов, А.Э. Коррупция и антикоррупционная политика. М.: Медиа-Пресс, 2008. С. 144.
2. Аминов, Д.И. Коррупция как социально-правовой феномен и пути ее преодоления. М.: Логос, 2006. С. 103.
3. Малько, А.В. Антикоррупционная политика. М., 2005. С.384.
4. Скобликов, П.А. Актуальные проблемы борьбы с коррупцией и организованной преступностью в современной России. М.: Норма, 2008. С.272.
5. Богданов, И.Я. Коррупция в России. Социально-экономические и правовые аспекты. М.: Логос, 2001. С. 56.
6. Лукашук, И.И. Международно-правовые формы борьбы с коррупцией. М.: Логос, 2010. С. 324.
7. Российская Федерация, Федеральный закон «о противодействии коррупции» [Текст]: Принят Государственной Думой 19 декабря 2008 года №273-ФЗ [Электронный ресурс] / URL: [http://svr.gov.ru/svr\\_today/doc16.htm](http://svr.gov.ru/svr_today/doc16.htm)

*Переверзин А.О.  
студент 4 курса*

*факультет «Кредитно-экономический»*

*Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

*Россия, г. Москва*

#### **ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА НА ПРИМЕРЕ КАРТИНЫ РЕМБРАНДТА**

*В статье рассматривается опыт страхования предметов искусства в России. Развитие российского рынка страхования произведений искусства раскрывается на примере страхового случая, произошедшего с картиной Рембрандта Харменса ван Рейна "Портрет пожилой женщины", хранящейся в Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина. В статье описывается процедура и механизмы, в результате которых страхователю удалось получить возмещение суммы ущерба, а также описываются возникшие в процессе получения страховой выплаты проблемы и трудности.*

*Ключевые слова: страхование, страхование предметов искусства, страховой случай, страховая сумма, страховая выплата.*

*The article describes the experience of art insurance in Russia. Development of the Russian market of insurance of works of art is revealed by the example of the insured event occurred with the painting by Rembrandt Harmensz van Rijn "portrait of an old woman", stored in the National Museum of fine arts. A.s. Pushkin. This article describes the procedure and mechanisms resulting in the insured was able to obtain a refund of the amount of damage as well as encountered in receiving insurance payment problems and difficulties.*

В настоящей статье речь пойдет об опыте страхования предметов искусства в России. Под предметом искусства в данном контексте следует понимать не всякое рукотворное произведение в той или иной форме, а лишь то, которое по признанию экспертов составляет высокую культурную и художественную ценность для общества.

Оборот мирового рынка произведений искусства, согласно данным аукционного дома Sotheby's, оценивается 51,2 миллиарда евро по итогам 2014 года. Столь высокая ценность торгуемых на данном рынке товаров обуславливает необходимость страхования как средства управления рисками от владения подобными предметами. В нашей стране крупнейшим собственником предметов искусства является государство. Художественные ценности, как правило, хранятся в государственных музейных коллекциях и страхуются только при организации выездных выставок. Страховые случаи при этом происходят крайне редко по причине принятия строгих мер предосторожности во время организации подобных выставочных мероприятий. Однако иногда страховые случаи все же случаются. Чтобы изучить механизм получения страхователем выплат в подобной ситуации, а также понять сущность страхования предметов искусства в целом, разберем первый в российской практике страховой случай подобного рода.

Данный страховой случай произошел с картиной Рембрандта Харменса ван Рейна "Портрет пожилой женщины", хранящейся в Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина. В феврале 2001 года данная картина должна была быть транспортирована в Хьюстон, США и экспонироваться в местном Музее изобразительных искусств с 12 февраля по 12 августа 2001 года. При транспортировке картины в Хьюстон 8 февраля полотно было повреждено – из-за отрыва крепежа в правом нижнем углу холста появился разрыв размером 7,5 см с повреждением красочного слоя вокруг него. Из Москвы в Хьюстон немедленно прибыл эксперт и произвел реставрацию поврежденной картины. Американские специалисты музейного дела осмотрели картину и отметили высокий уровень произведенных реставрационных работ. После этого было решено, что картина останется в американском музее и по истечении периода экспонирования произведение было возвращено в Москву. По возвращении в Москву администрация музея уведомила страховщиков о наступлении страхового случая и предъявила права на

получение соответствующей страховой выплаты. Далее рассмотрим, каким образом была застрахована картина и как страхователю удалось получить страховую выплату.

По условиям страхования картина была застрахована, начиная с момента ее упаковки в Государственном музее изобразительных искусств им. А.С. Пушкина, на период ее транспортировки из Москвы в Хьюстон (США), монтажа, экспонирования и обратной перевозки в Москву. На профессиональном жаргоне страховщиков подобное страхование называется страхованием «от гвоздя до гвоздя» или «от стены до стены». Тарифы по данному виду страхования в каждом случае рассчитываются индивидуально и зависят от ценности экспоната, способа его транспортировки, качества упаковки, продолжительности выставки. Тарифы составляют от 0,5 до 1% от стоимости предмета. Можно отметить следующие особенности страхования произведений искусства «от гвоздя до гвоздя». В порядке значимости следуют признаки, по которым вещь может быть причислена к категории художественной ценности: возраст (не менее 50 лет), при этом уникальные вещи между 15 и 50 годами (к примеру, вещи советской эпохи) могут быть причислены к винтажу; раритетность (т. е. редкость или уникальность вещи); (не)серийность; связанность с исторической эпохой или с историческими событиями; (не)возможность воспроизводства; художественная / историческая / культурная ценность; материальная ценность (бумага, драгоценные камни, золото, дерево и т. д.)

Кроме того, по условиям страхования при наступлении страхового случая компания-страхователь в праве убедиться в подлинности предмета искусства. Подлинность удостоверяется заключением компетентных экспертов. Для получения заключения необходимо обратиться либо в министерство культуры, либо в музей, характер собрания которого соответствует характеру произведения. Можно обратиться и в независимую организацию, которая обладает достаточной степенью компетенции и располагает оборудованием, необходимым для проведения технико-технологического и химического анализа. Оценка культурных ценностей осуществляется в два этапа. Технологический этап предусматривает выяснение возраста шедевра, состава материала, из которого оно изготовлено, а в случае с живописью – спектральный и химический анализы. На искусствоведческом этапе определяются художественная ценность произведения, автор и стиль работы. На основании этих двух оценок и определяется окончательная стоимость предмета искусства.

Страхование полотна Рембрандта на время его перевозки и выставки организовал крупнейший международный страховой брокер "Марш" (Marsh). Страхование картины было размещено в шести российских страховых компаниях («Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах-СПб», «Россия», «Ост-Вест Альянс» и «Транснациональная страховая компания») и в Lloyd's of London. Страховая сумма составила 12 млн. долларов США. Российские страховщики взяли на себя 10 % риска, а 90 % - Lloyd's of



London . Между российскими компаниями риск распределился в разных долях. На долю "Ингосстраха" приходится половина всей ответственности, принятой на себя российскими страховщиками. Страховое покрытие действовало с 1 февраля по 24 августа 2001 г. Следует сказать, что подобная схема страхования предметов искусства типична для российского страхового рынка и в настоящее время. Российские страховые компании не желают принимать на себя все риски по страхованию художественных ценностей, а потому пользуются услугами перестрахования, организованными брокером Marsh. Перестраховщиком выступает британская компания "Ллойд" (Lloyds of London), имеющая богатый опыт страхования антиквариата и прочих ценностей.

По условиям страхового полиса музею страховщики должны были не только возместить музею расходы на реставрацию картины, но и компенсировать величину снижения ее рыночной стоимости в результате повреждения. В ноябре 2001 г., после возвращения домой пострадавшей и отреставрированной картины, Музей изобразительных искусств имени А.С. Пушкина провел ее экспертизу, отправил в компанию "Марш" извещение о наступлении страхового случая и по условиям полиса рассчитывал в течение 30 дней получить страховку. Музей пригласил эксперта Торгово-промышленной палаты Германии Кнут Николауса, который определил размер снижения рыночной стоимости картины в 15 %, что составляет 1,8 млн. долларов США. Несмотря на обычную в подобных случаях практику, когда страховщик сперва выплачивает сумму выплаты, а потом выясняет обстоятельства, компания «Марш» сразу поставила под сомнение сумму страховой выплаты в 1,8 млн долларов США и, кроме того, предложила музею компенсацию всего в 40 тыс. долларов США, посчитав такую сумму достаточной. Получив от администрации музея отказ, «Марш» совместно с Lloyd's of London попросили отсрочку с целью провести дополнительную собственную экспертизу по оценке причиненного ущерба. При этом, руководство страховых компаний, объясняя свое решение по отсрочке выплаты, ссылались на одно из условий страхового полиса, где сказано, что в случае повреждения произведения искусства, эксперта, который определит, насколько снизилась страховая стоимость картины, будет выбирать именно страховая компания.

Спустя полгода, а именно – в июне 2002 года, Lloyd's of London наконец определились с выбором эксперта, который будет оценивать ущерб, причиненный картине. Таким экспертом стал председатель Фонда исследования наследств Рембрандта (Голландия) профессор Эрнст ван Ветеринг, который оценил ущерб в 5% рыночной стоимости картины или в 600 тыс. долларов США. Данная сумма, очевидно заниженная, не устроила уже российскую сторону, и Музей им. Пушкина выступил с угрозой в адрес страховщика о переводе дела в плоскость судебного разбирательства.

В создавшейся ситуации страховой брокер "Марш" применил согласительную процедуру. Был выбран арбитр, который устраивал все



стороны. Им согласился стать главный хранитель Венского музея истории искусств Карл Шутц, чье слово и стало окончательным. В своем заключении Карл Шутц, указал, что снижение рыночной стоимости картины составило 10 % от её стоимости или 1,2 млн. долларов США.

В итоге, 17 февраля 2003 года директору Государственного музея изобразительных искусств им. А.С. Пушкина на пресс-конференции торжественно вручили два чека: первый - от "Ингосстраха" на 3,6 млн. рублей, а второй — от Lloyds и Marsh на 1 млн. долларов США, что в сумме и составило 1,2 млн. долларов США, указанных экспертом.

Как видно, случай с картиной «Портрет пожилой женщины» является действительно уникальным в российской страховой и юридической практике. Он наглядно демонстрирует важность качественной оценки ущерба объекту страхования. Очевидно, что одной из главных преград перед страхователем являлось недоверие к стоимостной оценке повреждений картины со стороны зарубежных страховых компаний. Отсутствие в нашей стране инфраструктуры подтверждения подлинности и легальности художественных ценностей заставляло руководство музея и страховых компаний обращаться к экспертам самого разного уровня в процессе поиска компромиссного решения.

Российский страховой рынок смог извлечь уроки из истории с произведением Рембрандта. Уже в 2003 году в Москве был создан экспертный институт, способный надежно устанавливать подлинность объектов искусства и производить качественную оценку их стоимости. Сегодня институт существует в форме компании, получившей название «Арт Консалтинг» и представляющей собой независимую экспертную группу, имеющую собственные технологические лаборатории и сотрудничающую с ведущими экспертами по всем основным видам художественных ценностей. «Арт Консалтинг» является единственным оценщиком в России, оценочные заключения которого признаются не только отечественными, но и зарубежными страховыми компаниями, включая Marsh и Lloyd's of London. Создание подобной оценочной организации способствовало активному росту рынка страхования произведений искусства и антиквариата в России.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецова И. Страхование музейных коллекций в контексте безопасности музейных фондов // «Алгоритм Безопасности, №2, 2015 г.
2. Чудинов Г.В. Особенности страхования произведений искусства // «Организация продаж страховых продуктов», №3, 2006 г.

*Пестова Н.В.  
студент ЭФ, 4 курс  
Пелькова С. В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра учёта и налогообложения  
ГАОУ ВО ТО «ТГАМЭУП»  
Россия, г. Тюмень*

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

С момента перехода Российской Федерации на рыночные рельсы в стране активно развивается малый бизнес. Однако в своем развитии малый бизнес сталкивается с существенными проблемами, решение которых невозможно без участия государства.

Для решения этих проблем в стране сформирована система государственной поддержки малого предпринимательства, реализуются федеральные и региональные программы в сфере малого бизнеса.

Специфика функционирования малого бизнеса связана с ограниченностью всех видов ресурсов: капитала, персонала, финансовых ресурсов.

Для снижения издержек малые предприятия стремятся снизить издержки, несвязанные напрямую с основной деятельностью. Расходы на ведение бухгалтерского учета относятся именно к таким расходам.

Кроме того, постоянные изменения законодательства о бухгалтерском учете несут в себе огромные налоговые риски, которые в больших фирмах снижаются за счет найма высококвалифицированного персонала.

Государство адекватно реагирует на потребности малого бизнеса сообразно этому течению, и для них предложены разные формы организации бухгалтерского учета. Это позволяет вести бухгалтерский учет большому числу предпринимателей самостоятельно.

Новые критерии, по которым компании относят к субъектам малого бизнеса, установил Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 29.06.15 г. № 156-ФЗ, который вступил в силу с 30.06.2015 г.

К субъектам малого предпринимательства относятся компании, которые одновременно отвечает следующим трем условиям:

1. Размер выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ или услуг (без учета НДС) не превышает 800 млн. руб. (постановление Правительства от 13.07.2015 № 702).

2. Средняя численность работников не более 100 человек.

3. Доля сторонних организаций в уставном капитале компании не более 49 процентов. Ранее ограничение было 25 процентов, поэтому больше компаний с долей участия сторонних организаций теперь признаются малыми [3].

Развитие малого бизнеса – это очевидная тенденция в современной России. В связи с этим за последние несколько лет система бухгалтерского учета для малых предприятий несколько раз претерпевала изменения. Дело в том, что в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. №129-ФЗ, организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождались от обязанности ведения бухгалтерского учета. Эта привилегия была существенно сокращена вступившим в силу с 01.01.2013 г. Законом №402-ФЗ, согласно которому лишь индивидуальные предприниматели были вправе не вести бухгалтерский учет. Но уже в ноябре 2013 г. был принят новый Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете»» от 02.11.2013 г. №292-ФЗ. Он позволил малым предприятиям вести упрощенный учет, а также расширил список экономических субъектов, которым допускается применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включив в него некоммерческие фирмы и участников проекта «Сколково» [15, С.90].

Обязанность по ведению бухгалтерского учета в соответствии с действующим законодательством возложена на всех экономических субъектов, кроме индивидуальных предпринимателей, которые ведут учет доходов и расходов в установленном порядке.

При организации бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства, которые являются юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, следует руководствоваться едиными методологическими основами, правилами, и принципами установленными:

- Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 г.) (далее – Закон №402-ФЗ);

- Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 29.06.2015 г.) (далее – Закон №209-ФЗ);

- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (в ред. от 24.12.2010 г.);

- Положениями (национальными стандартами) по бухгалтерскому учету (ПБУ) и т.д.

Основная цель, которой должны придерживаться специалисты при организации бухгалтерского учета в любой организации, – максимальное упрощение процедур ведения бухгалтерского учета без нанесения ущерба выполнению поставленных задач.

Субъектам малого предпринимательства рекомендованы в качестве предпочтительных следующие организационные формы ведения бухгалтерского учета (в зависимости от объема учетной работы):

- ввести в штат должность бухгалтера;

- передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета

централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

- вести бухгалтерский учет силами руководителя [11,с.59].

Бухгалтерский учет в организациях ведется непрерывно с даты государственной регистрации предприятия до даты прекращения его деятельности. Ответственность за организацию ведения бухгалтерского учета возложена на руководителя экономического субъекта.

Руководитель экономического субъекта, за исключением кредитной организации, обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства может вести бухгалтерский учет самостоятельно.

Основополагающим организационным документом в бухгалтерском учете, является приказ об учетной политике предприятия. Учетная политика предприятия должна формироваться из нескольких разделов.

В первом разделе учетной политики предприятия описываются следующие организационно-технические вопросы:

– организация ведения бухгалтерского и налогового учета (силами работников бухгалтерии или специализированной организацией);

– система налоговых регистров (правила построения и описание форм регистров);

– система документооборота для заполнения налоговых регистров.

Законодательство об учетной политике организации накладывает большую ответственность на руководителя предприятия и главного бухгалтера, обуславливает необходимость хорошего знания методологии и организации бухгалтерского учета, налогообложения, финансов и иных смежных вопросов.

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (которые применяются в части, не противоречащие Закону №402-ФЗ) существует норма, относительно перечня вопросов, которые отражаются в учетной политике. К ним относятся:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, используемые для ведения бухгалтерского учета на основании требований своевременности и полноты учета и отчетности;

- формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности организации;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств предприятия;

- способы оценки активов и обязательств организации;

- правила документооборота и технология обработки учетной информации;

- порядок контроля за совершаемыми хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для эффективной организации бухгалтерского учета.

Таким образом, необходимо отметить, что вся совокупность решаемых методом учетной политики вопросов делится на методологические и организационно-технические.

Под методологическими аспектами понимают аспекты учетной политики, которые непосредственно влияют на порядок формирования финансовых результатов деятельности организации, на оценку ее финансово-экономического состояния.

Организационно-технические аспекты - это приемы и методы организации технологического процесса работы бухгалтерской службы организации, ориентированные на успешное выполнение задач, стоящих перед информационной системой, обеспечивающей процесс принятия эффективных экономических решений.

Учетная политика разрабатывается на каждом самостоятельном предприятии независимо от формы собственности. Вид деятельности и форма собственности предприятия оказывает существенное влияние на положения учетной политики.

Способы ведения бухгалтерского учета, выбранные руководителем предприятия при формировании учетной политики, применяются с 1 января года, следующего за годом издания соответствующего организационно - распорядительного документа (приказа на учетную политику).

Все способы ведения бухгалтерского учета подлежат раскрытию в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые входят в состав годового отчета.

Представляемая в течение отчетного года бухгалтерская отчетность может не содержать информацию об учетной политике, если в последней не произошли изменения со времени составления предыдущей годовой бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета. Субъекты малого предпринимательства, в том числе и индивидуальные предприниматели, вправе не устанавливать кассовый лимит (п. 2 Указания Центрального Банка Российской Федерации «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»). То есть они вправе хранить в кассе любую сумму наличных. Основание – п. 2 Указания Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У.

Если компания не отказалась от лимита, когда возникло такое право, она может сделать это в любое другое время. Запретов в Указании № 3210У на этот счет нет.



Позднее Центробанк разъяснил, что малые компании вправе хранить в кассе наличные без ограничений, только если отменят лимит (Письмо ЦБ РФ от 08.12.2014 № 29-1-1-6/9698 «О лимите остатка наличных денег в кассе»).

Но было не ясно, если лимит отменить, он будет нулевым или наличные можно хранить в неограниченной сумме. Центробанк считает правильным второй вариант. То есть в кассе можно хранить всю выручку, которая поступает от покупателей.

Руководитель вправе сам определить, какую сумму оставить в кассе организации, а какую сдать в банк, чтобы заплатить поставщикам, в налоговую службу и т.п. Малые компании могут отменить лимит в любой момент. Главное - издать приказ.

Но если компания не отменила лимит, то должна следить за тем, чтобы не превышать остаток в кассе. Это возможно только в дни выдачи заработной платы (абз. 8 п. 2 Указания № 3210У). Иначе за хранение наличных сверх лимита возможен штраф до 50 тыс. рублей по ст.15.1 КоАП РФ.

Малым компаниям можно пользоваться и другими льготами:

- вести упрощенный бухучет и составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном виде (ч.4 ст.6 Закона №402-ФЗ);

- проходить неналоговые проверки в сжатые сроки (ч. 2 ст. 13 Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.08 г. № 294-ФЗ);

- получать субсидии от региональных властей (постановление Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15.04.14 г. № 316);

- приобретать в преимущественном порядке арендуемую государственную и муниципальную недвижимость до 01.06.2018 г. (Федеральный закон «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29.06.15 г. № 158-ФЗ) [10,с.24].

Начиная с 01.01.2013 г. организации, включая перешедших на УСН, должны предоставлять в налоговые органы только годовую бухгалтерскую отчетность в срок не позднее трех месяцев после окончания отчетного года.

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах (ранее назывался как Отчет о прибылях и убытках);
- и приложений к ним.



Упрощение бухгалтерской отчетности малых предприятий направлено на повышение эффективности взаимодействия малого бизнеса и государства.

Для малых предприятий, осуществляющих работы в форме юридического лица, разработаны Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, которые утверждены приказом Минфина РФ «О Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» от 21.12.1998 г. №64н.

В данном приказе сформулированы общие принципы организации бухгалтерского учета на малых предприятиях.

Форма бухгалтерского учета – это совокупность применяемых учетных регистров, последовательность и способы записи в них.

Среди используемых регистров стоит отметить: книги, карточки, свободные листы, а далее с компьютеризацией учета – диски, дискеты, магнитные ленты, флэш-накопители.

Форма бухгалтерского учета характеризуется не только видами используемых учетных регистров, но и способом обработки информации.

На практике используются следующие формы учета:

- журнально-ордерная;
- мемориально-ордерная;
- упрощенная форма учета для малых организаций;
- автоматизированная.

Форма ведения бухгалтерского учета закрепляется в учетной политике организации. И она напрямую зависит от числа операций и объема документооборота, квалификации работников бухгалтерии, используемого программного обеспечения.

В коммерческих организациях, совершающих малое количество хозяйственных операций, допустимо использовать упрощенную форму, которая включает в себя:

1) простую форму бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия);

2) форму бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия.

Малый бизнес, осуществляющий бухгалтерский учет с использованием регистров бухгалтерского учета, использует формы регистров, приведенных в типовых рекомендациях.

В случае использования формы бухгалтерского учета с использованием регистров учета имущества для учета хозяйственных операций применяются следующие регистры:

- ведомость учета основных средств и амортизации - форма № В- 1;
- ведомость учета материально-производственных запасов - форма №В-2;
- ведомость учета затрат на производство - форма № В- 3;

- ведомость учета денежных средств - форма № В-4;
- ведомость учета расчетов и прочих операций - форма № В-5;
- ведомость учета продаж - форма № В-6;
- ведомость учета расчетов с поставщиками - форма № В-7;
- ведомость учета расчетов с персоналом по оплате труда - форма № В-8;
- сводная ведомость (шахматная ведомость) - форма № В-9[12,с.75].

Каждая операция отражается одновременно в двух ведомостях: в одной – по дебету счета, в другой – по кредиту корреспондирующего счета.

В ведомостях по графе «Содержание операции» производится запись содержания хозяйственной операции.

По окончании месяца осуществляется подсчет итогов оборотов, и выводятся остатки, которые проверяются на основании соответствующих первичных документов, с которых производились записи.

Ведомость учета основных средств и амортизации по форме № В-1 является регистром бухгалтерского учета наличия и движения основных средств (счет 01 «Основные средства»), а также расчета сумм амортизационных отчислений (счет 02 «Амортизация основных средств»).

Данные по основным средствам записываются в ведомости позиционным способом (по одной строке) по каждому объекту или группе однородных объектов отдельно.

При наличии движения основных средств (приобретения, сооружения, изготовления, выбытия) подсчитываются суммы их оборотов (изменений) за отчетный период и выводится остаток основных средств на последний календарный день отчетного периода.

Для контроля сумм начисленной амортизации с начала эксплуатации основных средств по всем основным средствам, в ведомости предусмотрены соответствующие графы учета амортизации нарастающим итогом.

Данные ведомости о суммах начисленных амортизационных отчислений используются для отражения операций по их движению в ведомостях по формам № В-3 «Ведомость учета затрат на производство» и № В-4 «Ведомость учета денежных средств и капитала».

При наличии у малого предприятия значительного количества объектов основных средств их учет ведется с использованием инвентарных карточек или инвентарных книг.

В качестве образцов для них могут быть использованы соответственно формы №№ ОС-6, ОС-6а и ОС-6б, утвержденные Постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 г. №7.

В данной ведомости обособленно учитываются также основные средства, приобретенные (поступившие) исключительно для предоставления за плату во временное пользование (временное пользование и владение) с целью получения дохода (доходные вложения).

Ведомость по форме № В-1 рекомендуется использовать

для бухгалтерского учета нематериальных активов и их амортизации (счета 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов»).

Ведомость учета материально-производственных запасов по форме № 2МП предназначена для бухгалтерского учета производственных запасов, готовой продукции и товаров, отражаемых на счетах 10 «Материалы» и 41 «Товары».

Ведомость ведется отдельно по производственным запасам и товарам в разрезе всех видов ценностей, независимо от того, имелось или нет движение за отчетный период тех или иных ценностей.

Стоимость ценностей определяется и отражается в ведомости исходя из затрат на их приобретение согласно документам поставщиков, транспортных организаций и т.д.

При наличии на малом предприятии двух и более материально-ответственных лиц, ведомость по форме № В-2 ведется по каждому такому лицу.

На основе итоговых данных этих ведомостей составляется сводная ведомость по форме №В-2, в которой обобщается и систематизируется стоимостная информация об остатках и изменениях за отчетный период в составе материально-производственных запасов в целом по малому предприятию.

Данные об отпуске материалов и товаров в производство и продажу записываются из ведомости по форме №В-2 соответственно в ведомости по формам №В-3 «Ведомость учета затрат на производство» или № В-6 «Ведомость учета продаж».

Эта ведомость может быть использована также для бухгалтерского учета налога на добавленную стоимость, предъявленного малому предприятию при приобретении им материально-производственных запасов, работ, услуг.

Учет НДС ведется отдельно по облагаемой и необлагаемой деятельности, а также вложений во внеоборотные активы и текущей деятельности, на основе счетов – фактур поставщиков, подрядчиков, транспортных и других организаций.

Сумма НДС, предъявленная малым предприятием к вычету, должна соответствовать данным налогового учета.

Ведомость учета затрат на производство по форме № В-3 применяется для аналитического и синтетического учета затрат по производству продукции (выполнению работ, оказанию услуг) и затрат по капитальным вложениям. При этом для учета капитальных вложений открывается отдельная ведомость по форме № В-3.

Затраты по дебету счета 20 «Основное производство» собираются с кредита разных счетов на основании данных, содержащихся в других ведомостях: Ведомости учета основных средств и амортизации (№ В-1), Ведомости учета материально-производственных запасов (форма № В-2),

Ведомость учета денежных средств и капитала (форма №В-4), Ведомости учета расчетов и прочих операций (форма № В-5) и др., а также непосредственно из отдельных первичных учетных документов.

В одной ведомости можно вести учет затрат на производство продукции (работ, услуг) по их видам и на управление производством.

По окончании отчетного периода и подсчета всех затрат итоговая сумма затрат на управление может быть распределена по видам произведенной продукции или полностью списана на затраты проданной продукции, работ и услуг.

В первом случае делаются следующие числовые записи: в графе 9 по строке «Затраты на управление» красным цветом - сторно (или черным с минусом) и по строкам (объектам) учета затрат по видам выпускаемой продукции (работ, услуг) черным цветом.

Ведомость учета денежных средств по форме № В-4 применяется малыми предприятиями для учета денежных средств учет которых ведется на следующих бухгалтерских счетах: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» и др. В ведомости по форме №В-4 рекомендуется также вести бухгалтерский учет источников финансирования деятельности малого предприятия (счета 80 «Уставный капитал», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 99 «Прибыли и убытки»).

При использовании одного бланка ведомости для отражения операций, учитываемых на нескольких синтетических счетах бухгалтерского учета, на каждый из них в ведомости отводится необходимое количество строк.

В графе 2 записываются номер и название счета бухгалтерского учета, факты хозяйственной жизни, наименование, дата и номер первичного учетного документа.

Итоги остатков и изменений (оборотов) за отчетный период подсчитываются по каждому счету. Итоги по ведомости в целом, в этом случае не подсчитываются.

Записи в ведомость по форме № В-4 операций по расчетному счету и другим счетам в банке производятся на основании выписок банка и приложенных к ним документов.

В ведомости по форме № В-4 регистрируются операции текущего отчетного периода по формированию финансового результата - по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» убытки от продажи и расходы от прочих операций, а по кредиту прибыль от продажи и доходы от прочих операций подсчитывается финансовый результат за отчетный период.

В форме №В-5 осуществляется учет по следующим счетам:

- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 58 «Финансовые вложения»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;

- 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»;
- 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Данные в ведомости по учету расчетов с подотчетными лицами и иными кредиторами и дебиторами отражаются по каждому подотчетному лицу отдельно с формированием на конец месяца развернутого сальдо по дебиторской и кредиторской задолженности.

Когда в одной ведомости заносится информация по нескольким бухгалтерским счетам, то для каждого из них отводится требуемое количество строк с указанием в графе «Основание» номера и наименования счета.

В каждой графе вносятся виды задолженности, кредиторы и дебиторы. К примеру, счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», ниже – построчно: НДФЛ, НДС, налог на прибыль, налог на имущество и т.д.

Напротив каждого дебитора и кредитора отражается сальдо на начало месяца и информацию о движении денежных средств за месяц.

В конце месяца по каждому счету суммируются обороты по дебету и по кредиту, и определяется сальдо на начало следующего месяца.

Малые предприятия могут использовать различные методы признания доходов, и поэтому применяются разные варианты ведомости по форме №В-6.

Форма №В-6 (отгрузка) используется при применении метода начислений, форма №В-6 (оплата) – при кассовом методе.

Когда используется метод начислений с применением формы №В-6 счет 90 «Продажи» и счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» совмещены.

Прибыль коммерческой организации рассчитывается как разница между данными граф «Направлено в продажу продукции (работ, услуг) отчетного месяца – по отпускным ценам и фактической себестоимости», и дебиторская задолженность по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Учет операций по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» осуществляется в ведомости формы №В-7 «Учет расчетов с поставщиками».

Указанная ведомость открывается перенесением остатков из ведомости за прошлый месяц по поставщикам материалов.

По кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражается информация по каждому из поставщиков, а по дебету – операции по оплате счетов (кредит счетов 51 «Расчетный счет», 55 «Специальные счета в банках» и др.).

В конце месяца осуществляется подсчет оборотов и выводится сальдо по каждому из поставщиков.

Ведомость по форме №В-8 предназначена для учета расчетов с работниками малого предприятия по оплате труда, учитываемых на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».



В разделе ведомости «Кредит счета 70 – дебет счетов» отражаются начисленные работникам малого предприятия суммы по оплате труда (включая премии) за выполненную работу, исчисленные исходя из принятых систем и форм оплаты труда, надбавки, доплаты и другие выплаты, предусмотренные действующим законодательством и локальными актами предприятия [12,с.43].

Одновременно производится вычет всех удержаний из начисленных сумм по оплате труда работников в разделе «Дебет счета 70 – кредит счетов» в соответствии с действующим законодательством (налога на доходы физических лиц, сумм выданных авансов, своевременно не возвращенных подотчетными лицами сумм, сумм по исполнительным листам в пользу различных организаций и других лиц) и определяется сумма, подлежащая выдаче работникам.

Ведомость является также платежным документом и предназначена для оформления выдачи причитающихся сумм работникам из кассы малого предприятия.

При наличии не выданных работникам причитающихся сумм по оплате труда в последний день выдачи наличных денег, предназначенных для выплат заработной платы, в графе этой ведомости «Расписка в получении» делается запись: «Депонировано», и указанная сумма переносится по каждому работнику (записью позиционным способом) в ведомость следующего отчетного периода в графу 4 «Остаток сумм на оплату труда на начало отчетного периода».

Информация, содержащаяся в ведомости по форме № В-8, используется для расчета сумм страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

Учет фактов хозяйственной жизни в малом предприятии, применяющем форму учета, основанную на использовании ведомостей, завершается по истечении отчетного периода подсчетом итогов по оборотам в применяемых ведомостях и обязательным переносом их в Сводную ведомость (шахматную) по форме № В-9.

Ведомость по форме №В-9 предназначена для обобщения данных текущего учета и взаимной проверки правильности произведенных записей по счетам бухгалтерского учета.

Ведомость открывается на отчетный период и служит для записи данных по дебету и кредиту каждого счета бухгалтерского учета в отдельности.

Сводная ведомость по форме № В-9 заполняется путем переноса кредитовых оборотов из применяемых ведомостей (используются данные граф «Корреспондирующий счет») с разноской их в дебет соответствующих счетов.

По завершении разnosки подсчитывается сумма дебетового оборота по каждому счету, который должен быть равен дебетовому обороту,



отраженному по данному счету в соответствующей ведомости.

Выявленные суммы по дебету каждого счета суммируются, и их общий итог должен быть равен общей сумме оборотов по кредиту счетов.

Дебетовые и кредитовые обороты по каждому применяемому счету переносятся в оборотную ведомость, в которой подсчитываются остатки по каждому счету по состоянию на последний календарный день отчетного периода.

НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» разработал «Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчётности».

В соответствии с рекомендациями субъекты малого предпринимательства могут использовать следующие формы: форма №1 МП (аналог формы №В-1), форма №2 МП (аналог формы №В-2), форма №3 МП (аналог формы №В-3), форма №4 МП (аналог формы №В-4), форма №5 МП (аналог формы №В-5), форма №5 МП (аналог формы №В-5), форма №6 МП (аналог формы №В-6), форма №7 МП (аналог формы №В-7), форма №8 МП (аналог формы №В-8), форма №9 МП (аналог формы №В-9).

Указанные формы также могут быть использованы при формировании отчетности малого предприятия. Главное их отличие от стандартных форм – это методическое обеспечение использования упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления упрощенной бухгалтерской отчетности.

8 марта 2013 года вступил в действие приказ Минфина России от 18.12.2012г. №164н о внесении изменений в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

Эти изменения фактически заключаются внесением в вышеуказанное Положение дополнительного пункта за номером 6.1, в котором содержится норма, согласно которой микропредприятия вправе предусмотреть в своей учетной политике ведение бухгалтерского учета с применением простой формы, без осуществления двойной записи.

По всей видимости, данная поправка была задумана законодателями как своего рода послабление организациям, применяющим различного вида специальные режимы, и компаниям, которые до 2013 года не были обязаны вести бухгалтерский учет, но теперь вынуждены это делать, согласно Закону №402-ФЗ, наравне с крупными организациями, находящимися на общей системе налогообложения.

Для начала стоит разобраться, на кого рассчитана поправка, внесенная в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. №7-ФЗ ввел понятие «социально ориентированные некоммерческие организации».

Это понятие объединяет некоммерческие организации, осуществляющие:

- социальную поддержку и защиту граждан;
- подготовку населения к преодолению стихийных бедствий, а также

оказание помощи людям, пострадавшим в результате их наступления;

- охрану окружающей среды и защиту животных;
- безвозмездное или льготное оказание юридической помощи физическим лицам и некоммерческим организациям;
- деятельность, связанную с образованием, просвещением, наукой, культурой, искусством;
- деятельность в сфере здравоохранения, пропаганды среди населения здорового образа жизни, профилактики и охраны здоровья и т.д.

В общем, вариантов видов деятельности много, но они достаточно узкие и в большей части не относятся к прибыльным.

Что касается микропредприятий, то это зарегистрированные в установленном порядке и при соблюдении ряда условий коммерческие организации и потребительские кооперативы.

Среди условий, необходимых для признания фирмы микропредприятием, имеются такие, как:

- средняя численность персонала не должна превышать 15 человек;
- сумма выручки (без НДС) в год не должна превышать 120 миллионов рублей.

Кроме того, в Законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ предполагается ограничение для микропредприятий балансовой стоимости активов.

Их предельное значение утверждает правительство, но до настоящего времени нет такого законодательного акта.

Принцип двойной записи предполагает, что хозяйственные операции, совершаемые организацией, отражаются на счетах, взаимосвязанных между собой, по дебету одного и кредиту другого счета на одинаковую сумму.

Также строится и бухгалтерский баланс, который все компании без исключения должны сдавать по итогам года в составе бухгалтерской отчетности.

Но, по мнению Минфина, простая форма бухгалтерского учета не предполагает двойной записи.

Соответственно, если в ходе проверки обнаружатся расхождения между этими показателями, то это будет означать лишь одно – где-то закралась ошибка, не учтены либо поступление, либо задолженность.

Но использование принципа простой записи, предлагаемого Министерством Финансов, лишит бухгалтера возможности такой самопроверки.

Безусловно, постоянное и сплошное проведение инвентаризации всех имеющихся в компании активов и обязательств призвано обеспечить достоверность бухгалтерских данных, но проводить ее регулярно могут позволить себе только самые мелкие фирмы с минимальным количеством хозяйственных операций.

Но если речь идет о магазине, имеющем большой ассортимент товаров, то определение точного количества остатков товара может

потребовать закрытия торгового зала, причем, не на один день, что негативно скажется на всём бизнесе [12, с.82].

Еще одна проблема, которую приготовила фирме простая форма бухгалтерского учета, носит технический характер. Ведь бухгалтерские программы не требуют от пользователя ввода вручную проводок для подавляющего большинства операций. Для того, что отразить операции по дебету или кредиту соответствующих счетов, в программе используются типовые документы – накладные, акты, приходные и расходные ордера и т.п.

Фактически для заполнения документа остается только повторить последовательность действий, а бухгалтерская программа самостоятельно построит нужные проводки. А вот для записей по одному счету, без корреспонденции с другим, типовых документов в настоящее время нет.

Но сейчас подобные записи можно делать лишь вручную, и это означает, что человек, отражающий такую операцию, должен знать, на каком именно счете, и по дебету или по кредиту учитывается та или иная сумма. Поэтому напрашивается вывод, что организациям будет проще вести классический бухгалтерский учет. Ведь бухгалтерские стандарты применяются уже не один год в практически неизменном виде, а что чиновники закладывают в понятие «простая система учета» до конца не ясно, т.к. нет регламентирующих Положений по данному учету, а ответственность за допущенные организациями ошибки никто не отменял.

Микропредприятие, руководствуясь конкретными условиями деятельности, может принять решение о ведении бухгалтерского учета без применения двойной записи.

В этом случае факты хозяйственной жизни регистрируются в хронологической последовательности непосредственно по группам статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Для целей ведения бухгалтерского учета по простой форме может быть использована «Книга (журнал) учета фактов хозяйственной деятельности» (форма № К-1).

Книга № К-1 открывается записями сумм остатков на начало отчетного периода по каждому виду активов, обязательств и иным объектам бухгалтерского учета, по которым они имеются.

По каждой записи в графе 10 и (или) 17 подсчитывается итог, который раскрывает влияние факта хозяйственной жизни на изменение финансового положения микропредприятия. По окончании отчетного месяца подсчитываются обороты по каждой группе статей и выводятся остатки на конец месяца.

Остатки по всем группам статей в Книге № К-1 должны быть больше 0. Наряду с Книгой № К-1 микропредприятию в учетной политике необходимо предусмотреть регистры, детализирующие группы статей, приведенные в Книге № К-1.

Микропредприятие с целью упрощения учета основных средств и нематериальных активов может предусмотреть в учетной политике

начисление амортизации, либо один раз в году (при составлении годовой бухгалтерской отчетности), либо в случаях возникновения необходимости определения остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов (например: при составлении бухгалтерского баланса, определении чистых активов при выходе участника из состава собственников (учредителей), при необходимости представления бухгалтерской отчетности для оформления кредита и т.п.).

В группу статей «Капитал и резервы» Книги № К-1 включаются капитал собственника (участников), вложенный в микропредприятие и накопленная за период деятельности прибыль (убыток) микропредприятия.

Записи, касающиеся регистрации фактов хозяйственной жизни, формирующих доходы и расходы отчетного периода, отражаются в Книге № К-1 не только по группам статей бухгалтерского баланса, но и по группам статей отчета о финансовых результатах. По данным Книги № К-1 можно определить на конкретную дату размер чистых активов микропредприятия.

Для этих целей данные по строке «Остаток на конец отчетного периода» используются в следующем алгоритме: графа 11 «Капитал и резервы» - задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал из графы 9 «Финансовые и другие оборотные активы» + доходы будущих периодов из графы 16 «Другие краткосрочные обязательства»).

Данные Книги № К-2МП позволяют также составить бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, формы которых приведены в приложении № 5 к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В заключение стоит сказать, что выбор, какой системы бухгалтерского учета придерживаться в данном случае, остается за организацией, ведь применение упрощенного учета – это не обязанность, а право микропредприятий. И им можно воспользоваться или пренебречь, лишь закрепив соответствующее положение в учетной политике компании.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая): федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ: по состоянию на 15 сентября 2015 г. // Собрание законодательства Российской Федерации.- 2015. - № 48. - Ст.3824.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»: по состоянию на 4 ноября 2014 г.
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 26 июня 2015 г. - № 209 – ФЗ: по состоянию на 29 июня 2015 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2015.- № 47. - Ст. 4017.
4. Приказ Минфина от 06.10.08 N 106н «ПБУ 1/2008 Учетная политика организации» (в ред. от 06.04.2015 г.)
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.99 N 43н. «ПБУ 4/99 Бухгалтерская отчетность организации» (в ред. от 08.11.2010 г.).
6. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности

- в России: Монография. М.: Проспект, 2014. – С. 25-28.
7. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. – М.: Консалтбанкир, 2013. 259 с.
  8. Гришковец А.А. Проблемы реформы государственной службы в Российской Федерации // Государство и право. 2014. № 12 с. 21-26.
  9. Дидык М.Е. Система государственного управления. М.: Феникс, 2015. 350 с.
  10. Корчагин А. Д. Значение и роль предпринимательства в инновационном процессе / А. Д. Корчагин, Ю. Г. Смирнов // Инновации. – 2013. – №5. С. 23 – 29.
  11. Козлова Е. П. И др. Бухгалтерский учет в организации / Е. П. Козлова, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 800 с.
  12. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА-М., 2015. 356 с.
  13. Лапуста М.Г. Старостин Ю.А. Малое предпринимательство. – М: ИНФРА – М, 2012. – 320с.
  14. Николаева Г.А., Блицау Л.П. Бухгалтерский учет на транспорте: Учебно-практическое пособие. – М.: ПРИОР. 2014. – 384с.
  15. Пелькова С.В. Организация бухгалтерского учёта на предприятиях малого бизнеса в условиях реформирования российского бухгалтерского законодательства [Текст] / С.В. Пелькова, Г.Р.Абдуллаева // Экономическая наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции. - Уфа: «АЕТЕРНА», РИЦ БашГУ, 2014. – С.89-93
  16. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России// Менеджмент в России и за рубежом, №2, 2014. С.17-25
  17. Серегин А. С. Эффективность предпринимательства. М.: Экономика, 2014. – 417 с.
  18. Сморгунов Л.В. Сравнительный анализ политико-административных реформ: от нового государственного менеджмента к концепции «governance» // Полис. 2014. № 4. с. 19-21.
  19. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство «ЭКМОС», 2014 г. 304 с.



*Петренко Е.С.  
магистр 1 курса  
ТПУ  
ИСГТ  
Россия, г. Томск*

## **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Аннотация:

Существующие методы управления персоналом на российских предприятиях в условиях кризиса сводятся к сокращению штатного состава, отказу от не приносящих быструю прибыль направлений, а так же сокращению фонда заработной платы. При таком подходе мотивация и производительность труда резко падает, что приводит к новым сокращениям. Есть ли выход?

Ключевые слова:

- кризис
- управление персоналом
- сокращение
- реагирование

Персонал является важнейшей составляющей современного предприятия и представляет собой ценный ресурс развития. В современных российских условиях подходы к управлению персонала на промышленных предприятиях претерпевают значительные перемены. В период кризиса и ограниченности финансовых ресурсов неправильное определение наибольших угроз и имеющихся возможностей, а так же неверное использование имеющихся средств и ресурсов может приводить к значительным сокращениям персонала, снижению эффективности работы и активности развития предприятий.

Существующие подходы во взаимоотношении собственников и руководства предприятия с персоналом в условиях недостаточности финансовых ресурсов в большинстве случаев заключаются в сохранении наиболее квалифицированной и адаптируемой к новым условиям части специалистов путем предварительного разделения на 3-и категории:

- Не подлежащие сокращению;
- Подлежащие первоочередному сокращению;
- Подлежащие сокращению во вторую очередь.

Формы реализации подходов в управлении персоналом в условиях недостаточности финансовых ресурсов в основном сводятся к следующему:

- Сокращение персонала;
- Неполная занятость персонала;
- Механизм временного найма.

В современных российских условиях особенно остро выступает вопрос организации труда персонала, способного эффективно решать задачи в крайне сложных, нестабильных и быстро меняющихся экономических



условиях и трудно предсказуемой финансовой обстановке. Главным направлением в работе с персоналом в кризисный период следует считать комплексный подход, основанный на постоянном анализе факторов внешних и внутренних угроз с применением таких методов как SWOT-анализ, разработке стратегических планов по выходу из кризисных ситуации и развитию перспективных направлений, оптимизации деятельности персонала при помощи аудита и реинжиниринга деятельности, а так же максимальная концентрация на приоритетных направлениях за счет снижения загруженности и уменьшения финансовых затрат при помощи передачи части выполняемых работ, по причине высокой затратности или низкой эффективности, под управление сторонних организации - аутсортинг.

Первая отличительная черта управления, которая проявилась в период кризиса — это неготовность многих руководителей к адекватному реагированию на сложившуюся ситуацию. По всей видимости, руководители не были профессионально и психологически готовы к изменению крайне благоприятной экономической конъюнктуры на ситуацию «экономического шторма», который вызвал необходимость принимать быстрые и точные решения в различных аспектах деятельности, в том числе и в аспекте управления персоналом. Только столкнувшись с принципиально новой ситуацией, менеджеры задали себе вопрос: «как нужно действовать, какие решения будут самыми эффективными?». Некоторые менеджеры восприняли кризис как форс-мажор (стихийные действия непреодолимой силы). Но в действительности кризисы вполне предсказуемы и логично следуют за фазами роста в условиях циклического функционирования экономики.

То есть, у хорошего руководителя уже заранее должен быть составлен план действий не только в случае реализации оптимистического, но и пессимистического сценария. Имея такой сценарий заранее, руководителю самому проще сохранить психологическую устойчивость, не делать множество ошибок. Умение «держат удар» является одним из основных показателей профессионализма менеджера. Анализируя процессы, происходившие в ряде крупных российских компаний, напрашивается вывод, что даже так называемые «олигархи», владельцы миллиардных состояний не были готовы к кризису профессионально и психологически. Важнейшей составляющей развития экономики России является профессиональный, эффективный менеджмент, который включает в себя умение осуществлять грамотные действия в условиях кризисных ситуаций. В настоящее время у нас появилась возможность не только собрать большой массив информации об управлении в кризисный период, но и получить практический опыт. На основе имеющегося материала могут быть подготовлены методики обучения менеджеров управлению персоналом и другим аспектам управления.

*Петрова А.  
студент 4 курса  
Тимиров У.  
студент 4 курса*

*Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ**

Одним из приоритетных направлений в государственной политике на сегодняшний день является управление миграционными процессами на территории Российской Федерации. История миграционных процессов на территории России прослеживается с древнейших времен : от Великого переселения народов, положившего начало эволюции современных народов Европы и России, до миграции времен Российской Империи, СССР и современной России.

Миграционные процессы в России в последнее десятилетие определялись влиянием двух противоположных групп факторов – деструктивных и конструктивных: распад СССР, прозрачность границ, межнациональными конфликтами (Чеченский конфликт). В тоже время - демократизацией общественно-политической жизни, реализацией конституционного принципа свободы передвижений, развитием рыночных отношений, приближением к мировому рынку труда[1].

На сегодняшний день ситуация в сфере государственного регулирования миграции весьма сложна и неоднозначна. Основная задача государства в первую очередь состоит в том, чтобы не произошел отток в главной степени трудоспособного, в том числе молодого, населения в зарубежные страны, но в то же время наиболее способным людям необходима практика за рубежом в целях повышения уровня знаний и перенимания опыта развитых зарубежных стран.

На данном этапе развития в России выявляются следующие проблемы в государственном регулировании миграции. Во – первых, иммиграция в РФ трудоспособного населения из экономически, политически, социально нестабильных и неразвитых стран. Вследствие такой иммиграции формируются иностранные общины, что влечет за собой вытеснение коренного населения и ослабление государственной власти в районах иммиграции. В качестве примера можно привести приграничные районы с Казахстаном, Китаем, КНДР, Грузией, Кыргызстаном, Арменией, Белоруссией, Украиной, Узбекистаном, Таджикистаном и другими странами. В том числе существует проблема иммигрирующих нелегальных трудящихся на территорию России, то есть дешевая рабочая сила, которая негативно влияет на развитие национальной экономики нашей страны. Во – вторых, внутренняя миграция является также важной проблемой сегодня, вследствие которой в восточных и северных регионах богатых сырьевыми ресурсами сокращается население и параллельно концентрируется в центральных и южных регионах. В – третьих, эмиграция из России в

зарубежные страны, которая носит характер утечки умов (каждый пятый эмигрант имеет высшее образование).

В 2012 году была принята новая концепция государственного регулирования миграции, на наш взгляд более эффективная и объемная, чем старая 2003 года. На сегодняшний день новая концепция вполне эффективно осуществляет государственное регулирование миграции в РФ, хоть и имеет некоторые недостатки.

По словам эксперта МГИМО Сергея Рязанцева, опубликовавшего работу по анализу вышеуказанной концепции: «Нужно признать, что новая концепция содержит довольно много прорывных идей, которые помогут России регулировать миграцию в своих национальных интересах. Впервые миграция рассматривается не только как угроза для страны, но и как ресурс для ее развития. Государство признало, что переселение мигрантов на постоянное место жительства в Россию становится одним из источников увеличения численности населения страны в целом и ее регионов, а привлечение иностранных работников по приоритетным профессионально-квалификационным группам в соответствии с потребностями российской экономики является необходимостью для ее дальнейшего поступательного развития»[2].

Мы можем выделить некоторые меры государства в регулировании миграционных процессов России. Среди таких мер:

1) Содействие внутренней миграции, а именно, снятие барьеров по регистрации и оформлению работников, учет экономических инструментов стимулирования внутренних миграций, развитие транспортной инфраструктуры и рынка жилья;

2) Важными элементами государственной миграционной политики Российской Федерации является создание условий для адаптации и интеграции мигрантов, а также создание условий для привлечения зарубежных предпринимателей и инвесторов на постоянное место жительства;

3) Интеграция мигрантов в российское общество, основной приток иммигрантов на постоянное место жительства в Россию происходит преимущественно из стран СНГ: Казахстана, Узбекистана и Таджикистана.

4) Решается проблема учебной иммиграции в Россию;

5) Прогресс российского законодательства в области регулирования трудовой иммиграции[3].

Таким образом, государственное регулирование миграции в России становится эффективнее по сравнению с предыдущим десятилетием и имеет объемлющий характер, то есть охватывает более насущные миграционные процессы.

Можно сделать вывод, что российское государство принимает максимально меры по предотвращению проблем, связанных с государственным регулированием миграции на территории РФ. Мы с уверенностью можем констатировать, что в последние несколько лет

государственное регулирование миграции делает уверенные шаги к достижению значимых результатов, заявленных в концепции миграционной политики. На наш взгляд, вести политику необходимо таким образом, чтобы, несомненно, шло развитие наших кадров, а также наиболее активные люди были исполнены патриотическими мыслями и, набирая опыт за рубежом, возвращались и трудились на благо Родине в России.

#### **Использованные источники:**

1. Концепция регулирования миграции в России на период до 2025 года [Электронный ресурс] : принята 13 июня 2012 года : по Указу Президента РФ // СПС «Консультант Плюс».
2. Центр стратегических исследований ПФО Группа «Русский Архипелаг» [Электронный ресурс] : Концепция миграционного регулирования в России – Режим доступа: <http://www.antropotok.archipelag.ru> – 21.10.2014.
3. Рязанцев, С.В. Новая концепция регулирования миграции в России [Электронный ресурс] : (экспертный комментарий) / Мос. гос. ин-т. межд-ых. отношений., кафедра прикладного анализа международных проблем (ПАМП) – режим доступа: <http://www.mgimo.ru/> - 21.10.2014.

*Писаренко А.О.  
студент 2-ого курса  
Бугаян С. А.  
преподаватель*

*Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ДЕМОНСТРАТИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: ИСТОКИ И СЕГОДНЯШНЕЕ ПРОЯВЛЕНИЕ**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрено демонстративное потребление, как один из аспектов поведения потребителя. Обращается внимание на появление подобного термина и его значение в современном обществе.

#### **Abstract:**

The author of this article explains the meaning of conspicuous consumption as one of the aspects of consumer behavior. Attention is paid to the appearance of this term and its meaning in contemporary society

#### **Ключевые слова**

Демонстративное потребление, поведение потребителя, показное потребление.

#### **Keywords:**

Conspicuous consumption, consumer behavior, society, management, Veblen.

Актуальность эффекта демонстративного потребления никогда не была настолько заметной. В современном мире человеку доступно поразительное количество разнообразных товаров и услуг, большинство из

которых поражают своей специфичностью. Многие из них могут никогда не потребоваться, другие превратятся в навязчивую идею.

Термин «демонстративное потребление» появился в конце XIX века, его ввел экономист и социолог Т.Веблен, впервые описав подобное явление в своей книге «Теория праздного класса».

Сущность потребления на показ состоит в желании индивида продемонстрировать свое материальное положение, способность позволить себе покупки не первичной необходимости.

Свое развитие теория демонстративного потребления начала в Америке, где новые богатые американцы старались соответствовать состоятельным европейцам. Другой причиной развития подобного потребления на публику стал высокий уровень урбанизации. Теперь людям приходилось демонстрировать свое материальное положение, свою состоятельность, поддерживать репутацию. Так появились первые торговые марки, предлагающие обычные товары класса «люкс». Эпоха праздного класса стала пиком процветания сверхдорогих марок, сегодняшних известных брендов, которые кричат о богатстве своего обладателя, превознося его над серой толпой общества.

Демонстративное потребление сегодня стало некой нормой культуры, которая продолжает диктовать в некотором роде иррациональное поведение. Для подобной культуры не характерно быть скромным, либо прислушиваться к собственным понятиям «о прекрасном», хоть и стремление показать себя все больше напоминает бесконечную гонку по кругу.

Разумеется, в некоторых случаях демонстративность потребления необходима. Всякая крупная компания будет стараться соответствовать своему уровню, в чем-то превосходить конкурентов и фирмы подобного масштаба. Это необходимо в жесткой политике борьбы за рынок, демонстрации силы фирмы.

Однако стоит обратить внимание на другую сторону такого поведения потребителя. Средний класс, не способный позволить себе дорогостоящие товары не теряет желание заполучить их. Это естественно, мы всегда ходим большего, даже если цель не оправдывает способов ее достижения. Здесь существует несколько сценариев развития событий, перед долгожданным заполучением «того самого» товара. Для кого-то будет разумнее приобрести копию блага, не столь дорогую, но достаточно правдоподобную для круга общения индивида. Другим, более кардинальным и жестким способом является отказ от многих потребностей в пользу желаемого товара, цена на который может составлять не один месячный бюджет потребителя. Но не стоит кричать о нерациональности подобного вложения, неспособности человека распоряжаться своими средствами. Давайте обратимся к сегодняшнему рынку товаров, рекламной индустрии, специалисты которой способны убедить покупателя в необходимости даже самой бесполезной вещи, вроде «кружки для левшей».

Таким образом, можно выделить три причины для существования демонстративного потребления:

1. необходимость присоединения к большинству

Даже если человек может себе позволить то ли иное благо, но не видит в нем острой необходимости, существует большая вероятность того, что он приобретет его, если спрос на этот товар будет резко повышаться, ведь нельзя себе позволить оторваться от большинства.

2. эффект сноба

Этот эффект выражает стремление к исключительности, желание выделиться из толпы любыми способами. Именно так и появляется первый пик спроса на новый вид товара, который и убедит остальных в его необходимости.

3. показное потребление. (Среди среднего класса)

В этом случае высокая цена товара, предполагает его исключительную особенность, способность товара сделать потребителя «выше» других, искусственно изменяя его в глазах социума, ведь именно по внешнему виду происходит оценка человека в урбанистическом мире, из-за высокой анонимности и изменившихся со временем привычек.

Так описывал теорию потребления на показ Т.Веблен. Был ли он действительно близок сложившейся через века истине?

Вот одно из его высказываний: «...чем дальше стоит общество, особенно богатые классы общества, по росту богатства и подвижности, а также по диапазону социальных контактов, тем более властно будет утверждаться закон демонстративного расточения в вопросах одежды, тем сильнее будет тенденция канона денежной благопристойности подчинять себе чувство красоты или завладевать им, тем скорее будут смещаться и изменяться моды, и тем нелепее и нестерпимее будут меняющиеся стили, входящие в моду один вслед за другим»

Трудно осознавать, но многие вещи уже успели полностью завладеть нами, другие приобрели новые функции, изменив наше первоначально представление о назначении определенной вещи. Это не плохо, ведь технологии и индустрия не стоит на месте, но разве зависимость от марок, брендов и моды еще не переросла в новую форму товарного фетишизма?

**Использованные источники:**

1. Алешина И.В., Поведение потребителей, 2006.
2. Веблен Т. Теория праздного класса, М., 1984



*Писаренко Е.В.*  
*4 курс*  
*Лапина Е.Н., к.э.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Ставропольский государственный аграрный университет*  
*Россия, г. Ставрополь*

## **МЕСТО И РОЛЬ НДС В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ**

В нашей стране налоги являются одной из главных форм формирования дохода государства. Помимо ее финансовых функций, механизм налогов используют для воздействия государства с помощью экономических инструментов на общественное производство, его структуру и динамику, на научно-техническое развитие. Налоговая система способна оказывать влияние на рыночные отношения, укрепляя их, стимулировать развитие предпринимательства, способствовать производственным процессам, а также служить барьером на пути социального обнищания финансово малообеспеченных слоев населения [3]. С помощью налогов перераспределяется и распределяется ВВП, выделяется определенная часть на социальную сферу и обеспечение населения и влияют на капитал на всех стадиях его кругооборота. Данный процесс помогает государству контролировать спрос и предложение не только товаров, но и капиталов, так как доход является основой спроса общества, и является конечным результатом функционирования капитала в производстве.

В настоящее время, вопрос, который касается налогообложения, остро стоит перед многим количеством государств. Общество не желает платить налоги, так как не видит в этом смысла.

После появления в налоговой системе налога на добавленную стоимость и акцизов, косвенные налоги стали занимать главную позицию при мобилизации доходов в бюджет. Поступления от НДС в консолидированном бюджете уступают только одному налогу на добычу полезных ископаемых и составляют около четверти всех доходов. Превосходя по размеру все налоговые доходы, НДС товаров, реализуемых в России (в т. ч. НДС при ввозе товаров на территорию РФ), занимает первое место, превосходя все налоговые доходы по размеру.

Итак, немаловажно указать на то, что НДС играет важную роль при формировании дохода бюджета РФ. Для подтверждения этой позиции необходимо провести сравнительный анализ поступлений НДС в федеральный бюджет доходов и поступлений НДС в бюджет Ставропольского края за 2012-2014 гг. (рисунок 1, 2).

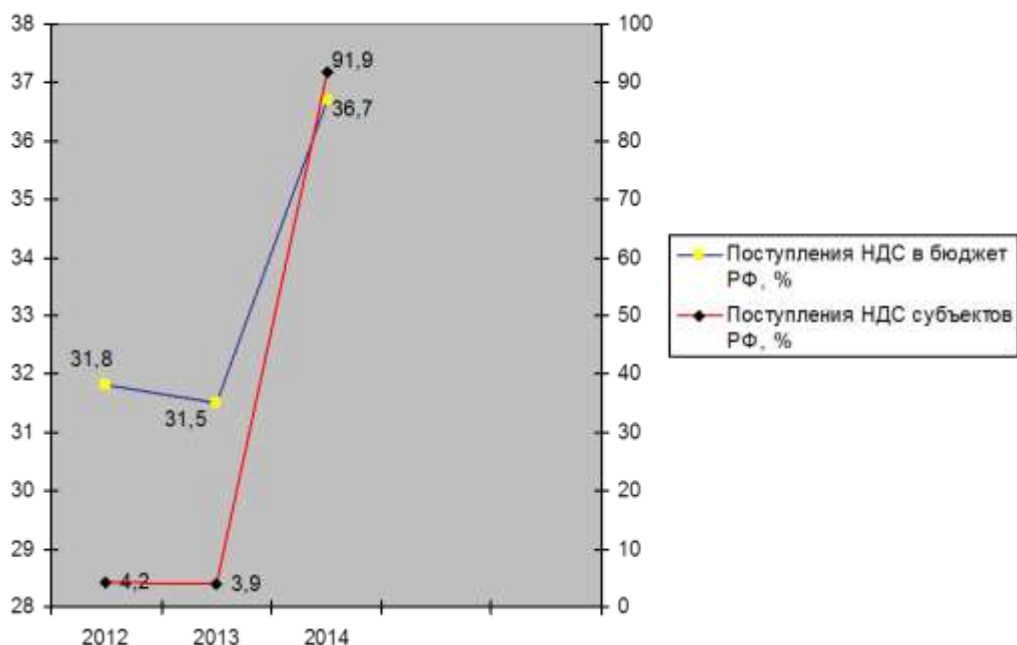


Рисунок 1 - Сравнительный анализ общих поступлений НДС в федеральный бюджет и поступлений НДС от субъектов РФ за 2012-2014 гг., %

Согласно представленным данным рисунка 1, видно, что в целом, поступления НДС в федеральный бюджет возрастают. Между тем, рост поступлений этого налога объясняется увеличением выручки из-за роста цен на нефть, ростом налога к уплате по организациям, которые являются налоговыми агентами, а также уменьшением суммы налога, заявленной к возмещению, снижением доли налоговых вычетов.

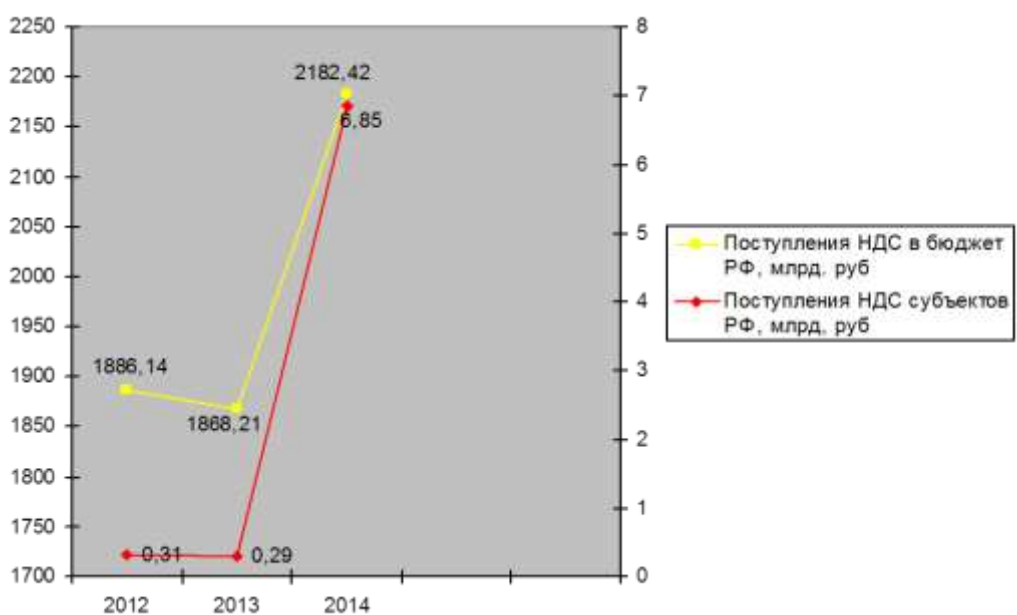


Рисунок 2 - Сравнительный анализ общих поступлений НДС в федеральный бюджет и поступлений НДС от субъектов РФ за 2012-2014 гг., млрд. руб

По мнению специалистов УФНС России по Ставропольскому краю, положительный тренд роста поступлений в бюджет сохранится. НДС имеет важное фискальное значение, являясь при этом существенным источником пополнения доходов бюджета. И все же, львиную долю бюджета составляют два ключевых налога - на прибыль и НДС, характеризующих здоровье экономики. На НДС приходится более 40% доходов. Данный налог является сложнейшим в администрировании: длинная цепочка начисления НДС не позволяет фискалам оперативно отслеживать налог [1]. Также НДС является «криминальным»: половина правонарушений в налоговой сфере связана именно с НДС. Для бизнеса, пожалуй, наиболее неприятный налог ввиду высокой ставки, сложной отчетности и мучительной процедуры возврат.

В финансовом ведомстве считают, что существенная часть вычетов и возмещений по НДС не связана с изменением законов, а является результатом уклонения от налогов. Есть десятки схем, позволяющих предприятиям не платить НДС и незаконно получать его возмещение. Самые популярные - фирмы-однодневки, которые возникают в товарной цепочке, концентрируют у себя начисленный НДС и исчезают, а также «лжеэкспорт», при котором фирма декларирует перемещение товаров через таможенную, а на самом деле этого не происходит. Налоговики и таможенники ведут перманентную борьбу с уклонистами, но как показывает статистика по НДС, без особого результата. Ежегодный ущерб бюджета от махинаций с НДС оценивается в 10-30 млрд. руб [2].

Теоретически, НДС более прогрессивный и правильный налог, чем налог с продаж, с оборота или акциз. Но эта правильная теоретическая модель может работать, только если в стране НДС платят все и по одной ставке. Если в цепочке контрагентов попадется хотя бы один, имеющий льготы, то часть НДС в бюджет не поступит. Наши законодатели хорошо потрудились в этом направлении, внося в закон сотню поправок и льгот, создав свободные зоны. Чтобы разрешить проблемы, связанные с НДС, представлены следующие предложения:

1. Оставляя данный налог, необходимо снизить его ставку до минимальной - 5%, но абсолютно для всех, без каких-либо льгот, и прекратить возврат экспортерам. Отсутствие льгот и возврата прекратит 95% преступлений, связанных с этим налогом. Оборотные средства организаций и реальные доходы населения возрастут как минимум на 10%. Это естественно не говорит о том, что сразу снизятся цены, но инфляция надолго остановится. Экспортеры не пострадают от 5%-го повышения цен. Сократится минимизация, т. к. нет смысла минимизировать 5% налога, распределенного по цепочке контрагентов. Сохранится, правда, ряд других проблем, в т. ч. сложность администрирования и отчетности, особенно для малого бизнеса. Долги государства по возврату НДС необходимо зачесть в счет части будущих выплат этого налога.

2. Если же все-таки отменить НДС, то можно будет заменить его налогом с реализации или оборота. Реально предложить комбинированную

схему: минимальный налог с оборота 1% плюс минимальный налог с реализации 3%. Всего лишь 1% с оборота минимизирует кумулятивный эффект. А минимальная ставка налога на реализацию устранит основной его недостаток - уклонение от уплаты или «тенезацию».

По нашему мнению, НДС только приостанавливает развитие современной российской экономики, т. к. очень часто чиновники наполняют не казну, а свои кошельки при помощи нелегальных возвратов этого налога. Бизнес постоянно находится под угрозой налогового криминала. Стоит упростить НДС, что позволило бы появиться новому витку в развитии экономики, снизило бы коррупцию, подняло бы сбор налогов по другим статьям, в частности, с помощью налога с продажи.

#### **Использованные источники:**

1. Ивашов Н. А. НДС как тормоз для экономики России: / Н. Ивашов// Наша версия. – 2011. №5.
2. Лапина Е.Н., Шумская В.Ю. Налоговые преступления: уклонения физического лица от уплаты налога и страховых взносов // Экономика и социум. - 2015. № 1-3. С. 916-919.
3. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Собченко Н.В. Эффективность влияния региональной налоговой политики на формирование бюджетов субъектов Северо-Кавказского федерального округа// Экономика и предпринимательство.- 2014. № 12-2. С. 431-436.
4. Лапина Е.Н., Кулешова Л.В., Мирошниченко Р.В. Оптимизация налогового потенциала как основы формирования финансовых ресурсов Ставропольского края // Ученые записки Российского государственного социального университета.- 2014. № 1. С. 74-81.
5. <http://info.minfin.ru>

*Пискунова Е.Ю., к.псих.н.  
старший преподаватель*

*Джумак А. Ю.*

*студент 3-го курса*

*Рожнова Е.В.*

*студент 3-го курса*

*Ульяновский государственный технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

#### **УСЛОВИЯ ПОНИМАНИЯ СООБЩЕНИЯ БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ**

В настоящее время все большей популярностью пользуется такой вид маркетинга как интернет-реклама, так как она способна охватить наибольшее количество людей, то есть целевую аудиторию, отличается функциональностью и сравнительно низкую стоимость. Кроме того, можно отметить ряд преимуществ данного вида рекламы в отличие от традиционных видов: получение постоянной информации и статистики рекламной кампании, ее корректировки в случае необходимости, более непосредственный характер связи рекламодателя и потенциального клиента,

более детальный и эффективный таргетинг.

**Целью** нашего исследования является выявление наилучших условий влияний баннерной рекламы

**Объектом** данного исследования выступает баннерная интернет реклама.

**Предметом** – приемы, с помощью которых воздействуют на аудиторию во время просмотра рекламы.

Интернет-реклама, как правило, имеет несколько уровней функционирования. Первый уровень представлен рекламным носителем, то есть рекламой, размещаемая у издателей. Носители рекламы на сегодняшний день отличаются разнообразием: баннеры, текстовые блоки, байрики, минисайты, Interstitials и др. Второй уровень представлен ссылками на сайт рекламодателя в структуре данной рекламы.

В данной статье мы рассмотрим один из относительно новых видов рекламы – баннерной. Данный вид рекламы отличается относительной простотой разработки, функциональностью, минимизацией затрат на ее изготовление, тем самым минимизируя издержки рекламодателя, не снижая эффективности самой рекламы.

Баннерная или медийная реклама появилась относительно недавно - 1994 году, вместе с зарождением в Интернете первых рекламных кампаний. Именно тогда компания AT&T разместила на сайте HotWired первый в мире баннер [5]. С тех пор данный вид рекламы доказал свою эффективность и продолжает свое развитие и в наши дни.

В условиях современной конкуренции различных производителей разных уровней и отраслей, а главное, ситуации повышения предложения услуг и товаров, превышающих уровень спроса, компаниям приходится развивать и усложнять свою маркетинговую стратегию, охватывать новые целевые аудитории и постоянно следить за уровнем эффективности своей рекламы.

Под эффективности рекламы следует понимать достижение поставленных перед рекламой целей при минимальных затратах на ее изготовление [1].

Как мы видимо из определения, в определении эффективности рекламы можно выделить два ключевых параметра: минимизация затрат и достижение поставленных целей. В нашем исследовании мы рассмотрим второй критерий, так как материальными факторами преимущественно занимаются финансовые и экономические науки.

Исходя из многочисленных исследований авторов в области психологии рекламы, мы можем сделать вывод, что достижение максимальных успехов возможно при учёте всех индивидуальных факторов людей, составляющих целевую аудиторию рекламы, к таким факторам можно отнести: особенности реакции, восприятия, характера, мотивов, потребностей, мировоззрения и др. Соответственно, характеристики и количество конкретной целевой аудитории имеют большое значение в

определении эффективности рекламы [6].

По нашему мнению, именно восприятие играет одну из ключевых ролей в эффективности рекламы, в частности баннерной, так как именно в первые секунды, когда человек воспринимает конкретный образ рекламы, происходит процесс решения – стоит ли заинтересовываться дальше этой рекламой, а затем, соответственно и продуктом или услугой, или не стоит.

Таким образом, параметры рекламы имеют большое значение для ее дальнейшей эффективности. В дальнейшей части статьи мы раскроем некоторые особенности эффективности восприятия баннерной рекламы, основанные на анализе статистики и моделях оценки эффективности рекламы, с целью выявления параметров построения баннерной рекламы для повышения ее эффективности.

В нашей работе мы рассмотрели нескольких вариантов оценок эффективности баннерной рекламы: это и классические модели оценки эффективности рекламы, такие как AIDA и AIDMA (attention, interest, desire, motivation, action), и модифицированный Д.А. Леонтьевым вариант AIDMA [4], а так же специфические типы оценки, созданные для баннерной рекламы.

Первым видом оценки эффективности баннерной рекламы является увеличение продаж товаров или услуг, предлагаемых рекламодателем, т.е. параметр ROI [3, 5]. Для оценки данного параметра, а так же стоимости баннерной рекламы расчет базируют на следующих параметрах:

1) Количество показов баннера - это основной параметр для рекламной кампании. Показы принято измерять тысячами и миллионами.

2) Количество кликов - это второй параметр, показывающий, насколько реклама заинтересовала пользователей.

Кроме того, есть еще один вид оценки эффективности баннерной рекламы - CTR (click through rate) - это отношение количества кликов к количеству показов, измеряемое в процентах. Чем выше эта величина, тем эффективнее считается баннер [5]. Например, CTR = 2 % означает, что на каждые 100 показов баннера приходится 2 перехода на рекламируемый им Web - сайт. На начало становления Интернет-рекламы CTR в 1-2 % считался нормальным. Сейчас обычным для баннера считается CTR в 0,3-0,5 %. Как правило, меньшее значение свидетельствует о неэффективности рекламы на баннере [3].

Оценка эффективности баннерной рекламы проводится различными агентствами и, как правило, по последним описанным моделям: ROI и CTR.

Результаты этих исследований мы привели ниже в обобщенном виде.

По данным компании Infoseek:

1. Фраза Click Here увеличивает число кликов на 44 %. В отношении русскоязычного сектора Интернет можно сказать следующее: призывы, побуждающие к действию, например «Жми», «Нажми», «Поехали», «Качать», могут существенно повысить CTR баннера.

2. Отклик у анимированных баннеров намного выше, чем у статичных.



3. Баннеры, выполненные в стиле интерфейса ОС Windows имеют повышенный CTR по той причине, что вводят пользователей в заблуждение и заставляют их кликнуть по инерции.

4. По результатам исследования 2000 баннеров и 500 миллионов показов не было найдено повышения CTR при использовании баннеров, призывающих участвовать в конкурсе.

5. Так же проведенные исследования показали, что CTR уменьшается при возрастании количества оттенков. Оптимальный эффект достигается при использовании 4 цветов.

Кроме того, Глибенко Н.В. выделяет несколько параметров эффективности восприятия интернет-рекламы:

- рекламный баннер должен быть хорошо продуман и сделан в одном стиле. Текст должен содержать четкое и ясное приглашение познакомиться с товаром или зайти на сайт.

- кликнув по баннеру и попав на сайт, пользователь должен быстро и без проблем найти то, что было обещано в баннере. Если с первого взгляда нужная информация не находится пользователь моментально покинет сайт.

- рекламные баннеры следует размещать на тематических ресурсах. Желательно чтобы посещаемость ресурса при этом составляла не менее 2000 посетителей в сутки, а размещаемый баннер был сквозной и находился в верхней части страницы.

- чтобы пользователи не «привыкали» к баннеру, лучше сделать 5-6 разных баннеров в едином стиле и менять их время от времени. Даже если пользователи не будут кликать на баннер повторно, они будут обращать на него внимание с каждым обновлением и вспоминать о продукте [2].

Как мы видим, статистика предоставляет нам довольно полную картину исследований эффективности баннерной рекламы. Однако в данных исследованиях приведена только количественная статистика на основе собранной информации о количестве «кликах» пользователей на баннеры и переходы на сайт. Они могут меняться в зависимости от изменения баннера, предпочтений потенциального клиента, целевой аудитории. Но они мало что говорят о количестве дальнейшего контакта с рекламодателем, совершаемых покупках. Так же в силу ограничений этих методов не учитываются мотивационные и потребностные особенности клиента, влияние его мировоззрения на поиски и покупки услуги или товара. Так же минусом можно назвать такие неисследованные особенности баннерной рекламы как ошибочные «клики», «Клики» на баннеры и переходы на сайт в результате обмана, введения в заблуждение, что, согласно Закону, запрещено [1].

На наш взгляд наиболее достоверную информацию об эффективности восприятия рекламы можно получить с помощью описанных выше моделей оценки: AIDA и AIDMA, фокус-групп и др.

Однако в виду того, что медийная баннерная реклама является специфическим видом, имеются некоторые сложности в оценке ее эффективности посредством классических моделей, описанных выше. Они

сопряжены с дополнительными сложностями, связанными с организацией исследования, затрачиваемым временем клиента, стоимостью проведения данных видов оценки.

Вместе с тем, несмотря на очевидные минусы оценки классическими моделями, такая форма исследования позволит более глубоко и детально изучать механизмы восприятия человеком баннерной рекламы, не полагаясь на только лишь количественные показатели изменения количества посещения и «кликов» баннера и страницы рекламодателя.

Одним из вариантов такого исследования может быть специально разработанный опросник для клиентов и посетителей сайта, включающий в себя блоки опросов, составленных с учетом программы и целей исследования; учитывающий различные уровни восприятия и воздействия разных уровней и структур личности на это восприятие рекламы. В отличие от простых малых опросников, предлагаемых на сайтах рекламодателя, и включающих в себя стандартные закрытые вопросы, опросники, разрабатываемые с учетом вышеописанных критериев могут дать намного больше информации не только о самом баннере, но и о клиенте как о представителе целевой аудитории с ее потребностями, мотивами и конкретными желаниями какого-либо продукта или услуги. А это, в свою очередь, дает информацию для компании о целой маркетинговой линии и знание своего массового клиента.

В ходе нашего исследования мы выявили некоторые параметры эффективности восприятия баннерной рекламы в зависимости от ее типа, стилистических, графических и смысловых характеристик. Однако интернет-реклама представляет собой постоянно обновляемое виртуальное пространство, чутко реагирующее на изменения социо-культурного мира людей, вследствие чего нуждается в дальнейшем изучении его изменений и взаимовлияния данного вида рекламы и личности.

#### **Использованные источники:**

1. Антипов К. В. Основы рекламы. - М.: «Дашков и К°», 2009. - 328 с
2. Глибенко Н. В. Психология дизайна рекламы и средств её распространения [Текст] / Н. В. Глибенко, С. Н. Басова // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С. 259-267.
3. Грифильд М. Кенигфест. Реклама и PR в сети Internet. - Ростов на Дону, 1997. - 342 с.
4. Леонтьев Д.А. 50 % рекламы // Рекламист, 1995, N 8, с. 18
5. Петюшкин А., Основы баннерной рекламы. - Издательство: ВHV, 2002. - 125 с
6. Сидоров С.А. Психология дизайна и рекламы. – Минск : Современ.шк., 2007. – 256 с.
7. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014) (13 марта 2006 г.)

*Подколзина И.М., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»  
Ставропольский государственный аграрный университет  
Еремина А.А.  
студент 3 курса  
факультет «Учетно-финансовый»  
Россия, г. Ставрополь*

## **СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР**

В статье рассматривается страхование урожая сельскохозяйственной продукции в случаях гибели, повреждения от градобоя, засухи, затопления, полегания и замокания и др. Так, в работе описан основной порядок действий в случае наступления данного страхового случая. Так же рассмотрены основная проблема получения страховых премий.

Ключевые слова: страхование, страхователи, страховщики, страховые организации, страхование посевов сельскохозяйственных культур.

### **Crop Insurance**

The article discusses the crop insurance of agricultural products in cases of destruction, damage hails, droughts, floods, lodging and becoming soaked and others. So, in this paper we describe the basic procedures in the event of an insured event. Just consider the basic problem of obtaining premiums.

Keywords: insurance, policyholders, insurers, insurance companies, insurance of agricultural crops.

В сельском хозяйстве такая отрасль, как растениеводство наиболее подвержена воздействию природных и климатических условий, это зависит от самого характера производственного процесса. Так, особенность посевов сельскохозяйственных культур заключается именно в том, они в течение длительного периода времени находятся под воздействием различных природных факторов. Существует два основных вида неблагоприятных, то есть негативно сказывающихся факторов: обычные (постоянные), в зависимости от территории различные и необычные (случайные), непостоянные отклонения от нормальных условий.

Урожай определенных аграрных культур может быть застрахован на различные случаи: гибели, повреждения от градобоя, засухи, затопления, полегания и замокания и др. Однако, если урожай находится в теплицах, возможно страхование его от пожара или аварий. [3]

Страхователями в сельском хозяйстве являются юридические лица, которые являются организациями любых организационно-правовых форм собственности, которые предусмотрены действующим законом РФ, владеющие специальным государственным актом на пользование землей.

Страховщиками в данном случае можно назвать страховую организацию, которая осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и Лицензией на настоящий вид страхования, выданной федеральным органом исполнительной власти по надзору за страховой деятельностью. Сейчас используются три основных документа, которые регламентируют деятельность страховых компаний в сфере сельского хозяйства:

1. Федеральный Закон РФ от 14 июля 1997 года №100-ФЗ "О государственном регулировании агропромышленного производства";

2. Постановление Правительства РФ от 27 ноября 1998г. №1399 "О государственном регулировании страхования в сфере агропромышленного производства";

3. Постановление Правительства РФ от 1 ноября 2001г.

Страхование посевов сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, виноградников, а также однолетних насаждений и др. происходит, как правило, на добровольной основе. Для страхования, например, посевов сельскохозяйственных культур необходимо ознакомиться с материалами прошлых лет, которые и будут являться основными источниками для проведения расчета средней урожайности конкретной посевной культуры. При расчете так же необходимо обращать особое внимание на используемые удобрения, гербициды, фунгициды, инсектициды и др.

Так, страховым событием, при котором возможно возмещение ущерба, можно считать уменьшение сбора урожая с 1 га, которое вызвано различными событиями в данном году по сравнению с последними 5 лет.

Страхование может распространяться на такие виды возделываемых культур, как озимые, яровые, зерновые, виноградники, сады, питомники, технические и др.

Для осуществления страховой оценки необходимо знать размер средней урожайности с 1 га за последние 5 лет по ценам, которые действовали на момент договора.

При страховании в данной деятельности страховщики берут на себя ответственность около 70-80%. При определении размера нанесенного ущерба берется рыночная цена, которая указана в договоре страхования.

В случае полной гибели всех посевов или их большей части ущерб рассчитывают исходя из страховой суммы на 1 га и общего размера площади погибших культур, а при пересеве учитываются также и дополнительные затраты на восстановление. [1]

Договоры страхования составляются до начала посева с учетом времени посадки и особенностей возделываемых культур, а прекращается страхование после окончательной уборки урожая. Договоры страхования заключаются в письменном виде в соответствии с установленной формой. Тарифные ставки различаются в зависимости от вида и территории посева культуры.

Страховая премия рассчитывается исходя из страховой суммы страхуемой культуры (произведение принятой урожайности, площади посева и цены 1 ц культуры на момент заключения договора) и уплачивается единовременно либо в рассрочку. [2]

В случае наступления страхового события страхователь составляет в письменной форме, в течение установленного срока договором сообщает об этом страховой организации, указывая количество и название всех погибших и в какой-либо степени поврежденных растений, вид и конкретное время наступления стихийного бедствия, а также интенсивность и характер повреждений.

Страховщик проверяет все данные, предоставленные страхователем с помощью различных служб и осмотра самого места повреждения, впоследствии составляется соответствующий акт.

Однако существуют проблемы получения выплаты страховых премий, которые происходят из-за мошенничества, как со стороны страховщиков, так и со стороны страхователей. Данная проблема должна осуществляться с принятием более жесткого законодательства.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 27 ноября 1998г. №1399 "О государственном регулировании страхования в сфере агропромышленного производства"
2. Федеральный закон от 22.12.2014 N 424-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"
3. Гвозденко, А.А. Основы страхования / А.А.Гвозденко. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 320 с.
4. Семенова, Т.В. Сельскохозяйственное страхование на современном этапе / Т.В. Семенова. - М., 2007. - 347 с.

*Подколзина И.М., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Бабаджанов А.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **ПРИЧИНЫ НЕРАЗВИТОСТИ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются понятие страхования и основные его составляющие. Анализируются причины, по которым страхование медленно развивается в России.

**Ключевые слова:** страхование, страховая инфраструктура, глобализация, страховое дело, защита населения.



**Abstract:** this article discusses the concept of security and its main components. The reasons, for which, the insurance is slowly developing in Russia.

**Key words:** insurance, insurance infrastructure, globalization, insurance, protection of the population.

В современном обществе, как и в периоды прошлых столетий, страхование играет большую роль в развитии экономики страны. Сегодня это социально-экономическое явление является, весьма, распространенным явлением, которое с каждым днем приобретает все большую популярность. Как и у остальных, различного рода явлений, у него есть свои особенности становления.

В качестве основной цели анализируются обстоятельства, которые определяют развитие страхования, а также возможное его сдерживание. К основным задачам страхования относятся:

- формулировка понятия «страхование»;
- выявление основных преимуществ и недостатков страхования;
- предположения о нераспространенности страхования среди населения;
- обозначение возможных путей и тенденций развития страхования.

Страхование – как социальный институт, в современных условиях является системой по снижению социальных рисков, и обеспечивает гражданам защиту от производственных, техногенных, экологических и других видов опасностей. В настоящий момент особую опасность представляют террористические акты, от которых, к сожалению, не защищены ни дети, ни взрослые. Говоря о страховании, мы можем сказать, что это деятельность страховщиков по выплате страховых премий, в связи с наступлением определенных событий. Это одна из древнейших категорий общественно-производственных отношений.

В настоящее время страховой рынок России развивается достаточно быстро. Улучшаются его качественные характеристики, что положительно сказывается на участии страховых организаций в социальной сфере и национальной экономике.

Когда каждый предприниматель организует свою деятельность на свой страх и риск, значение страхование особенно возрастает. Сегодня оно является не только способом экономической защиты, но и деятельностью, приносящей доход.

Страхование обеспечивает гражданам уверенность в завтрашнем дне, защиту от непредвиденных расходов или потерь, а также оказывает помощь в сложных ситуациях. К сожалению, население не информировано, что кроме обязательного страхования, есть еще и добровольное – страхование недвижимости, предметов роскоши, автомобиля. Следовательно, сегодня в России, как и 20 лет назад, страховой рынок направлен только на обязательное страхование.

Возможно, именно из-за отсутствия информации у населения, эта



сфера экономических отношений не развита. Ведь с помощью страхования, можно обеспечить себе защиту от непредвиденных обстоятельств, которые неподконтрольны человеку. Именно поэтому страхование является неотъемлемым помощником в решении сложных задач, стоящих перед человеком.

Одной из причин не развитости рынка страхования в России является негативное отношение населения к этому виду социально-экономической деятельности. Это негативное отношение обуславливается следующими факторами:

- отсутствие развитой страховой инфраструктуры. До сих пор на рынке страховых услуг не существует удобной структуры страховых компаний, которые могли бы обеспечить простое и понятное пользование данными услугами;

- низкая страховая культура. По сути, она является следствием низкой экономической культуры в целом, а также малой распространенностью о страховом рынке;

- ненадежность страховых компаний. Иногда возникают такие ситуации, когда страховщики незаконно осуществляют свою деятельность. Соответственно, при наступлении страхового случая, страхователи будут обмануты и не получат никакой компенсации.

Однако, для борьбы с нелегальными страховыми организациями, государство применяет определенные законы, которые с каждым годом ужесточаются. Благодаря этому, уменьшается риск возникновения не выплат страховых премий, что побуждает население к использованию услуг данного вида.

Сегодня к основным направлениям развития страхового рынка относятся:

- объединение банков и страховых организаций для совместной продажи страховых полисов через банковскую сеть;

- глобализация страхового рынка, которая приведет к увеличению иностранных страховщиков на российском рынке, заинтересованных в совместных проектах с российскими страховщиками;

- развитие строительства. Потребности населения, как в жилых, так и в не жилых фондах возрастают с каждым годом. Строительство - дело рисковое. На стадии построения возможен риск недополучения прибыли, что приведет к заморозке строительства. Поэтому строящиеся объекты необходимо страховать от непредвиденных обстоятельств.

Страхование во многих странах уже достаточно распространенное явление. Люди не могут жить без услуг данного вида. Однако, рассматривая Россию, можно сказать, что отсутствие развитого рынка страховых услуг связано с менталитетом. Население не видит смысла в страховании, не понимает сущности этого процесса. Несмотря на это, сейчас уже достаточно быстрыми темпами страхование набирает обороты. Мы узнаем о нем при помощи интернета, телевидения, сотрудников страховых организаций, а

также из других СМИ. Поэтому страхование в России не только приобретает все большую популярность, но и в будущем она станет самой развитой и прибыльной деятельностью во всей экономике нашей страны.

#### **Использованные источники:**

1. Ермасов С. В., Ермасова Н. Б. Страхование: С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2008. 613 с.
2. Силласте Г.Г. Экономическая социология: М.: Гардарики, 2005. 383с.
3. Российская газета» от 12 января 1993 г. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г.
4. Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).

*Подлесная Д.В., к.э.н.  
научный руководитель  
Чернявская А.В.  
доцент*

**ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
Россия, г. Ставрополь**

### **АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

*В статье рассматривается современное состояние промышленного производства Ставропольского края, тенденции развития производства продукции по отраслям промышленности. Также представлены результаты статистического анализа химического производства края.*

*The article discusses the current state of industrial production of the Stavropol territory, development trends of production by industry. Also presents the results of statistical analysis of the chemical industry of the region.*

Промышленность Ставропольского края начала появляться вначале 20 в. Но наиболее бурное развитие она получила в 60-70-е годы, в этот период был построен ряд предприятий машиностроения, ВПК и химического производства. Это всё способствовало существенному росту продукции химической отрасли и машиностроения. В регионе был налажен выпуск таких значимых видов продукции, как: минеральные удобрения, полиэтилен низкого давления, люминофоры, электротехническая аппаратура, искусственные сапфиры, автомобильные прицепы.

Промышленный комплекс Ставропольского края включает в себя металлообработку и машиностроение, нефтехимическое и химическое производство, деревообработку, производство стекла, швейных и текстильных изделий, обуви, объединенных в такой вид экономической деятельности, как «обрабатывающие производства».

В «обрабатывающих производствах» Ставропольского края работают 3,9 тыс. организаций всех форм собственности, из которых 238, а это 6,0% - крупные и средние. Организации обрабатывающих производств вносят

значительный вклад в социально-экономическое развитие региона. Например, в 2013 году ими было отгружено продукции на общую сумму около 171,6 млрд. рублей, что составляет 110,6% к уровню 2012 года. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных услуг и работ собственными силами по промышленным видам деятельности в 2014 году увеличился на 2,7%, что составило 119,5 млрд. рублей. В валовом региональном продукте Ставропольского края доля обрабатывающих производств составляет 12,1%. Здесь сосредоточено 46,5% основных фондов промышленного комплекса Ставропольского края, и работают 53,8 тыс. человек промышленно-производственного персонала, а это 10,7% от общего числа занятых в экономике края. В бюджет Ставропольского края предприятиями «обрабатывающих производств» уплачивается более 16% налогов от общей суммы налогов, уплаченных организациями Ставропольского края. Более 70,0% экспорта Ставропольского края обеспечивают именно «обрабатывающие производства». Можно сказать, что в целом ведущей отраслью экономики Ставропольского края является промышленность.

Главными отраслями промышленности Ставропольского края являются машиностроение, эта отрасль характеризуется выпуском станков, электротехнического оборудования, приборов, автоприцепов; добыча газа и нефти; легкая, пищевая, химическая (минеральные удобрения) и электроэнергетическая промышленность, строительных материалов, мебельная. Но всё же для экономики края наиболее важными отраслями в структуре промышленности является химическое производство, производство пищевых продуктов, также производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

На современном этапе проекты в сфере машиностроения, пищевой и лёгкой промышленности не могут быстро обеспечить существенный вклад в валовый региональный продукт в силу малоразвитости этих сфер и недостаточно высокой конкурентоспособности их продукции.

Промышленность региона включает в себя:

- добычу полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В целом по Ставропольскому краю индекс промышленного производства в 1 полугодии 2015 года по сравнению с 1 полугодием 2014 года составил 97,3%, в том числе по видам экономической деятельности: «добыча полезных ископаемых» - 100,0%, «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» - 99,9%, «обрабатывающие производства» - 95,5%. В июне 2015г. индекс промышленного производства по сравнению с июнем 2014г. составил 95,2%, а по сравнению с маем 2015г. - 100,6%. А за январь-октябрь 2015 года отгружено товаров на сумму 261258,7 млн. рублей, в процентах к соответствующему периоду прошлого года это составляет 125,6, что на 25,6% больше.

Один из важнейших видов экономической деятельности Ставропольского края, который обеспечивает 38,4% годового объёма, в «обрабатывающих производствах» Ставропольского края – химическое производство. Оно является одним из приоритетных секторов экономики Ставропольского края, поэтому его анализ важен для оценки промышленности.

Крупнейшие предприятия химического производства - открытые акционерные общества «Арнест» и «Невинномысский Азот», НПК «Эском», общества с ограниченной ответственностью «Ставролен» и «Аметист - Юг» являются бюджетобразующими предприятиями. В Ставропольском крае выпускаются минеральные удобрения, лакокрасочные материалы, пластические массы, кислоты азотная и уксусная, аммиак безводный, дезодоранты, косметика, моющие средства, инсектициды, люминофоры, вакцины, иммунные сыворотки, поролон и другая продукция. Наибольший удельный вес в составе химического производства занимает производство минеральных и химических удобрений. Графически изменение объемов производства химических и минеральных удобрений в Ставропольском крае можно увидеть на рисунке 1.

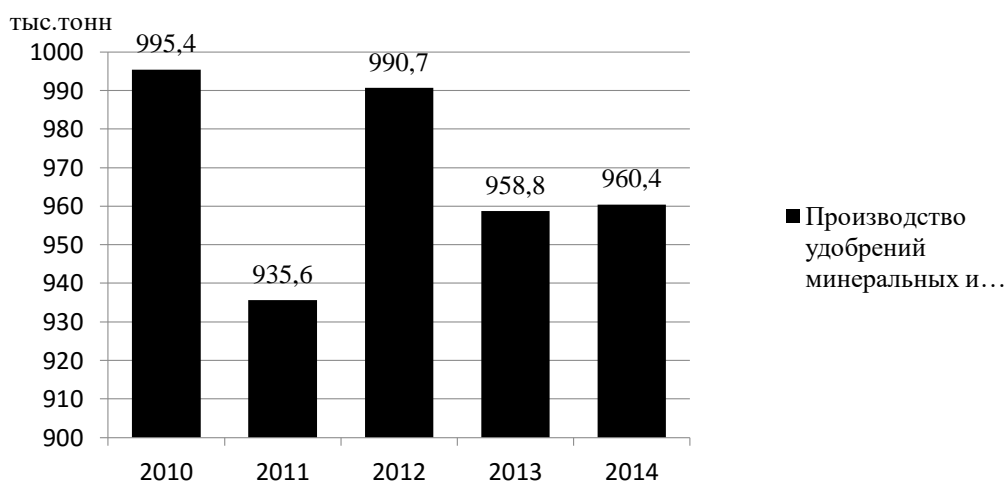


Рисунок 1 – Динамики производства удобрений минеральных и химических, тыс. тонн

Согласно данным рисунка 1 наглядно видно, что наибольший спад производства наблюдается в 2011 году, в то время как в 2010 году был достигнут пик производства удобрений за анализируемый период. Детальной характеристики объемов производства и его динамика представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели динамики химического производства в Ставропольском крае за 2010-2014 года

Год	Производство удобрений минеральных и химических, тыс. тонн	Абсолютный прирост, тыс. тонн		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной
2010	995,4	–	–	–	–	–	–
2011	935,6	– 59,8	– 59,8	93,99	93,99	– 6,01	– 6,01
2012	990,7	– 4,7	55,1	99,53	105,89	– 0,47	5,89
2013	958,8	– 36,6	– 31,9	96,32	96,78	– 3,68	– 3,22
2014	960,4	– 35	1,6	96,48	100,17	– 3,52	0,17

В ходе статистического анализа данных были выявлены следующие тенденции.

Объем химического производства в регионе в 2014 по сравнению с 2013 увеличился на 1,6 тыс. тонн, что в относительном выражении составляет всего 0,17%. За весь период исследования наблюдается постоянное сокращение объемов производства в сравнении с 2010 годом. Наиболее резкий спад был в 2011 году, что обусловлено кризисом экономики страны в целом. При анализе объемов химического производства по относительным величинам резких колебаний не наблюдается, вариация признака незначительна и находится в пределах 6%. В среднем же за период с 2010 по 2014 гг. в крае было выпущено 968,18 тыс. тонн химических и минеральных удобрений.

Таким образом, можно сказать, что на территории Ставропольского края исторически сложился крупный многоотраслевой производственный комплекс. Но, тем не менее, промышленность региона незначительно уменьшается. Причиной этому может быть дефицит управленческих кадров, имеющих современный уровень знаний, дефицит кадров квалифицированных рабочих и технических специалистов.

Значимыми секторами экономики края остаются стекольное и химическое производства, производство электрооборудования, оптического и электронного оборудования, фармацевтическое производство, пищевая промышленность. Именно в этих направлениях Ставропольский край обладает значительными конкурентными преимуществами.

В заключении хотелось бы сказать, что, несмотря на развитую инфраструктуру, лидерство в доли рынка химической продукции за рубежом и внутри страны, обеспеченность энергетическими ресурсами и сырьем, современное состояние химического производства края характеризуется нестабильностью, которая выражается то в увеличении объема производства, то в его уменьшении. Объяснение этому может быть как зависимость от процесса глобализации экономики в формировании спроса и цены в сфере производства химических удобрений, так и высокий износ основного производственного оборудования, или тот же дефицит квалифицированных технических и рабочих специалистов.



Для улучшения стабильности производства возможно принятие таких мер, как увеличение емкости рынка бытовой химии и химических удобрений, возможность расширения ассортимента и завоевания большей доли рынка бытовой химии.

**Использованные источники:**

1. Министерство экономического развития Ставропольского края <http://www.stavinvest.ru/>
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю <http://stavstat.gks.ru>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru/>

*Полетаева Л.Г.  
старший преподаватель  
кафедра финансов и банковского дела  
РЭУ имени Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)  
Россия, г. Кемерово*

**СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ: НАПРАВЛЕНИЯ  
РАЗВИТИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается система страхования банковских вкладов как механизма защиты вкладов физических лиц в банках путем их страхования (гарантирования). Проведена оценка современной российской системы страхования вкладов и выявлены основные проблемы, сдерживающие ее развитие на современном этапе. По результатам оценки определены направления дальнейшего развития системы страхования вкладов. Результаты оценки могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики обеспечения стабильности банковского сектора Российской Федерации.

**Ключевые слова:** Система страхования вкладов (ССВ), банковский вклад, страховой фонд, страховое возмещение.

**Annotation:** In the article the system of deposit insurance as a mechanism of protection of individuals' deposits in banks by their insurance (guarantee). The estimation of modern Russian deposit insurance system and identified the major problems hindering its development at the present stage. The evaluation identified areas for further development of the deposit insurance system. The evaluation results can be used in the development and implementation of policies to ensure the stability of the Russian banking sector.

**Keywords:** Deposit Insurance System (DIS), bank deposit, insurance fund, the insurance indemnity.

В современной России сбережения населения представляют собой важный источник финансирования инвестиций. Однако значительная часть накоплений граждан не вовлекается в экономический оборот по причине низкого уровня доверия населения к банковской системе. Решением данной проблемы является система страхования банковских вкладов (ССВ), которая



представляет собой совокупность способов и мероприятий по защите прав и интересов физических лиц, непосредственно связанных с вложением в банк денежных средств, путем их страхования. В этой связи создание системы страхования вкладов способствовало повышению инвестиционной привлекательности банковской системы за счет введения гарантирования части вкладов.

В настоящее время банковская система России переживает не самые лучшие времена. Банковские и финансовые кризисы, имевшие место в России, повлекли за собой массовые банкротства кредитных организаций и резкое ухудшение финансового положения банков, устоявших в кризисной ситуации. Финансовый кризис затронул всех: и банкиров, и простых вкладчиков. Одной из главных причин банковских кризисов и финансовой нестабильности банков является отток денежных средств вкладчиков в результате подрыва доверия к банкам, который, в свою очередь, обусловлен значительными потерями вкладчиков обанкротившихся банков. В сложившихся условиях восстановление и повышение доверия вкладчиков к функционирующим в России кредитным организациям и, на этой основе, обеспечение устойчивой долгосрочной ресурсной базы банков, превратилось в важнейшее и необходимое условие улучшения их финансового состояния, поддержания стабильности кредитной системы страны, усиления взаимодействия банков с реальным сектором экономики.

Сегодня как никогда, защита финансовых интересов граждан является одной из важных социальных задач в десятках стран мира. Законодательством зарубежных стран обычно предусматривается страхование только вкладов в национальной валюте. В России при разработке, действующего закона о страховании банковских вкладов была учтена национальная специфика, а именно склонность населения к хранению значительной части сбережений в иностранной валюте. Поэтому система страхования была распространена как на «рублевые», так и на «валютные» вклады. [1]

В действующей в настоящее время российской ССВ можно выделить следующие основные элементы:

- механизм обеспечения защиты вкладчиков введен законодательно;
- участие в ССВ обязательно для всех банков, имеющих право работать с частными вкладчиками;
- установлен и регулярно пересматривается размер предельных выплат, защищающий частных вкладчиков, которые наименее просвещенные в области финансов;
- четко обозначены вклады, по которым производятся выплаты;
- система финансируется за счет взносов участников, при этом предусмотрена помощь государства бюджетными средствами;
- четко прописаны полномочия АСВ и этих полномочий хватает для выполнения возложенных на Агентство функций.

Хотя российская система страхования вкладов по своим ключевым

параметрам и соответствует «основополагающим принципам для эффективных систем страхования депозитов», определяющим минимальный набор требований, которым должны соответствовать национальные системы страхования депозитов этим международным стандартам, возникает ряд проблем в этой сфере.

В первую очередь, к недостаткам российской ССВ можно отнести, существующие ограничения по государственной гарантии. Очевидно, что если экономика развивается - жизненный уровень населения повышается, увеличивается сберегательная активность, то, естественно, и сумма страхового возмещения должна расти. Увеличение суммы госгарантий повысит уверенность людей и позволит банковской системе и всей экономике в целом в дальнейшем избежать подобных рисков.

Еще одним существенным недостатком, действующей системы страхования вкладов в России, является несовершенство порядка определения размера страховых взносов банков-участников ССВ. Финансовой основой российской ССВ, является специальный Фонд страхования вкладов, одним из источников, формирования которого являются регулярные денежные взносы. При этом при определении размера страховых взносов используется метод плоской шкалы, в соответствии с которой все банки платят одинаковую ставку 0,1 % от размера вкладов.

Существующую систему взносов трудно признать справедливой, так как она не принимает во внимание уровень рисков каждого отдельного банка для всей системы страхования вкладов. Дело в том, что средняя сумма вклада в большинстве банков, попавших в выборку, превосходит размер гарантированной суммы. В результате они вынуждены делать отчисления в Фонд страхования вкладов и с той части суммы, которая не застрахована системой. Это означает, что фонд обязательного страхования формируется главным образом за счет взносов банков с высокой средней суммой вкладов.

Серьезным минусом современной российской ССВ является ограниченный круг объектов страховой защиты. Когда система страхования в России только выстраивалась, распространение страхования только на вклады физических лиц было оправданно: у фонда ещё не хватало средств для осуществления выплат, а так же опыта управления данной системой. Однако сейчас распространение гарантий на средства юридических лиц становится целесообразным.

Недостаточная информированность населения о базовых принципах и параметрах системы страхования вкладов - еще один важный недостаток в работе ССВ. Несмотря на рост реальных денежных доходов населения в последние годы и введение системы госгарантий по вкладам, сберегательные установки россиян не претерпели значительных изменений. Причина здесь кроется в том, что просто не все знают о ее существовании. Более 60 % россиян даже не знают, сохранность какой суммы гарантирует система страхования вкладов. [3]

В качестве основных направлений развития российской ССВ можно

отметить следующие:

1. Расширение круга объектов страховой защиты. Во многих зарубежных странах защите подлежат не только частные депозиты, но и корпоративные счета, и вклады, по крайней мере, малого бизнеса.

2. Совершенствование надзора за деятельностью банков - участников системы страхования вкладов. Необходимо ужесточить требования к банкам, входящим в ССВ. Банки с наличием проблем не должны допускаться к рынку частных вкладов.

3. Изменение методики расчета взносов банков в фонд страхования. По мере роста объема депозитов и, особенно, в случае расширения числа страхуемых депозитов за счет депозитов предпринимателей без образования юридического лица и юридических лиц, поскольку это позволит не увеличивать многократно для банков, имеющих значительную клиентскую базу в этом сегменте рынка, величину фактически уплачиваемых ими взносов в систему страхования вкладов. Кроме того, это будет способствовать процессам концентрации банковского сектора Российской Федерации.

4. Увеличение страховой суммы. Увеличение максимальной суммы страхового возмещения позволит существенно увеличить приток средств частных клиентов в кредитные организации и, как следствие, в экономику страны.

5. Более активное распространение информации о системе страхования вкладов. Распространением информации среди широких масс населения в первую очередь должно заниматься Агентство по страхованию вкладов, используя при этом общедоступные СМИ, такие как телевидение, общероссийские газеты, радио. При этом банки будут выполнять свою часть работы, информируя вкладчиков в соответствии с рекомендациями Агентства.

Очевидно, что универсального механизма защиты вкладчиков не существует. Успех российской системы страхования вкладов будет во многом зависеть от качества и своевременности проводимых в ней изменений и политической обстановки в мире.

#### **Использованные источники:**

1. Евстратенко Н.Н. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта // Деньги и кредит. – 2012. - С. 8-31.
2. Копеин В.В., Шестакова Ю.Н. Проблема российского рынка страхования автотранспортных средств и оценка перспектив его развития // Инновации и инвестиции. – 2014. - №7. – С. 82-86.
3. Мельников А.Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов // Деньги и кредит. - 2012, № 12. – с. 12-25.
4. Полетаева Л.Г., Гордеева И.А. Исследование системы страхования вкладов в Российской Федерации как элемента системы обеспечения стабильности банковского сектора // Экономика и предпринимательство – 2015, №5 (ч.1). – С. 84-88.

*Полетаева Л.Г.  
старший преподаватель  
кафедра финансов и банковского дела  
РЭУ имени Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)  
Конов И.Г.  
студент 2 курса  
факультет экономический  
Россия, г. Кемерово*

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность государственного долга России, анализируется его динамики за последние годы. Кроме того, рассматривается процесс обслуживания государственного долга и мероприятия по управлению им. По результатам проведенного анализа выявляются проблемы обслуживания государственного долга, которые необходимо учитывать при разработке долговой политики.

**Ключевые слова:** государственный долг, обслуживание государственного долга, управление государственным долгом, долговая политика.

**Annotation.** The article deals with the essence of the public debt of Russia, analyzes its dynamics in recent years. In addition, through the process of public debt service and management activities to them. According to the results of the analysis revealed the problem of servicing the public debt, which must be considered in the development of the debt policy.

**Key words :** public debt, public debt service, public debt management, debt policy.

Обслуживание государственного долга представляет собой процесс выплаты доходов держателям государственных долговых обязательств, которые могут производиться как одновременно с погашением основной суммы долга, так и постепенно, в процессе функционирования государственных долговых обязательств в различных формах. Погашение государственного долга — это возврат государством суммы основного долга кредиторам.

Ключевой целью долгового управления является баланс между минимизацией бюджетного риска и минимизацией стоимости обслуживания долгов. В процессе управления государственным долгом можно выделить несколько функциональных элементов: непосредственно управление, включающее, в том числе, определение порядка, условий выпуска и размещения государственных долговых обязательств; обслуживание посредством осуществления операций по размещению займов, выплате процентного дохода по ним, рефинансированию и погашению; контроль за состоянием государственного долга.

Система управления государственным долгом РФ представляет собой совокупность следующих мероприятий: разработку программы

заимствований РФ на следующий год; процедуру принятия основных параметров управления государственным долгом РФ на очередной год; исполнение принятой программы управления государственным долгом в течение планового периода[5].

В современных условиях одной из главных проблем мировой экономики, является рост долговой нагрузки во всех странах мира. Данная проблема, в свою очередь, ведет к ухудшению социально-экономической ситуации в странах, не справляющихся с большими долгами.

На обслуживание государственного долга направляются средства федерального бюджета в большом размере, вследствие чего возникает необходимость сокращения расходов на развитие национального производства и на социальные нужды. Причем, чем богаче страна и выше в ней уровень жизни, тем большие объемы государственного долга она имеет[1].

Государственный долг стран мира продолжает увеличиваться, и, согласно последним оценкам, странам все сложнее не просто снизить его объем, а хотя бы стабилизировать. На середину 2013 года лидирующие позиции занимали США, Великобритания и Германия, Россия в данной позиции находилась на 19 месте, с задолженностью на середину 2013 года 706147 млн. долл.

С 2013 года происходит рост внешней задолженности РФ. Это связано с долговой политикой государства на 2013- 2015 годы, которая была направлена на обеспечение частичного финансирования дефицита федерального бюджета путем привлечения ресурсов на российском и международном рынках капитала на благоприятных условиях. Наибольший удельный вес в структуре государственного внешнего долга составляли еврооблигации (от 61,3 % в 2007 году до 81,5 % в 2012 году).

Расходные обязательства РФ по обслуживанию государственного долга определяются на основании международных договоров и соглашений, оригинальных графиков платежей иностранным кредиторам в соответствии с двусторонними соглашениями, условий выпуска государственных ценных бумаг. Политика России на 2013-2015 годы рассматривала развитие национального долгового рынка в качестве абсолютного приоритета государственной долговой политики на среднесрочный период. Ключевыми задачами этого направления являлись совершенствование инфраструктуры рынка государственных ценных бумаг, повышение его ликвидности, расширение инвесторской базы, создание комфортных и конкурентоспособных условий для участников рынка из числа различных групп инвесторов. Государственная политика на 2013-2015 годы направлена на обеспечение финансирования дефицита федерального бюджета путем привлечения ресурсов на российском и международном рынках капитала на благоприятных условиях; обеспечение оптимального соотношения дюрации и доходности суверенных долговых обязательств; поддержание высокого уровня кредитных рейтингов страны; формирование адекватных ориентиров



по уровню кредитного риска для корпоративных заемщиков.

Проблема обслуживания государственного долга – один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в стране. От характера решения данной проблемы будет зависеть бюджетная дееспособность, состояние ее валютных резервов, а, следовательно, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка.

В последнее время многие исследователи привлекают внимание к проблеме формирования внешнего корпоративного долга в России, который оказывает важное влияние на бюджетный процесс и экономику страны в целом.

Совокупный внешний долг РФ 1 января 2015 года по оценке ЦБ РФ составлял 599,5 млрд. долл. (см. таблицу).

Таблица – Совокупный внешний долг России, млрд. долл.

	01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	млрд. долл.	уд. вес, %	млрд. долл.	уд. вес, %	млрд. долл.	уд. вес, %
Всего	636,4	100,0	728,9	100,0	599,5	100,0
Органы государственного управления	54,4	8,5	61,7	8,5	41,5	6,9
Центральный банк	15,6	2,5	16,0	2,2	10,4	1,7
Банки	201,6	31,7	214,4	29,4	171,1	28,5
Прочие секторы	364,8	57,3	436,8	59,9	376,5	62,8

Проведенное исследование устанавливает взаимосвязь между сокращением совокупного долга России и сложной геополитической ситуацией в мире. После введения санкций в отношении России практически полностью прекратился процесс предоставления новых иностранных кредитов российским банкам и компаниям.

Внешний корпоративный долг РФ до 2002 года не превышал 35 млрд. долл. На 1.01.2015 года он равнялся 547,6 млрд. долл., что составляет 91,3 % общего объема совокупного внешнего долга России, в том числе долг банковского сектора – 171,1 млрд. долл. и остальных секторов экономики – 376,5 млрд. долл. (см. рисунок [3]).



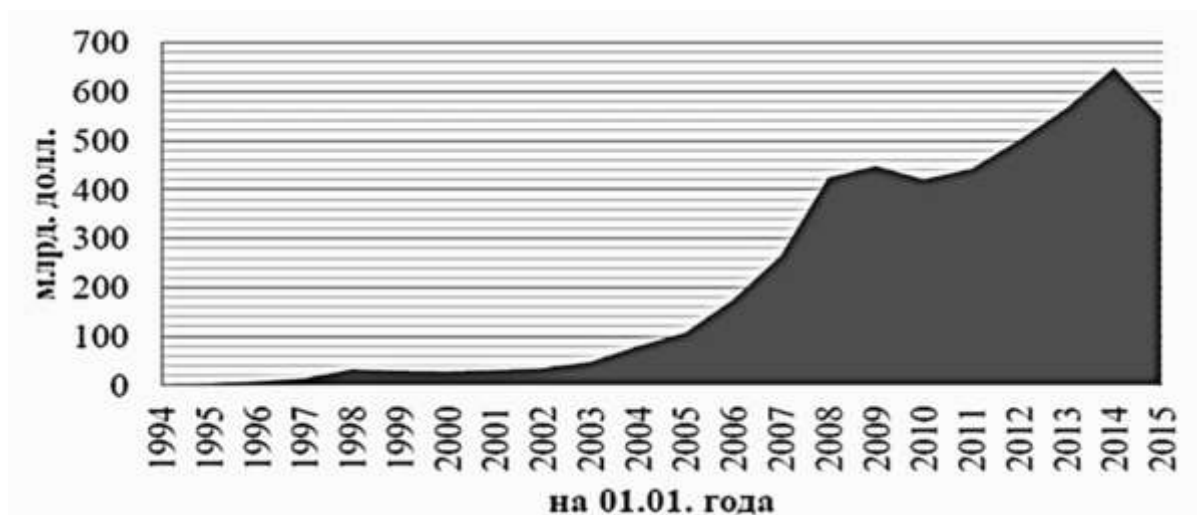


Рисунок – Динамика внешнего корпоративного долга РФ, млрд. долл.

Высокий уровень внешнего корпоративного долга требует принятия целого ряда мер по модификации долговой политики государства на современном этапе и снижения долгового бремени. Особое внимание следует уделить той части корпоративного долга, которую формируют госкорпорации, так как в случае финансовых проблем их задолженность рискует превратиться в государственную.

**Использованные источники:**

1. Мохнаткина Л.Б. Государственный и муниципальный долг: Учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 151 с.
2. Основные направления государственной долговой политики РФ на 2013 - 2015 годы [Электронный ресурс] / URL: <http://minfin.ru>
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] / URL: <http://www.minfin.ru>
4. Полетаева Л.Г., Гордеева И.А. Исследование системы страхования вкладов в РФ как элемента системы обеспечения стабильности банковского сектора // Экономика и предпринимательство–2015, №5 (ч.1). – С. 84-88.
5. Цареградская Ю.К. Управление государственным внешним долгом в современной России: подходы и тенденции развития // Актуальные проблемы российского права. - 2013. - N 3. - С. 276 - 281.

*Полтева Т.В.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра «Финансы и кредит»*  
*Тольяттинский государственный университет*  
*Россия, г. Тольятти*

**ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
 ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматривается понятие инвестиционной деятельности предприятия, основные формы реального инвестирования. Выделены и раскрыты ключевые особенности инвестиционной деятельности*

предприятия.

Ключевые слова: реальные инвестиции, инвестиционная деятельность.

*Polteva T.V., assistant professor of the chair «Finance and Credit»  
Togliatti State University,  
Russia, Togliatti*

### **FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

*The article considers the essence of the investment activity of the enterprise, the main forms of real investment. Key features of investment activity of the company identified and revealed.*

*Key words: real investments, investment activity.*

Инвестиционная деятельность предприятия является целенаправленным процессом поиска необходимых инвестиционных ресурсов, выбора результативных объектов инвестирования, а также процессом формирования сбалансированной по избранным параметрам инвестиционной программы и обеспечения ее реализации.

Основой инвестиционной деятельности предприятия является реальное инвестирование. Существуют три основных направления реального инвестирования. Первое направление – это капитальные инвестиции, или капитальные вложения. К капитальным инвестициям можно отнести приобретение целостных имущественных комплексов, новое строительство, перепрофилирование, реконструкция, модернизация, обновление отдельных видов оборудования. Вторым направлением является инновационное инвестирование, основная его форма – это инновационное инвестирование в нематериальные активы. И третье направление – это инвестирование прироста оборотных активов, то есть инвестирование происходит в прирост запасов материальных оборотных активов.

В данной статье рассмотрим особенности инвестиционной деятельности предприятия и представим их характеристику.

Основной особенностью инвестиционной деятельности является обеспечение роста операционной деятельности. Данная особенность носит подчинительный характер, если сравнивать ее с целями и задачами предприятия.

Отдельные формы инвестиций предприятия могут создавать на определенных этапах его развития большую прибыль, чем операционная деятельность. Несмотря на это, развитие операционной деятельности и обеспечение повышения операционной прибыли является главной стратегической задачей предприятия.

Инвестиционная деятельность организации должна обеспечивать увеличение формирования его операционной прибыли в будущем периоде по двум направлениям.

Первым направлением является обеспечение увеличения

операционных доходов за счет повышения объема производственно-сбытовой деятельности. Например, строительство новых филиалов при введении на другие региональные рынки; увеличение объема реализации продукции за счет вложения в новые производства.

Вторым направлением является обеспечение уменьшения операционных затрат. Например, своевременная замена физически изношенного оборудования; обновление морально устаревших производственных основных средств и нематериальных активов.

Следующая особенность инвестиционной деятельности предприятия заключается в том, что она слабо зависит от отраслевых особенностей предприятия, в отличие от операционной деятельности.

Так, отраслевые особенности предприятия определяют лишь сами объекты инвестирования. При этом механизм инвестиционной деятельности предприятия любой отрасли, по сути, идентичен. И это связано с тем, что инвестиционная деятельность предприятия связана в том числе с финансовым рынком, то есть денежным рынком и рынком капитала. И отраслевая сегментация финансового рынка практически отсутствует.

Операционная же деятельность осуществляется в основном в рамках точных отраслевых сегментов товарного рынка. Операционная деятельность имеет четко выраженные особенности операционного цикла в зависимости от той или иной отрасли.

Следующая особенность состоит в том, что объемы инвестиционной деятельности предприятия часто демонстрируют существенную неравномерность по некоторым периодам. Цикличность формируется рядом условий.

Первым условием является необходимость наличия заранее накопленных финансовых средств, или инвестиционных ресурсов, для начала осуществления отдельных крупных инвестиционных проектов.

Применение благоприятных внешних условий реализации инвестиционной деятельности положительно сказывается на экономическом развитии.

Однако при неблагоприятном инвестиционном климате происходит быстрое снижение эффективности деятельности.

Постепенно происходит формирование внутренних условий для «инвестиционных рынков». Сформированный потенциал внеоборотных операционных активов имеет обычно большой «запас прочности», то есть резерв для увеличения производительности до конкретных пределов.

Только когда будут достигнуты эти пределы, прирост объемов операционной деятельности сможет вызвать необходимость роста этих активов.

И последняя особенность заключается в том, что инвестиционная прибыль организации, а также другие виды эффекта от инвестиций в процессе инвестиционной деятельности складываются обычно со значительным «лагом запаздывания». Это значит, что между

инвестиционными затратами и получением инвестиционной прибыли проходит достаточно длительный период времени, что определяет долговременный характер этих затрат. Дифференциация величины «лага запаздывания» зависит от форм протекания инвестиционного процесса.

Так, в экономике различают последовательное, параллельное и интервальное протекание процессов инвестирования капитала и получение прибыли.

При последовательном протекании инвестиционного процесса инвестиционная прибыль складывается сразу же после окончания инвестирования средств.

При параллельном его протекании получение инвестиционной прибыли возможно еще до полного окончания процесса инвестирования средств.

При интервальном протекании процесса инвестирования капитала и получения прибыли между периодом окончания инвестирования средств и созданием инвестиционной прибыли проходит какое-то время.

Инвестиционная деятельность создает особый самостоятельный вид денежных потоков организации, которые значительно отличаются в разные периоды времени по своей направленности.

Для инвестиционной деятельности фирмы характерны различные виды рисков, которые называются инвестиционным риском. Уровень инвестиционного риска обычно существенно превосходит уровень операционного, или коммерческого, риска. Чаще всего это происходит во время инвестиционной деятельности, поскольку риск потери капитала, то есть «катастрофический риск», имеет больше шансов проявиться, чем во время операционной деятельности. Отметим, что инвестиционная прибыль находится в тесной связи с величиной инвестиционного риска.

Таким образом, ключевыми особенностями инвестиционной деятельности предприятия выступают:

- обеспечение роста операционной деятельности;
- слабая зависимость от отраслевых особенностей предприятия;
- неравномерность по периодам, цикличность;
- значительный «лаг запаздывания» прибыли.

*Полтева Т.В.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы и кредит»  
Тольяттинский государственный университет  
Россия, г. Тольятти*

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ В РОССИИ: ОТ ЗАМЫСЛА ДО РЕАЛИЗАЦИИ**

*Статья посвящена истории создания Национальной системе платёжных карт в России. Здесь изучены основные пути, которые рассматривались при реализации идеи создания национальной платёжной*

системы в России, а также возникающие при этом сложности. Также подведены итоги создания Национальной системы платёжных карт в России на конец 2015 года.

*Ключевые слова: платёжная система, платёжная карта, НСПК, Мир*

*Polteva T.V., assistant professor of the chair «Finance and Credit»  
Togliatti State University,  
Russia, Togliatti*

## **THE NATIONAL SYSTEM OF PAYMENT CARDS IN RUSSIA: FROM THE PLAN TO REALIZATION**

*The article is devoted to the history of the national system of payment cards in Russia. It explored the basic ways that were considered in the implementation of the idea of a national payment system in Russia, investigated the problems. Also summarized the results of a national system of payment cards in Russia at the end of 2015.*

*Key words: payment system, payment card, World*

Финансовая независимость страны от других государств – одна из важнейших составляющих ее политической самостоятельности. В России многие годы внутренние платежи по банковским картам были завязаны на иностранных системах «Visa» и «MasterCard». И лишь в 2015 году был предпринят решительный шаг к уходу от этой неэффективной схемы – в России была создана Национальная система платёжных карт (НСПК).

В данной статье мы обратимся к исторической справке данного вопроса и рассмотрим, как проходил процесс создания и становления НСПК в нашей стране.

Первые попытки создания в России национальной платёжной системы были предприняты в начале 1990-х годов. Это было временем общего старта кредитных организаций на рынке платёжных пластиковых карт. В тот период многие банки, стремясь быть более конкурентоспособными на рынке, создавали собственные локальные платёжные системы, способные обслуживать только свои пластиковые карты.

Для привлечения большего числа клиентов банки развивали свои сети терминалов и банкоматов в точках оказания услуг. Эти терминалы и банкоматы принимали к обслуживанию пластиковые карты, эмитированные самими банками, а также карты известных международных платёжных систем «Visa» и «MasterCard». Банки становились их членами, привлекая к себе наиболее богатых клиентов, выезжающих за границу.

При этом каждый такой банк стремился привлечь в свои платёжные системы другие кредитные организации, предоставляя им право эмитировать пластиковые карты своих платёжных систем. Так банки стремились за счёт них расширить инфраструктуру обслуживания карт своей платёжной системы. Некоторые банки стали лидерами в своих регионах, претендуя на национальные масштабы.



В 1992 году заработала национальная система межбанковских расчётов «STB Card».

В 1993 году появились сразу три системы: «Union Card», новосибирская «Золотая Корона» и проект Сбербанка «СБЕРКАРТ».

Так, в 1993 году несколько частных лиц и банков создали платёжную систему «Union Card», которая к 1999 году объединила 457 банков и их филиалов, которые выпустили почти 3 миллиона платёжных карт.

Также в 1993-м году Сбербанк создал платёжную систему «СБЕРКАРТ», которая к 2010-му году объединила 22 банка, выпустивших более трёх миллионов платёжных карт.

В конце 1993-го года в Новосибирском Академгородке была создана платёжная система «Золотая Корона», которая к 2014-му году объединила около 87-ми банков, выпустивших более 8-ми миллионов платёжных карт.

Изначально российские компании предпочитали использовать для зарплатных проектов отечественные платёжные системы, поскольку они обходились дешевле. Самой популярной была система «Union Card». При этом в магазинах чаще принимали зарубежные карты «Visa» и «MasterCard».

Однако разнообразие и индивидуальность несовместимых между собой локальных платёжных систем пластиковых карт создавала проблемы. Каждая из них принимала к обслуживанию только свои карты и не воспринимала карты других платёжных систем. Это мешало консолидации банковского сообщества для построения Национальной системы платёжных карт.

В сентябре 1995 года банки «СБС-Агро», «ОНЭКСИМ», «Международная финансовая компания» и инкассаторская фирма «Инкахран» вложили 250 миллионов долларов в систему «СТБ-Россия». Они планировали создать единую систему платежей, карты которой принимались бы во всех странах СНГ. Реализация проекта затянулась, а из-за кризиса 1998 года полностью отменилась.

Инфраструктура обслуживания карт платёжных систем «Visa» и «MasterCard» в России в тот период уступала инфраструктуре обслуживания карт локальных платёжных систем. Она не претендовала на национальные масштабы, как это случилось в более поздние годы.

В октябре 1994 года по инициативе руководства Московского Главного территориального управления Банка России при главке был создан Координационный комитет по развитию платёжных систем. После анализа мирового опыта развития платёжных систем пластиковых карт пришли к выводу о том, что у России имеется уникальная возможность, используя мировой опыт, то есть, прежде всего, опыт Франции, пройти более короткий путь с точки зрения временных и финансовых затрат построения единой платёжной системы пластиковых карт. Для этого необходимо консолидировать усилия банков.

Вскоре при Банке России в составе Международного координационного комитета по разработке платёжных систем Банка России



была организована Рабочая группа по новым платежным инструментам. Одной из задач Рабочей группы являлись работы, связанные с рынком платежных пластиковых карт. Рабочая группа Банка России имела в своем составе более 20 специалистов. Они представляли не только Банк России, Московское Главное территориальное управление Банка России, но и Ассоциацию российских банков, крупнейшие банки Москвы, активных участников рынка пластиковых карт, в том числе «Сбербанк РФ», «СБС-Агро», «Инкомбанк», «Агропромбанк», «Федеральное агентство правительственной связи и информации».

Впервые идея построения в России Национальной системы платежных карт публично была озвучена Рабочей группой по новым платежным инструментам Банка России в марте 1995 на конференции, проводимой коммерческим банком «ОПТИМА». На той же конференции стало известно, что идея построения НСПК уже выдвигалась ранее.

Основные усилия Рабочей группы были сосредоточены на решении двух проблем по таким направлениям, как разработка проекта Национальной системы платежных карт России и разработка проекта документа Банка России, регулирующего применение платежных карт в Российской Федерации.

По первому направлению работ к середине 1996 года Рабочая группа вышла на этап разработки и создания пилотного проекта Национальной системы платежных карт. По оценке консультантов Международного валютного фонда для реализации пилотного проекта требовалось финансирование в объеме 5 миллионов долларов США. Условием Международного валютного фонда было финансирование работ по пилотному проекту по схеме: 50% суммы выделяет Международный валютный фонд и 50% должна изыскать российская сторона. Кредитные организации, входившие в состав Рабочей группы, готовы были профинансировать долю российской стороны.

По второму направлению работ проект документа Банка России, регулирующей применение платежных карт в Российской Федерации, был подготовлен Рабочей группой и направлен на рассмотрение руководства Банка России. В середине 1996 года деятельность Рабочей группы была прекращена. Однако впоследствии документ после его доработки был утверждён Банком России и явился первым документом, регулирующим применение в России платёжных карт.

В 1999 году появилась переоформленная в некоммерческую организацию «Объединённая расчётная система».

В 2000 году правительство планировало создать единую национальную карту на основе «Сберкарта». Проект столкнулся с массовой критикой со стороны других банков, которые не хотели, чтобы во главе единой платежной системы стоял «Сбербанк». К тому же, были проблемы с финансированием проекта, и власти посчитали, что выгоднее сотрудничать с «Visa» и «MasterCard», чем создавать свою систему.

Популярность российских платежных систем стала падать еще в 1998 году в связи с кризисом, который значительно подорвал доверие к банковским картам. В 2001 году доля «Visa» на российском рынке составляла почти 30%, к 2003 году достигла 40%.

В 2002 году, чтобы конкурировать с «Visa» и «MasterCard», «Union Card» и «СТБ Card» решили объединить свои усилия и создать единую сеть обслуживания. В эту сеть вошли более половины российских банков — 650, 3,5 тысячи банкоматов и 26 тысяч торговых и сервисных точек, а годовой оборот, как ожидалось, должен был составить один миллион операций.

Но совокупное число карт «Union Card» и «СТБ Card» все равно оказалось в два раза меньше, чем у «Visa», доля которой продолжала расти быстрыми темпами. «Union Card» и «СТБ Card» вели переговоры о сотрудничестве и с двумя другими российскими платежными системами — «Золотой Корона» и «Сберкартом», но так и не смогли договориться о совместной работе.

В 2003 году платежная система и процессинговый центр «СТБ Card» были проданы инвестиционной компании «Интеррос» и вошли в группу компаний «Росбанка». Новые собственники не были заинтересованы в развитии платежной системы. «Росбанк» даже не приступил к эмиссии карт «СТБ», и сеть приема первой российской платежной системы стала уменьшаться. Процессинг «СТБ Card» с 2004 года стал работать под брендом компании «UCS», которая занималась обработкой операций с банковскими картами международных платежных систем.

«Золотая корона» тоже пыталась создать единую национальную платежную систему совместно с «Уралвнешторгбанком». Компании в 2003 г. разработали концепцию «Федеральная карта». Планировалось, что будет создан единый процессинговый центр, к которому будут подключены все российские банки. Компании также собирались заключить сотрудничество с какой-либо из международных карт, чтобы клиенты национальной платежной системы могли расплачиваться и за границей. Однако концепция так и не была реализована.

На протяжении нулевых позиции российских платежных систем продолжали ослабевать. Банки не могли договориться: кто будет зарабатывать на проекте. Они не хотели уступать друг другу огромный рынок, приносящий доходы от комиссий за проведение платёжных транзакций. Пока банки не могли договориться, российский рынок поделили между собой международные платежные системы «Visa» и «MasterCard».

В 2008 году снова был поднят вопрос о создании национальной платежной системы. Минфин вместе с Банком России начал разрабатывать закон, который создал бы условия для этого. Официально о законопроекте было объявлено только в 2010 году.

В 2010 году был принят еще один закон, который оказал влияние на создание Национальной платежной системы — 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Одна из его

статей посвящена универсальной электронной карте — удостоверению личности, интегрированному с банковским платежным приложением. В результате этого закона «Сбербанк» в том же году создал «Универсальную электронную карту» и платежную систему «ПРО100». Одновременно с этим был закрыт проект «Сберкарт».

Предполагалось в течение нескольких лет выдать всем гражданам России универсальные электронные карты, в результате чего «ПРО100» стала бы Национальной системой платежных карт.

Но в процессе реализации проекта пришлось решать множество технических и организационных задач. В результате чего сроки выдачи карт гражданам России несколько раз переносились, а затем обязательная выдача универсальных электронных карт была отменена. Однако была выстроена вся необходимая инфраструктура.

Также в 2011 году был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе».

К началу 2013 года Центральный банк создал реестр операторов платёжных систем, в который внёс все работающие в России платёжные системы. Среди них были выделены социально значимые платёжные системы: «Contact», «Visa», «Золотая Корона», «MasterCard», платёжная система «ВТБ», платёжная система «Сбербанк».

В марте 2014 года США ввели очередные санкции против России. И международные платёжные системы «Visa» и «MasterCard» во второй раз остановили обслуживание карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети.

Так, были временно «заморожены» операции по картам банка «Россия», «Собинбанка», «СМП-банка» и «Инвесткапиталбанка». Ввиду этого вновь стало актуальным создание в стране Национальной системы платёжных карт, независимой от состояния международных отношений.

Была начата подготовка поправок в Федеральный закон «О национальной платёжной системе» с целью инфраструктурно и информационно замкнуть процесс осуществления денежных переводов внутри России.

27 марта 2014 года Президент Российской Федерации В. В. Путин одобрил создание национальной платёжной системы в России и распорядился как можно скорее заняться её разработкой и внедрением.

23 мая 2015 были объявлены итоги конкурса на лучшее название и логотип первой общенациональной платёжной карты, национальная система получила название «Мир». 16 июля 2015 года был представлен окончательный вариант логотипа платёжной карты «МИР»

Таким образом, национальная система платёжных карт России «Мир» представляет собой платежную систему, созданную в Российской Федерации. Её целью явилось обеспечение бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств.

Теперь, в соответствии с российским законодательством, все операции

с использованием международных платежных карт в Российской Федерации должны проводиться с использованием инфраструктуры национальной системы платёжных карт.

К концу мая 2015 года завершилось подключение российских банков к НСПК.

19 июня 2015 года в рамках Петербургского международного экономического форума MasterCard и НСПК заключили соглашение по выпуску ко-бейджинговых карт под брендами «МИР» и Maestro®. Летом 2015 года Национальной системой платежных карт было подписано ещё несколько соглашений о совместном выпуске карт с международными платёжными системами (JCB, American Express).

Это был первый этап в построении национальной платежной системы в сегменте рынка банковских карт. Следующий шаг – выпуск собственных банковских карт на российских чипах.

15 декабря 2015 года Национальная система платёжных карт объявила о начале выпуске первых карт «Мир». Первыми банками-эмитентами этой карты стали Газпромбанк, МДМ банк, РНКБ, банк «Россия», Связь-банк, МИНБ, СМП банк. Ещё 21 банк уже завершает тестирование карты «Мир», и в 2016 году эти банки приступят к эмиссии национальных платежных карт.

С помощью карты можно будет получать пенсии и зарплату, вносить и снимать наличные в банкоматах, оплачивать товары и услуги в магазинах и в Интернете, а также переводить деньги с одной карты на другую.

В системе новой карты будут параллельно действовать два приложения. Одно из них - российское, второе - международной платежной системы, что позволит в будущем использовать «Мир» при оплате покупок за рубежом. Запуск партнерских программ запланирован на 2016 год.

15 декабря 2015 года пресс-служба Банка России распространила сообщение о выпуске памятной серебряной монеты номиналом три рубля, посвященная выпуску первых платежных карт Национальной платежной системы Российской Федерации, в необычном, прямоугольном дизайне, аналогичном дизайну карты. Тираж составит пять тысяч штук.

Несомненно, начало эмиссии карт «Мир» - значимый этап развития российской финансовой системы, который позволит стать России более независимой в мировом масштабе, обеспечит финансовый суверенитет страны.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.nps-rus.ru/>
2. <http://www.rg.ru/>

*Полуян Е.В.*  
*аспирант*  
*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*  
*аграрный университет»*  
*Россия, г. Краснодар*

## **ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Формирование оборотных средств в сельском хозяйстве имеет ряд особенностей по сравнению с другими отраслями материального производства.

Во-первых, оборотные средства авансируются на сравнительно продолжительный период, в связи с длительностью технологического цикла в аграрном секторе.

Во-вторых, на организацию оборотных средств и их кругооборот в сельском хозяйстве оказывает влияние большой удельный вес внутреннего оборота продукции, поскольку значительная часть оборотных средств в натуральной форме остается в сфере производства на следующий производственный цикл, минуя сферу обращения. Возобновляются в процессе кругооборота за счет собственного производства такие оборотные средства как семена, корма, молодняк животных, посадочный материал, органические удобрения. Данный факт влияет на их величину, продолжительность оборота и порядок нормирования. В этом случае продукция не реализуется на сторону, поэтому акта купли-продажи не происходит. Продукция совершает оборот внутри хозяйства, увеличивая производственные запасы.

В-третьих, сезонный характер производства диктует необходимость единовременного образования и длительного хранения значительных запасов семян и кормов собственного производства. Возникает потребность в сезонном накоплении нефтепродуктов, запасных частей, минеральных удобрений и других покупных товарно-материальных ценностей. Соответственно организациям приходится авансировать в значительных размерах оборотные средства в начальную стадию кругооборота (деньги – товар), в связи с чем возникает острая необходимость в кредитах и коммерческих ссудах. Заметим, что характер и размеры сезонного разрыва оборота средств зависят, главным образом, от специализации хозяйств, совокупности отраслей и их структуры в общем объеме производимой и реализованной продукции. Эти особенности определяют величину и структуру оборотных средств каждой в отдельности организации.

В - четвертых, авансирование оборотных средств в производственный процесс постоянно увеличивается, после реализации продукции активы относительно единовременно высвобождаются, что вызвано действием естественных факторов (сроком созревания растений, выращивания животных).

В-пятых, часть оборотных средств отвлекается из кругооборота за счет



создания денежных резервов (резервного капитала и участия в системе коммерческого страхования), что вызвано зависимостью растениеводства и животноводства от природно-климатических факторов и необходимостью поддержания жизнедеятельности или продуктивных возможностей животных и растений, находящихся на стадии незавершенного производства, в условиях постоянного воздействия этих факторов.

В-шестых, состав оборотных средств в сельском хозяйстве имеет присущие только этой отрасли особенности. Основная особенность сельского хозяйства – средством производства выступают земля, растения и животные. Земля, кроме того, выступает и как предмет труда. Верхний плодородный слой почвы необходим для произрастания растений, а для повышения урожайности сельскохозяйственных культур важно воздействие на почву благоприятных условий. Соответственно сохранение и всемерное повышение плодородия земли является основой воспроизводства, дальнейшего роста благосостояния и эффективной деятельности субъектов аграрного бизнеса [3].

Формирование оборотного капитала и его кругооборот в определенной степени зависят от отрасли сельскохозяйственного производства. В растениеводстве, например, не происходит одновременного вложения оборотных средств в различные производственные циклы. Капитал используется в одном производственном цикле до его завершения, после чего начинается вложение средств в следующий цикл (за исключением случаев, когда параллельно выполняются работы под урожай текущего и будущего годов). В пределах одного производственного цикла вложение оборотного капитала постоянно нарастает [1]. При этом, продолжительность кругооборота средств в растениеводстве зависит от биологических факторов (сроков созревания), а также от природно-климатических условий. Кроме того, следует отметить, что производственный цикл в отрасли растениеводства включает время, в течение которого предметы труда, находящиеся в обращении, подвергаются воздействию естественных факторов без участия труда человека. Впервые это было отмечено К. Марксом, который говорил, что особенно отчетливо разница между временем производства и рабочим временем выступает в сельском хозяйстве. Под сельским хозяйством в данном случае подразумевается земледелие, так как в животноводстве время производства и рабочее время нельзя разорвать, оно абсолютно совпадает. В растениеводстве же, по причине высокой зависимости роста и развития растений от природных факторов на всем протяжении периода от завершения посева и до начала уборки урожая, оборачиваемость оборотных активов также находится в зависимости от природных факторов. Поэтому, в случае воздействия природных условий, препятствующих уменьшению периода созревания растений или способствующих гибели, появляется необходимость вложений большей массы авансированной стоимости в сферу производства.

В сельском хозяйстве кругооборот авансированной стоимости,



поступление и расходование выручки от реализации продукции во многом зависят от специализации организации. Так, в животноводстве вложения отличаются большей равномерностью. Однако разным отраслям животноводства присущи свои специфические черты, влияющие на движение оборотных средств. Кроме того, в животноводстве нет определённой последовательности вложения капитала в разные производственно-коммерческие циклы. Продолжительность кругооборота авансированной стоимости в хозяйствах, специализирующихся на производстве молока, значительно короче, чем в животноводческих хозяйствах, производящих другую продукцию. Неодинакова длительность кругооборота и в хозяйствах, занимающихся свиноводством, овцеводством и птицеводством. В птицеводстве и молочном животноводстве продолжительность оборота средств короче, а в мясном (выращивание крупного рогатого скота) и племенном скотоводстве – больше, чем в растениеводстве. В незавершённом производстве хозяйств, производящих продукцию мясного скотоводства, авансированные средства находятся, как правило, длительное время (от нескольких месяцев до года и более)[2].

Безусловно, высокое качество и низкая себестоимость применяемых оборотных средств позволяет осуществлять производственный процесс с меньшим их количеством, а, следовательно, затрачивать сравнительно меньше материально-денежных и трудовых ресурсов. Однако необходимо учитывать, что значительная часть оборотных средств аграрного сектора создается непосредственно в сельском хозяйстве, и здесь многое зависит от работников и специалистов конкретного хозяйствующего субъекта, от уровня трудовой дисциплины в нем. В связи с этим следует отметить, что за рубежом в настоящее время большое внимание уделяется воспитанию работников в духе бережливости, экономного использования сырья и материалов. В России также необходимо активизировать работу в данном направлении.

#### **Использованные источники:**

1. Кремьянская Е.В. О сущности и классификации оборотных активов / Е.В. Кремьянская, Е.В. Полуян // Тенденции развития экономики России и стран СНГ: материалы международной заоч. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Медиа центр, 2015. – С. 76 – 86.
2. Полуян Е.В. Факторы и проблемы эффективного использования оборотных активов в аграрном секторе / Е.В. Полуян, Е.В. Кремьянская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №02(106). С. 617 – 631. – IDA [article ID]: 1061502039. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/02/pdf/39.pdf>
3. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А. М. Ляховецкий, Е. В. Кремьянская, Н. В. Климова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с. (Серия: Вероятность, статистика и прикладные исследования в аграрном

университете).

*Пономарева И.С.  
студент 3го курса  
Глотова И.И., к.э.н.  
доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет  
Россия, г. Ставрополь*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные проблемы структуризации расходов бюджета, подходов к регулированию и управлению в государственном секторе.

**Ключевые слова:** бюджет, расходы, принципы управления бюджетом, эффективность, структура расходов, государственный финансовый контроль.

В рыночной экономике государственный бюджет обеспечивает финансовыми ресурсами реализацию функций государства и является основным инструментом регулирующего воздействия власти на экономическую систему общества[1,с.59].

Безусловно, центральное место в финансовой системе любого государства занимает бюджет. Бюджет - это денежный фонд, используемый государством для финансирования своей деятельности, с помощью которого оно оказывает влияние на экономические процессы. Средства бюджета являются основным источником финансирования структурной перестройки экономики, развития перспективных направлений производства, освоения новых месторождений и новых технологий. Регулирующая роль бюджета проявляется через соответствующие группы отношений - доходы и расходы бюджета. Бюджетные расходы - это форма перераспределения имеющихся в распоряжении государства финансовых ресурсов в целях максимально возможного удовлетворения потребностей, обеспечивающих осуществление процесса государственного и муниципального управления.

Эффективность бюджетных расходов может быть обеспечена только в преломлении к реализации направлений экономического развития, нуждающихся в бюджетных ассигнованиях. Для того, чтобы обеспечить эту эффективность, необходимо:

- использовать системный подход как к оценке параметров эффективности;
- согласовывать приоритетные направления развития;
- сформировать системный подход к анализу бюджетной системы;
- управлять расходами;
- определять основные принципы и критерии бюджетной эффективности;
- развить структурный подход к сопоставлению различных бюджетов, применяемый в оценке общей эффективности бюджета;

-планировать изменения в структуре бюджетных расходов.

Единая система государственного финансового контроля позволяет повысить эффективность управления бюджетными ресурсами, целесообразно определять направлений бюджетных расходов, следовательно, повысить общую стимулирующую функцию бюджета на экономику.

Как известно, для России новая стратегия развития страны сводится к решению проблемы создания инновационной экономики и связанной с нею проблемы развития человеческого потенциала, повышения его качества. К примеру, Финляндия продемонстрировала миру успешный исторический рывок от сырьевой экономики к инновационной и конкурентоспособной экономике с высокими технологиями. Экономика Финляндии занимает сейчас верхние места в мире по своей инновационности и конкурентоспособности.

К принятой в России стратегии развития государства необходимо добавить, что развитие инновационной экономики требует роста эффективности по всем направлениям деятельности и должно сводиться к сохранению и укреплению суверенитета и обороноспособности, продовольственной независимости и т. д. Для реализации таких целей анализ эффективности бюджетных расходов и процедура формирования приоритетных направлений развития являются определяющими. Сегодня в России созданы огромные резервы, прежде всего в виде, средств, аккумулируемых в Стабилизационном фонде. Федеральный бюджет исполняется с профицитом. Превышение доходов над расходами бюджета есть особый вид неравновесности государственных финансовых потоков, при наличии которой нельзя однозначно говорить о высокой эффективности государственной финансовой политики. В условиях сильного отставания размеров финансирования социальной сферы от развитых зарубежных стран в качестве косвенного эффекта выступает ущерб для социально-экономического развития страны от низкого уровня жизни населения и недофинансирования социальных затрат [2, с.126 ].

Один из необходимых, но, конечно, не достаточных принципов, который может использоваться при оценке эффективности бюджета – это сопоставление расходов и доходов (затраты-выгоды) для отдельного промежутка времени и для всего периода бюджетного планирования.

Финансовый контроль государства обеспечивает соответствие планов и фактических результатов, что является необходимым условием принятия правильных управленческих решений, главной предпосылкой эффективного стратегического планирования. Государственный финансовый контроль призван исключать ошибки в бюджетной и финансово-экономической сфере, а значит, выполняет функцию обеспечения бюджетной эффективности.

Специфика расходов бюджета государства и входящих в его состав общественно-территориальных образований заключается в том, что на них возлагается первоочередная нагрузка по финансированию задач и функций

государства, мероприятий, отражающих его политику в различных сферах общественной жизнедеятельности. Расходы бюджета носят безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные кредиты и ссуды. Нельзя не отметить, что расходы бюджета любого уровня осуществляются за счет средств, уплачиваемых налогоплательщиками и, следовательно, государство несет перед ними ответственность за выполнение определенных функциональных обязательств. Расходы находятся в органической взаимосвязи с доходами бюджетной системы. Расходы бюджета осуществляются в рамках урегулированных нормами права общественных отношений. Отсюда следует принцип законности, т.е. предъявление к расходованию средств бюджетов требования четкого соответствия нормам закона в его широком понимании. Расходование бюджетных средств невозможно без правового оформления[3,с.36].

Можно сформулировать и иные принципы осуществления расходов бюджета. В частности, своевременность финансирования. Этот принцип имеет особое значение для социальной сферы.

Реформы в сфере управления государственными расходами предусматривают дальнейшее внедрение методов бюджетирования, ориентированного на конечный результат, полноценное использование среднесрочных финансовых расчетов в бюджетный процесс. Необходимо также более строго контролировать целевое использование бюджетных средств.

Таким образом, структуризация расходов бюджета, подходов к регулированию и управлению в государственном секторе, и представляет собой на самом деле существо бюджетной политики, в конечном счете, определяя ее эффективность.

#### **Использованные источники:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации// Режим доступа: <http://www.bdkodeks.ru/>
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г.Грязновой – М: Финансы и статистика, 2008.
3. Бюджетная система России: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Г.Б. Поляка - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2008.
4. Бюджетная система России. / Под ред. Г.Б. Поляка, 2009.

*Попова Е.Н.  
преподаватель  
Ковылкинский филиал  
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарёва»  
Россия, г. Ковылкино*

## **ФОРМИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Самая большая общественная общность это молодежь, которая имеет специфические психологические, социальные, возрастные черты. Молодежь как социальная общность имеет присущие только ей культурные черты, ценности и интересы. Она способна оказывать активное воздействие на изменение социальной структуры общества. Процесс социализации обеспечивает преемственность поколений, передачу накопленного опыта. Омоложение (ювентизация) общества выражается в новаторстве молодежи и обновлении общественного развития. Но находясь в обществе, молодежь вносит новое содержание в развитие общественных процессов и меняется под воздействием новых условий жизни. Все это происходит под формированием молодежной субкультуры.

Молодежная субкультура явление элитарное, ей подвержены немногие молодые люди. Субкультура – часть общественной культуры, которая отличается от преобладающей в обществе культуры и отклоняется от традиционной культуры. В некотором роде, молодежную субкультуру можно назвать девиацией, то есть отклонением от традиционным норм и правил общественного поведения и развития. Субкультура связана с доминирующей культурой и одновременно отличается от нее. Основные опознавательные признаки субкультуры – это особое мировоззрение, внешний вид, увлечения и отношение к обществу ее носителей.

Под молодежной субкультурой понимается культура определенного молодежного поколения, обладающего общностью стиля жизни, групповых норм, поведения, ценностей, стереотипов, норм морали. Молодежная субкультура разнообразна как по возрастным, так и по территориальным параметрам. Это связано с реализацией экономических и досуговых потребностей. Городская молодежь более предприимчива, динамична, «легка на подъем», чем молодежь, проживающая в периферийных центрах, малых городах, сельской местности. Условно назовем данную группу молодых людей жителями муниципальных образований. Ей менее доступна развлекательная, досуговая направленность, слабо проявляется индивидуализация. Чаще всего она подвержена влиянию телевизионных программ и телепередач, «мыльных опер», сети Internet. Зачастую молодежь муниципальных образований воспитана на героях боевиков, американских мультсериалов. Это проявляется в таких чертах социального поведения, как стремление к материальному благополучию, жестокость, прагматизм.

Существование молодежных субкультур на уровне муниципалитетов



является на данный момент времени распространенным явлением. Молодежь не устраивают официальные каналы социализации, предлагаемые обществом (молодежные движения, школы, институты, церковь, партии), хотя и они вовлекают молодежь в свои ряды. Молодому поколению хочется сформировать свой собственный окружающий мир, свое личное мировоззрение, не похожее на мировоззрение взрослого человека и отличающееся от него.

Между тем молодых людей волнует тема поиска себя и отношений с окружающими, поэтому они вынуждены искать неформальные способы реализации таких отношений. Социологических исследований по этой тематике не было, но по данным региональных опросов, молодежь, являясь основным элементом субкультур, не видит угрозы в неформальных социальных группах. Особое мнение складывается по поводу деятельности экстремистских группировок, типа скинхедов, к которым отношение резко отрицательное. На периферии эти явления более остры, заметны и подлежат осуждению.

Новым веянием современной молодежной субкультуры являются хипстеры. Участники данной молодежной субкультуры хотят выделяться своей образованностью, неординарностью, но не всегда имеют ярко выраженное альтернативное мировоззрение. Неформальные молодежные движения наиболее распространенные на сегодняшний день: готика, эмо, хакеры и др.

Современный готический имидж достаточно мрачен. В одежде преобладает черный цвет. Оккультная символика представлена пентаграммами, восьмиконечными звездами, символами смерти. С помощью пудры лицу придается мертвенно-бледный оттенок, делается черная подводка глаз, накладывается черный лак на ногти, также в черный цвет могут быть подкрашены губы. Их мрачность иллюстрация философии трагизма жизни, которая не всегда приводит к радикальным последствиям. Готы не думают всерьез о суициде.

Понятие эмо очень распространено среди современной молодежи. Кроме яркой одежды, прически и макияжа у этой молодежной группы есть и другие способы выразить себя. Сделать это можно через музыку, обостренные эмоции по любому поводу, происходящему в их жизни. Термин «эмо» сокращение от слова эмоциональный, обозначающий особый вид хардрок-музыки. Плач, визг, стоны, шепот, срывающейся на крик – отличительные особенности этого стиля.

Так отмечают представители силовых структур, самые продвинутые хакеры осуществляют свою деятельность именно на периферии. Хакеры – это программисты, компьютерные пользователи, поддерживающие активную наступательную линию поведения в сетевом пространстве. Хакерами в основном являются студенты вузов, старшеклассники. Установить точную численность хакеров затруднительно. Кроме того, многие хакеры индивидуалисты со своими ценностями, нормами,



специфическим стилем и не осознают себя некой общностью.

Молодежные субкультуры помогают безболезненно интегрироваться в социальное пространство. Задача субкультурных веяний привести нечто новое, что поможет преодолеть социальные грани, кризис, приспособится к меняющимся социальным реалиям.

*Попова Т. И.*

*студент 4 курса*

*факультет экономики, менеджмента  
и информационных технологий*

*Ломко И. Г., к.полит.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»*

*Республика Крым, г. Симферополь*

## **КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ**

Актуальность выбранной темы связана со значительным распространением исследуемого явления в таких сферах деятельности как: таможенные службы, налоговые органы, правоохранительные органы, бюрократия, учебные заведения и заключается в необходимости разработки рекомендаций по совершенствованию методов противодействия коррупции.

Особое значения в исследовании коррупции имеют теоретико-методологические труды М. Вебера, Э. Дюркгейма, Т. Парсонса, П. Сорокина. Как социальное явление коррупцию изучали С. Алексеев, Н. Ахметова, С. Бондаренко. Вопросы борьбы с коррупцией в России, выработки направлений государственной антикоррупционной политики рассматриваются в работах В. Астанина, В. Бондаря, О. Ведерниковой, В. Карасева.

Целью статьи является изучение проблемы коррупции в современной России и способов антикоррупционной борьбы.

Коррупция – это моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами [2, с. 309].

Коррупция проявляет себя во всех странах мира, в том числе развитых. Однако в современной России, коррупция в силу своего характера и масштабов – это не просто какое-то отдельное локальное явление в области экономики, политики, морали, государственного и муниципального управления. Это система отношений, которая пронизывает все сферы общества, его институты и ведет к многочисленным негативным последствиям, деформирует экономические отношения, ломает политическую систему, элиту превращает в свою противоположность – в антиэлисту, отторгает духовно-нравственные ценности.

Современные оценки масштабов коррупционной деятельности в странах мира составляются международной организацией Transparency

International. Эта некоммерческая неправительственная организация по изучению коррупции и борьбе с ней интегрирует данные научных исследований, полученных в разных странах в течение трех лет, предшествующие расчету индекса. По итогам анализа страна получает оценку по 10-балльной шкале, где 10 баллов означают отсутствие коррупции, а 0 баллов - самую высокую ее степень. В 2014 г. в рейтинге 180 исследованных стран Россия, получив индекс восприятия коррупции 2,2, заняла 146 место, оказавшись в ряду африканских государств [3].

По данным прокуратуры РФ, в 2015 году выявлено 349099 случаев нарушения закона, связанных с коррупцией, и это на 11,8% больше, чем в 2014 году. Возбуждено 4993 уголовных дел только по инициативе генерального прокурора (на 7,4% больше, чем в 2014 г.) [6]. Субъективно, 51% опрошенных россиян ощущают рост числа коррупционных преступлений; 33% считают, что уровень коррупции за последние 10-12 лет не изменился; 8% респондентов считают, что уровень коррупции снижается и такое же количество затруднились ответить [5].

В ежегодном Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 года Президент России В. В. Путин в очередной раз подчеркнул, что «Коррупция – препятствие для развития России» [4].

Устранение коррупции требует разработки нового подхода к борьбе с этим постоянно усложняющимся и мимикрирующим явлением. Автор полностью солидарен с мнением В. Бондаря, что коррупция – «явление двустороннее: получать выгоды и брать взятки мздоимцы будут до тех пор, пока им будут их давать. Взятка это социальная форма добровольного унижения. В связи с этим, на передний план должны выдвигаться воспитательные меры, изменяющие комплекс ценностей, установок, ожиданий россиян» [1, с. 7].

Предотвращение коррупции требует продолжительных, долговременных усилий. Временные непоследовательные действия не приведут к желаемому результату. Необходимо разработать системный подход, либо стратегию, либо план. Сюда может входить следующее:

1. Принятие общего кодекса поведения для всех государственных служащих, для работающих в отдельных сферах государственной службы и работников судебной системы;
2. Анализ риска коррупции внутри госорганов и других госучреждений;
3. Установление внутреннего контролирующего механизма;
4. Определение специфических мер, которые должны быть предприняты на основе кодекса поведения и анализа рисков;
5. Подготовка и осуществление плана по предотвращению коррупции и объединение с другими органами.

Формы сотрудничества государства и общества в противодействии коррупции, обобщенные под понятием «социально-управленческий механизм», существуют и на сегодняшний день. Это работа портала

«Открытое Правительство», объединение под началом Президента РФ активистов в «Общенародном фронте», общественные консультативные советы при министерствах. Как видно, на данный момент такое сотрудничество в основном иницируется властными структурами и первыми должностными лицами государства.

Для результативного подавления коррупции необходимо противопоставить ей такую форму взаимодействия государства и общества, которая характеризуется широким использованием инструментов общественного контроля, качественной обратной связью, транспарентностью как органов власти, так и общественных структур, а так же отсутствием административных барьеров и другими параметрами. Такой механизм взаимодействия государства и общества укрепит новые социокультурные установки, позволит повысить уровень доверия населения к власти, создаст позитивный опыт эффективного взаимодействия органов власти со структурами гражданского общества, расширит базу совместных решений и укрепит чувство реального участия населения в управлении своим государством, что, в конечном счете, служит цели минимизации коррупции.

#### **Использованные источники:**

1. Бондарь В. Общество против коррупции. Муниципальные программы противодействия коррупции. – М.: Московская школа политических исследований, 2008. – 248 с.
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов фразеологических выражений / Рос. акад. наук. Ин-т рус. языка им. В. В.Виноградова. 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1997. – 988 с.
3. Официальный сайт международной организации «Transparency International» [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.transparency.org/> (дата обращения: 29.11.2015).
4. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию от 3 декабря 2015г. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864> (дата обращения: 03.12.2015).
5. Россияне о борьбе с коррупцией, независимости депутатов и новых законопроектах о недвижимости и счетах парламентариев/ Опрос общественного мнения, проведенный Левада-Центром. – URL: <http://www.levada.ru/03-04-2013/rossiyane-o-borbe-s-korrupsiiei-nezavisim-deputatov-i-novykh-zakonoproektakh-onedviz> (дата обращения: 29.11.2015).
6. Статистические данные об основных показателях деятельности органов прокуратуры Российской Федерации за 2014-2015 гг. / Официальный сайт генеральной прокуратуры РФ. – URL: <http://www.genproc.gov.ru/stat/data/80780/> (дата обращения: 29.11.2015).

*Попова В.С.  
студент 4 курса  
Латушко Н.А., к.э.н.  
доцент  
ВШБ ЮФУ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Ключевые слова: бюджет, анализ, финансовая нестабильность.

Определение приоритетности инструментов денежно-кредитной политики зависит от тех целей, которые ставит Центральный банк на том или ином этапе развития страны. Как составная часть экономической политики денежно-кредитная политика государства направлена на достижение основных экономических целей и имеет следующую целевую направленность: сбалансированный экономический рост; ценовая стабильность; валютная стабильность; развитие и укрепление банковской системы; бесперебойное функционирование платежной системы.

В России основными инструментами денежно-кредитной политики Центрального банка являются: процентные ставки по операциям Банка России (ставки рефинансирования); нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования); операции на открытом рынке (операции с внутренними долговыми обязательствами правительства); валютные интервенции и нормативы валютного регулирования; установление ориентировочных параметров денежной массы (масса денег в обращении, денежная база, денежные агрегаты); прямые количественные ограничения в сфере денежного обращения и деятельности коммерческих банков [1]. Выполнили анализ сложившейся ситуации [26 3]

В 2014 году реализация Банком России денежно-кредитной политики осуществлялась в нестандартных условиях. События на Украине и санкции ряда стран против российской экономики оказали негативное влияние на ситуацию на внутреннем финансовом рынке, в банковском и реальном секторах. В условиях повышения геополитической напряженности, масштабного оттока капитала с российского финансового рынка и ухудшения ожиданий экономических агентов относительно перспектив развития экономики произошло падение инвестиционного спроса. В результате состояние российской экономики в 2014 году существенно отклонилось от сценария, описанного в качестве базового в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов». Инфляционные риски также существенно возросли. Курсовая динамика (постепенное снижение курса национальной валюты на фоне изменений в политике Федеральной резервной системы США и резкое ослабление рубля в условиях роста геополитической напряженности) стала фактором ускорения роста потребительских цен, нарастания инфляционных и девальвационных ожиданий экономических

агентов. Годовая инфляция повысилась до 7,8% в июне с 6,1% в январе 2014 года, после чего несколько снизилась.

В этих условиях Банк России предпринял решительные действия. В целях ограничения инфляционных рисков была существенно повышена ключевая ставка. Наряду с временным ужесточением механизма валютных интервенций это позволило стабилизировать ситуацию на валютном рынке и предотвратить реализацию значительных рисков для финансовой стабильности. Кроме того, наметившийся рост процентных ставок по рублевым вкладам банков способствовал восстановлению притока средств в депозиты в национальной валюте и снижению долларизации банковских вкладов.

Таким образом, Проводимая Банком России умеренно жесткая денежно-кредитная политика создает предпосылки для стабилизации курсовых и инфляционных ожиданий, восстановления склонности населения к сбережениям до нормальных уровней и направлена на достижение среднесрочной цели по инфляции на уровне 4%.

Рассматривая особенности финансовой политики России, можно конкретизировать, что в ближайшее время денежно-кредитная политика во многом будет сохранять черты, сформированные в последние годы: продолжится применение режима управляемого плавающего валютного курса рубля, использование денежной программы для контроля за соответствием денежно-кредитных показателей целевому уровню инфляции, использование бивалютной корзины в качестве операционного ориентира политики валютного курса. При этом решения по корректировке политики будут приниматься на основе учета широкого спектра экономических индикаторов, где динамика денежных агрегатов будет оставаться важным индикатором для оценки монетарных условий и среднесрочного тренда инфляции.

#### **Использованные источники:**

1. Курочкин В.Н. Финансовый менеджмент в отрасли образования [Текст] / В.Н. Курочкин. – М.– Берлин: Директ Медиа, 2015. – 468 с.
2. Курочкин, В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. – Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014. – 170 с.
3. Совершенствование методики анализа и оценки финансового положения коммерческой организации / В.Н. Курочкин. Е.В. Филимонова. – Экономика и социум. 2014. № 4–6 (13). С. 824–834.



## **ПРОБЛЕМЫ НЕСООТВЕТСТВИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ НАКАЗАНИЙ СОВЕРШЕННЫМ ПРАВОНАРУШЕНИЯМ**

В статье рассматриваются вопросы о несоответствии действующего законодательства Российской Федерации об административных правонарушениях при назначении административных наказаний, что влечет за собой излишнее участие правоприменителя и открывающиеся возможности для совершения коррупционных действий.

*Ключевые слова:* административное наказание, размер наказания, вид административного наказания, обстоятельства, смягчающие и отягощающие административную ответственность .

Понятие «административное наказание» появилось в административном законодательстве Российской Федерации после вступления в силу 1 июля 2002 года Кодекса РФ об административных правонарушениях.

Назначение административных наказаний и обстоятельства, которые учитываются при их реализации, установлены в четвертой главе КоАП РФ. Но несмотря на количество норм и практику их применения, возникают вопросы, непосредственно касающиеся соблюдения принципов справедливости и индивидуального наказания при совершении административного правонарушения.

Конечно, административные правонарушения, имеющие одинаковые последствия, должны иметь и одинаковое наказание, однако при его назначении необходимо учитывать индивидуальные условия при учете степени ответственности. Поэтому законодательство нашей страны об административной ответственности рассматривает различные виды наказаний, минимальные и максимальные пределы назначения этих наказаний. На теоретическом уровне данная модель оправдывает себя, но в действительности имеет множество негативных последствий.

Наблюдается непоследовательность в установлении пределов назначения наказания. Иногда наказание совершенно не имеет альтернатив, например, размер административного штрафа за совершение административного правонарушения в области дорожного движения. Следовательно индивидуализация наказания исключается, что означает отказ от учета личности виновного, его имущественного положения, обстоятельств, смягчающих или отягчающих административную ответственность. Хотя некоторые случаи все же предусматривают установление предельных размеров административного наказания, но разрыв между ними является несущественным, что также исключает возможность индивидуализации наказания.



Существует множество случаев, при которых негативные последствия правонарушения сходны, но имеет разную степень наказания. К примеру, водитель, не имеющий при себе документов на право управления транспортным средством, несет наказание в виде предупреждения или наложения административного штрафа в размере пятисот рублей (в соответствии с частью 1 статьи 12.3 КоАП РФ), а при передаче управления транспортным средством лицу, который не имеет при себе документов на право управления им, назначается наказание в виде административного штрафа в размере трех тысяч рублей (часть 3 этой же статьи). Как видим, последствия могут быть одинаковы, а наказание со значительной разницей.

Иногда наказания становится непосильной финансовой санкцией для лиц, совершивших правонарушения. Так, детская городская больница получила штраф в размере 100 000 рублей за нарушение правил хранения лекарственных средств. В данном случае суд лишь смог предоставить рассрочку выплаты штрафа на период в восемь месяцев с ежемесячной выплатой в размере 12 500 рублей.

И подобных примеров можно привести множество. Еще один явный недостаток существующего законодательства заключается в широком использовании в качестве альтернативных для назначения видов административных наказаний за одно и то же правонарушение, к примеру, административный штраф и административный арест или лишение специального права, что приводит к совершению коррупционных действий. Так, часть 2 статьи 12.27 КоАП РФ за оставление водителем места дорожно-транспортного происшествия при нарушении правил дорожного движения, предусматривает либо лишение права управления транспортным средством сроком от одного года до полутора лет или административный арест на срок до пятнадцати суток. Конечно, здесь возникает возможность «договориться» с судьей и отбыть административный арест на срок в несколько суток. Но решение о подобном наказании будет обоснованным и законным.

Данные примеры говорят об «узаконенном усмотрении» должностных лиц и судей в рассмотрении дел об административных правонарушениях вследствие отсутствия четких критериев применения того или иного альтернативного административного наказания.

Конечно законом предусматривается при назначении административных наказаний учет характера совершенного административного правонарушения, личности виновного, его имущественного положения, имущественного и финансового положения юридического лица, обстоятельств, смягчающих и отягчающих административную ответственность, но не указывается то, как они должны быть учтены и какие пределы должны быть установлены для вида назначаемого административного наказания.

Виды и размеры наказаний за совершенное административное правонарушение должны быть четко установлены законом. Индивидуализация размера наказания, которое назначается в отдельных,

конкретных случаях, должна зависеть не от лица, которое рассматривает данный вопрос, а от наличия тех самых обстоятельств, смягчающих и отягчающих административную ответственность. Справедливость наказания должна устанавливаться в соответствии со степенью нарушения с учетом данных обстоятельств.

Их количество необходимо увеличить, конкретизировать каждый случай, чтобы отказаться от применения понятий «личность виновного», «имущественное положение виновного». Аналогично стоит поступить и с понятием «характер совершенного административного правонарушения». Ведь этот самый «характер» не должно самостоятельно определять лицо, рассматривающее дело об административном правонарушении.

Как и в вопросе о назначении налогов с физических и юридических лиц, появилась необходимость для назначения эффективных наказаний с учетом сверхдоходов лиц, совершивших правонарушения, для которых некоторые суммы за совершенное деяние являются совершенно незначительными и влекут за собой повторное нарушение, не имея при этом никаких профилактических мер. Воздействие на таких лиц возможно лишь путем установления наказаний, которые реально их в чем-то ограничивают, например административный арест или обязательные работы. Хотя установление различных видов наказаний за одно и тоже правонарушение ведет к нарушению принципа равенства всех перед законом. Следовательно стоит рассмотреть вариант более строгого наказания за повторно совершенное правонарушение, либо устанавливать размеры штрафа, учитывая месячный или годовой доход правонарушителя.

#### **Использованные источники:**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. №195-ФЗ // Рос. газ. – 2001. – 31 дек.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (Общая часть) : проект от 20 января 2015 г. №703192-6 // Официальный сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, 2015. – URL: <http://asozd2.duma.gov.ru>
3. Максимов И.В. Административные наказания в системе мер административного принуждения (концептуальные проблемы). Дисс....докт. юрид. наук. - Саратов-2004. С.166-173.

*Преснякова А.  
студент  
институт социологии и регионоведения  
Мартиросян С.А., к.фил.н.  
доцент  
кафедра конфликтологии и национальной безопасности  
институт социологии и регионоведения  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

*Овруцкая А.В.  
студент  
СПбГУ  
Россия, г. Санкт-Петербург  
Presnyakov A., student of Institute of sociology and  
Regional studies of Southern Federal  
University, Russia, Rostov-on-don,*

*Martirosyan S. A., Doctor of Philosophy Associate professor of Conflict  
of the Institute of Sociology and Regional Studies, Ph.D., Russia, Rostov-on-  
Don*

#### **PEER MEDIATION-ТЕХНОЛОГИИ**

*Аннотация: В данной статье представлены технологии peer mediation и возможность ее внедрения в современное российское образование. Технологии peer mediation предстают как неформальный институт порождения высокой культуры функционирования и развития современной образовательной системы.*

*Ключевые слова: медиация, современная образовательная система, правопорядок, гражданское общество, процесс глобализации, неформальный институт, школьные конфликты, государственные структуры.*

#### **PEER MEDIATION-TECHNOLOGY**

*Abstract: this article presents the peer mediation and the possibility of its implementation in modern Russian education. Peer mediation is presented as an informal Institute of the generation of high culture functioning and development of modern educational system.*

*Keywords: mediation, modern educational system, the rule of law, civil society, globalization, informal Institute, school conflicts, state structures.*

Программы peer mediation позиционируются как способ уменьшения насилия в школах. При этом есть научные разногласия о природе насилия в школе.

С одной стороны, школа представляется как некий слепок общества и, соответственно, чем больше насилия вокруг школы, тем больше насилия и в ней самой. С другой стороны, школа должна быть местом, где дети могут быть защищены от насилия. Положительное влияние на снижение уровня

насилия в школе отмечается как несомненная характеристика программ peer mediation. Ведь если драка для многих школьников является единственным способом завоевать уважение, то peer mediation может уменьшить эту агрессию как лейкопластырь уменьшает кровотечение.[7]

Здесь речь идет об опосредованном влиянии peer mediation на уровень насилия в школе. Но насколько peer mediation может непосредственно урегулировать конфликты, в которых есть насилие? Однозначного ответа на этот вопрос нет. В целом, обзор литературы позволяет сделать вывод, что разрешению с помощью медиации наиболее поддаются конфликты на основе интересов между школьниками, когда действия одного человека в попытке достичь своих целей блокируют или мешают достижению целей другим человеком. Конфликты же, связанные с агрессией, конкуренцией, господством, - требуют своего реформирования в конфликт на основе интересов для работы в программах peer mediation.

Накопленные за историю реализации конфликто разрешающих программ в американских школах кейсы позволяют сделать вывод, что подавляющее большинство школьных конфликтов связано с физической или вербальной агрессией некриминального уровня. Двухлетняя реализация программ peer mediation в старшей школе показала распределение причин школьных конфликтов по группам сплетни/слухи (27%), притеснение/преследование (27%), несовместимость позиций (20%), поведение в классе (9%).[5] Изменение в характере конфликтного взаимодействия показывают исследования школьников до и после реализации программ peer mediation. До реализации программ характерны стратегии ухода, подавления, применение силы, запугивание, дебаты с нулевой суммой, после реализации программ peer mediation - выяснение отношений лицом к лицу, использование конфликто разрешающих процедур, перевод ситуаций в конфликты, не мешающие учебному процессу[5].

Полностью изжить конфликты в подростковой среде практически невозможно. В настоящее время конфликтологи предлагают множество методик прогнозирования, профилактики, решения конфликтов, но ввиду недостаточного осознания необходимости умения разрешать противоречия и отсутствия знания основ конфликтологии у преподавателей школы возникают трудности в связи с обучением подростков.

Процесс преподавания конфликтологии подросткам можно представить следующим образом [5].

- Умение разрешать конфликты имеет огромное значение, как для каждого человека, так и для государства в целом.
- Такие негативные социальные последствия, как преступность несовершеннолетних, суицид, многочисленные стрессовые ситуации, можно предупредить путем ознакомления молодежи с правилами поведения в условиях сложившихся противоречий.
- Положительных результатов можно добиться, только объединив усилия родителей, психологов и педагогов.

- Одним из основных условий достижения успеха в решении данной проблемы является желание подростков получить навыки преодоления конфликтных ситуаций.

- Таким образом, главной задачей семьи, школы, психологических центров является пробуждение интереса молодежи к конфликту и способу его решения.

Также, помимо непосредственного эффекта, выражающегося в снижении конфликтности внутришкольных отношений, нельзя забывать и о важном социальном опыте, который получают школьники при использовании конфликтологических технологий: формирование социального капитала доверия друг к другу, освоение навыков кооперации, позитивного конфликтного взаимодействия.

Характерными результатами конфликтов школьников, не прошедших программу peer mediation, было ухудшение школьного климата, снижение достижений, психологическая дезадаптация, проблемы с поведением, после прохождения программы - позитивное отношение к конфликту как к способу прояснения ситуации и удовлетворения потребностей, согласие в коллективе, стремление школьников самостоятельно разрешать свои конфликты. [7]

Значительный зарубежный опыт использования прикладных технологий конфликтологии, в частности, программ peer mediation, демонстрирует, что здесь наблюдается высокий потенциал их реализации в современной школе с одновременным приращением теоретических положений, сформулированных в отечественной педагогической конфликтологии, практикоориентированными методами работы в школе как в пространстве конфликта.

#### **Использованные источники:**

1. Анцупов, А.Я., Шипилов, А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. - Москва: ЮНИТИ, 2009. - 551 с
2. Врачинская Т. В. Периодизация исторического развития отечественной педагогической конфликтологии // Ярославский педагогический вестник. - 2011. - Т. 2. - № 2.
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 года № 138 – ФЗ. // Свод Кодексов и Законов Российской Федерации. - СПб.: ИТ «Весь», 2008. – 992с.
4. Грассенкова А.К., Кравцов А.В. Российская сеть «Восстановительные практики». Команды и персоналии. -М.: МОО«Центр судебно-правовая реформа», 2004, - 128с.
5. Крупеникова Л.Ш. Социальное партнерство в современной России: взаимодействие управленческих и общественных структур // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2012. - № 4. – С. 81-85.
6. Крупеникова Л.Ш. Социальный спрос на профессиональное образование в условиях его модернизации (на материалах Ростовской обл.) диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук / ГОУВПО



"Южно-Российский государственный технический университет". – Новочеркасск, 2006.

7. Курбатов В.И., Крупеникова Л.Ш. социальное партнерство и социальный диалог управленческих и общественных структур в современной России // Социально-гуманитарные знания. – 2013. - № 7. – С. 11-20.

8. Курбатов В.И., Крупеникова Л.Ш. Евразийский диалог: концептуальный анализ // Гуманитарий Юга России. – 2013. - № 3. – С. 36-44.

9. Школьная служба разрешения конфликтов. Опыт создания. Жмеринка: ОО «Инициатива», 2008. 62 с.

*Пронин В. С.*

*студент 3-го курса магистратуры*

*кафедра ГМУ РАНХ и ГС ЮРИУ*

*Россия, г. Ростов- на- Дону*

### **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АРЕНДОЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА ГОРОДСКОГО ОКРУГА СУДАК**

В статье рассматривается современное состояние управления арендой муниципального имущества в России на примере городского округа Судак. В ней обоснована актуальность повышения эффективности управления муниципальным имуществом в России, рассматриваются современные проблемы в организации управления арендой муниципального имущества в Республике Крым на примере городского округа Судак, предложен комплекс мер по совершенствованию управления арендой муниципального имущества в городском округе Судак.

Ключевые слова: муниципальное имущество, аренда, арендные платежи, доход бюджета, комплексный подход

### **Features Management lease of municipal Property urban district Sudak**

The article discusses the current state of management lease of municipal property in Russia for example, the urban district Sudak . In it the urgency of improving the management of municipal property in Russia , deals with modern problems in the organization management lease of municipal property in the Republic of Crimea on the example of the urban district Sudak, proposed a set of measures to improve the management lease of municipal property in the urban district Sudak.

Keywords: municipal property, rent, lease payments, budget revenues, a comprehensive approach

В настоящее время остро стоит проблема повышения эффективности управления муниципальным имуществом с целью финансирования социально-экономических программ развития территорий, решения таких



острых вопросов, как формирование городского бюджета, улучшение структуры рынка товаров и услуг, рост занятости населения, улучшение качества жизни горожан.

Вместе с тем, современное управление муниципальной собственностью далеко от эффективного. Связано это с тем, что процесс формирования рыночной инфраструктуры опередил процессы реформирования муниципальных управленческих структур и используемых методов управления, что привело к разрыву между экономической базой муниципального образования и способностью муниципальной власти решать социальные задачи. В настоящее время управление муниципальной собственностью столкнулось с рядом трудно решаемых задач: муниципальные предприятия не достигают желаемого уровня рентабельности и эффективности хозяйствования, большинство объектов приватизации уже перешло в частную собственность, соответственно доходы местных бюджетов неуклонно сокращаются. Поэтому в сложившейся ситуации получило широкое распространение одно из немногих результативных направлений наполнения местного бюджета — сдача муниципального имущества в аренду.

Особенно важным данный вопрос является для Республики Крым, так как здесь только формируется основа для эффективного управления арендными отношениями на основе законодательства РФ.

В рамках данного исследования был проведен подробный анализ аренды муниципального имущества в г. Судак Республики Крым.

Управление имущественных и земельных отношений г. Судака является отраслевым органом Администрации с правами юридического лица, осуществляющим в соответствии с действующим законодательством от имени муниципального образования городского округа Судак и в интересах его населения права собственника в отношении муниципального имущества (за исключением муниципального жилищного фонда, денежных средств и земельных участков), управляет и распоряжается имуществом, обеспечивает его эффективное использование и т.д. Структура и штатная численность управления утверждаются главой Администрации г. Судака (рис. 1 Рисунок 5). Полномочия по управлению и распоряжению, а также функции контроля за использованием земельных ресурсов и лесных участков, находящихся в собственности муниципалитета, а также участками, с не разграниченной государственной собственностью, расположенных на территории г. Судака, осуществляет также «Управление имущественных и земельных отношений г. Судака». Основными целями и задачами данной деятельности является обеспечение проведения на территории города единой политики в области земельных отношений, эффективного и рационального использования земельных ресурсов и лесных участков.

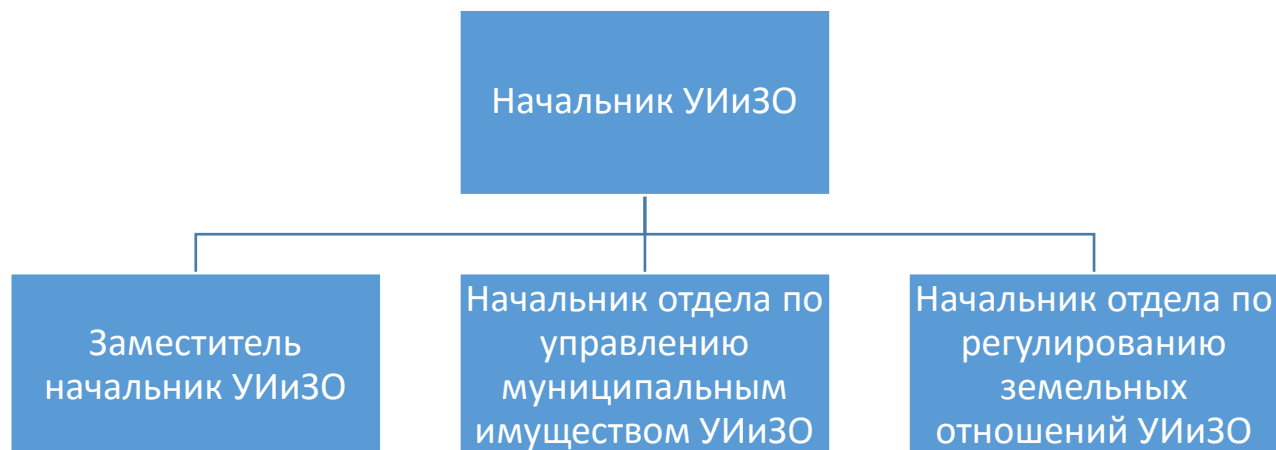


Рисунок 5. Структура Управление имущественных и земельных отношений г. Судака<sup>1</sup>

В настоящее время активизация работ по увеличению неналоговых доходов является необходимым условием дальнейшего развития г. Судак, а главным ресурсом, способным обеспечить рост собственных доходов являются средства от аренды муниципального имущества, так как основная часть неналоговых доходов формируется за счёт нее.

Анализ динамики поступлений в городской бюджет доходов от использования муниципального имущества за последние годы представлен в таблице 1 Таблица 1.

Таблица 1

Динамика поступлений в бюджет г. Судак от использования муниципального имущества, 2010-2014 гг. (данные до 2014 г. переведены в тыс. руб.)<sup>2</sup>

№ п/п	Виды доходов	Поступления в бюджет города, тыс. руб.				
		2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
1	Доходы от реализации имущества	235 678	-	-	-	-
2	Доходы от аренды имущества	115 552	108 649	105 896	93 940	105 334
3	Доходы от продажи земельных участков	-	-	-	-	-
4	Доходы от аренды земельных участков	123 826	115 971	90 074	75 361	55 843
	ИТОГО:	475 056	224 620	195 970	169 301	161 177

<sup>1</sup> Составлено автором на основании Устава г. Судак

<sup>2</sup> Составлено автором по данным официального сайта городского округа Судак [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sudak.rk.gov.ru/>, свободный.

Представленные в таблице статистические данные свидетельствуют о том, что доходы от аренды в 2014 г. примерно такие же, как были в 2012 г., но ниже, чем были в 2010 г. Прежде всего, это связано с сокращением физического объёма муниципальной собственности (обветшание объектов, приватизация, разграничение собственности между различными уровнями публичной власти).

По нашему мнению, учитывая дальнейшее сокращение имущества, находящегося в распоряжении муниципалитета, отсутствие специальных мер, усилит отрицательную динамику доходов в будущем.

В г. Судак при сдаче в аренду муниципального имущества возникают некоторые проблемы. К числу наиболее острых относятся:

1) наличие объектов недвижимости, в отношении которых не проведена постановка на государственный кадастровый учёт, а также наличие земельных участков, в отношении которых не проведены кадастровые работы (межевание, формирование участков и т. д.), что осложняет передачу данных объектов в аренду;

2) наличие объектов недвижимости, техническая документация на которые требует обновления и уточнения данных (технические характеристики, адресная часть, наименование объектов и т.д.);

3) наличие объектов недвижимости, в отношении которых не зарегистрировано право собственности муниципального образования г. Судак;

4) наличие земель, в отношении которых должны быть проведены мероприятия по определению правообладателей земельных участков и разграничению земель (отсутствие сведений о правообладателях объектов, расположенных на земельных участках, и нежелание выявленных правообладателей оформлять правоустанавливающие документы на свои объекты затрудняет осуществление в полном объеме указанных мероприятий);

5) практически полное отсутствие воспроизводства объектов недвижимости, в течение 3 - 5 лет способное привести к существенному снижению доходов от их использования;

6) низкое качество эксплуатации, обеспечение сохранности и целевого использования муниципального имущества, правомерности владения и распоряжения муниципальным имуществом;

7) наличие задолженности по арендной плате за пользование объектами, вследствие несоблюдения арендаторами сроков уплаты арендных платежей.

Причинами многих из этих проблем наряду с факторами социально-экономического и политического характера выступают внутренние недостатки управленческой системы, вызванные крупными законодательными изменениями, произошедшими вследствие присоединения Крыма к России.

Вышеперечисленные обстоятельства позволяют нам сделать вывод о необходимости повышения эффективности управления отношениями, связанными с арендой муниципального имущества. По нашему мнению, их необходимо решать с помощью комплексного подхода, предусматривающего:

1) исключение административных барьеров и коррупционных проявлений в получении муниципального имущества в аренду;

2) постановку ключевых целей, задач по увеличению доходов от аренды муниципального имущества и формирование рациональных вариантов их решения (на основе необходимых обоснований) с конкретными алгоритмами действий (экономико-организационных, организационно-правовых, социально-экономических), учитывающих возможные изменения условий внутренней и внешней среды;

3) модернизацию системы управления арендными отношениями на основе качественных взаимосвязанных изменений в различных функциональных сферах управления (анализ, планирование, реализация, мониторинг, контроль);

4) повышение согласованности действий субъектов арендных отношений (муниципальных органов власти, бизнес-структур, руководства муниципальных учреждений и предприятий) и уровня разнообразия используемых форм, методов, моделей и инструментов управления арендой муниципального имущества, а также межведомственного информационного взаимодействия;

5) наличие исключительного перечня случаев предоставления муниципальной собственности в аренду на безвозмездной основе;

6) подчинение мероприятий по управлению арендой муниципального имущества программам социально-экономического развития г. Судак;

7) определение функций и порядка взаимодействия органов власти развитию арендных отношений, направленных на обеспечение дополнительного дохода в бюджет г. Судак и снижения издержек по содержанию имеющегося имущества;

8) учёт общественных интересов, установление и соблюдение ограничений по передаче в аренду особо ценных муниципальных объектов представляющих особую научную и историко-культурную ценность.

В заключение отметим, что вышеперечисленный список вариантов действий в рамках управления арендой муниципальным имуществом в г. Судак, не является исчерпывающим. Для г. Судак полезно будет изучить опыт разных муниципальных образований успешно реализующих на практике эффективное управления арендой муниципального имущества.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / Принят Государственной Думой 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ: [Электронный ресурс]. URL:

<http://constitution.garant.ru/act/local-government/186367/> (дата обращения 19.10.2015).

2. Постановление Администрации г. Судак от 09.10.2015 г. №823 «Об утверждении Порядка разработки и корректировки прогнозов социально-экономического развития городского округа Судак на среднесрочный период» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://sudak.rk.gov.ru/uploads/files/na\\_pgoradmin/2015/823.pdf](http://sudak.rk.gov.ru/uploads/files/na_pgoradmin/2015/823.pdf), свободный (дата обращения: 20.10.2015 г.).

3. Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. №790 «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4fa3a896280aaadfa.pdf>, свободный (дата обращения: 23.10.2015 г.).

4. Решение Судакского городского Совета № 83 от 05.12.2014 г. «О бюджете городского округа Судак Республики Крым на 2015 год» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://sudak.rk.gov.ru/uploads/files/na\\_gorsovet/2014/2s-1s/83-1.pdf](http://sudak.rk.gov.ru/uploads/files/na_gorsovet/2014/2s-1s/83-1.pdf), свободный.

5. Сайт Администрации г. Судак [Электронный ресурс]. Режим доступа: [sudak.rk.gov.ru](http://sudak.rk.gov.ru), свободный.

*Пронина М.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Бухгалтерского учета и финансов»*

*Диденко Ю.С.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*Лепехина Д.А.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»*

*Россия, п. Персиановский*

## **УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Аннотация:* Статья посвящена рассмотрению перспектив развития учетной политики в сельскохозяйственных предприятиях для целей управленческого учета.

*Ключевые слова:* учетная политика, предприятие, сельское хозяйство, управленческий учет.

В настоящее время управление играет существенную роль в деятельности организации. Основой разработки и реализации управленческих решений является соответствующая информация о состоянии управляемого объекта и его окружения, выполнении

управляющих команд и обобщающих результатах, в общей совокупности экономической информации определяющее значение при этом имеют данные бухгалтерского учета.

Под организацией управленческого учета понимают систему условий и элементов построения учетного процесса с целью получения достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности организации, осуществления контроля рационального использования производственных ресурсов и управления производственной деятельностью.

Ответственность за организацию управленческого учета в организации несет руководитель предприятия. В зависимости от объема учетной работы они могут:

А) учредить службу управленческого учета как структурное подразделение, возглавляемое соответствующим руководителем;

Б) ввести в штат бухгалтерии должности специалистов по управленческому учету (бухгалтеров-аналитиков).

План организации управленческого учета состоит из следующих элементов: план документации и документооборота, план счетов и их корреспонденции, план отчетности, план технического оформления учета, план организации труда работников, занимающихся управленческим учетом[2].

В средних предприятиях в состав службы управленческого учета можно включить следующие группы (отделы, бюро, секторы): планирования, материальная, учета затрат труда и его оплаты, производственно-калькуляционная, учета продажи продукции, аналитическая.

В настоящее время необходимость разработки и применения сельскохозяйственными организациями учетной политики для целей финансового и налогового учета не вызывает сомнений, вместе с тем все больший интерес стала представлять учетная политика для целей управленческого учета. Проблема формирования учетной политики для целей управленческого учета актуальна для сельскохозяйственных организаций, что обусловлено не только спецификой отрасли, но и сложностью становления управленческого учета в организациях данной отрасли.<sup>1</sup>

Формирование учетной политики приобретает особую актуальность в условиях трансформации российского бухгалтерского учета согласно установленным требованиям МСФО. Для привлечения иностранных инвестиций и налаживание сотрудничества с зарубежными партнерами отечественные организации учатся общаться с зарубежными пользователями финансовой отчетности на языке международных стандартов финансовой отчетности. Так как не для всех коммерческих организаций выгодно в

<sup>1</sup> Осипова А.И. Развитие методики формирования учетной политики в сельскохозяйственных организациях [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: (08.00.12) Защищена 18.05.2012 / Анна Игоревна Осипова [Науч. конс. д-р экон. наук, доцент З.В. Удалова]. – Ростов н/Д, 2012. – 198 с. С. 95-96



зарубежных взаимоотношениях, возникает потребность в поиске баланса при трансформации системы российского учета по правилам, установленным в МСФО. Возникающая необходимость этого равновесия, прежде всего, связана принятой стратегией экономического субъекта, целями деятельности, условиями среды функционирования, обязанностью организации соблюдать нормы и правила бухгалтерского и налогового законодательства.

Учетная политика для целей управленческого учета должна разрабатываться исходя из информационных потребностей организации и специфики ее деятельности. Так как на сегодняшний день четкого определения «учетная политика» для целей управленческого учета, которое было бы закреплено в нормативном законодательстве, не существует, каждой организации необходимо самостоятельно прописать содержание и сферу применения основных положений учетной политики во внутренних нормативных документах[3].

При рассмотрении организации управленческого учета в ООО «Родина» Чертковского района Ростовской области было установлено, что система управленческого учета не создана. В связи с этим возникает необходимость в ее организации, определении основных целей и задач, создание кадрового состава, распределение должностных обязанностей. Изначально необходимо разработать структуру управленческой службы в ООО «Родина» (см. рис.1).

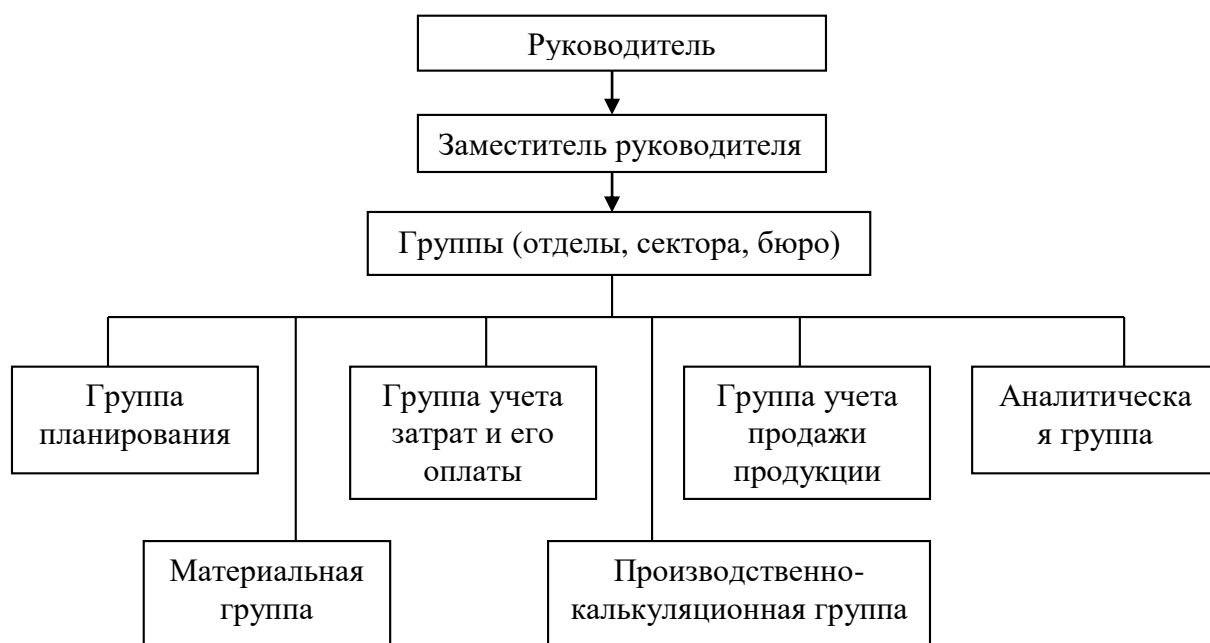


Рисунок 1 – Структура управленческой службы в ООО «Родина»

Одним из основных этапов внедрения считается формирование учетной политики для целей управленческого учета. Ее разработкой должен заниматься ответственный работник назначенный руководством предприятия по организации и ведению управленческого учета. При этом необходимо утвердить приказом руководителя:

- варианты учета и оценки объектов учета;
- Рабочий план счетов управленческого учета;
- Форма учетных регистров и первичных документов для управленческого учета;
- Порядок контроля хозяйственных операций
- Трансфертные цены;
- Методы калькулирования себестоимости продукции для центров затрат и центров ответственности;
- Центры затрат и центры ответственности;
- Формы отчетности центров затрат и центров ответственности[1].

Определим основные положения учетной политики для ООО «Родина» (см. табл. 1).

Таблица 1 – Положения управленческой учетной политики в ООО «Родина»

Положение	Возможные элементы
Организационный раздел	
Порядок ведения управленческого учета	Ведение учета осуществляется бухгалтером-аналитиком
Центры ответственности	Центры затрат, прибыли, доходов, инвестиций, контроля и управления
Регламент предоставления информации по центрам ответственности	Предоставление информации ежедневно
Организация учета затрат на производство	По объектам учета затрат применяется попроцессный метод калькуляции затрат. Исследование затрат производить с помощью фактического метода.
Технический раздел	
Рабочий план счетов	Для имеющихся в рабочем плане счетов для бухгалтерского учета по счетам затрат открыть субсчета второго порядка по бригадам
Формы первичных документов	Использовать формы первичных документов установленные в бухгалтерском учете
Подготовка отчетности	Периодичность один раз в неделю
Методический раздел	
Система учета затрат	Система учета фактических затрат
Система трансфертного ценообразования	По договорным ценам

База распределения косвенных расходов	Затраты на оплату труда
Порядок учетных записей	Применение двойной записи

Создание управленческой службы в ООО «Родина» позволит корректировать и эффективнее использовать имеющиеся ресурсы на предприятии. Разработанная учетная политика позволит работникам службы быстрее понять основные принципы и особенности организации управленческого учета. Следует отметить, что управленческую политику необходимо также пересматривать и внедрять новые методы для учета затрат, при необходимости.

Таким образом, внедрение учетной политики для целей управленческого учета, даже в объеме отдельных элементов, станет действенным инструментом повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъектов, создаст условия для лидирующих позиций на рынке. Повысит эффективности деятельности отдельных структурных подразделений предприятия и станет дополнительным стимулом для дальнейшего экономического развития.

#### **Использованные источники:**

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник [Текст]/ Н.П. Кондраков // М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011 - С381
2. Федосова Т.В. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс] / Т.В. Федосова // Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m176/6\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m176/6_1.htm)
3. Пронина, М.А. Развитие методики управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях /М.А. Пронина//диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Мичуринский государственный аграрный университет. Персиановский, 2009 С.-63
4. Осипова А.И. Развитие методики формирования учетной политики в сельскохозяйственных организациях [Текст]: дис. канд. экон. наук: (08.00.12) Защищена 18.05.2012 / Анна Игоревна Осипова [Науч. конс. д-р экон. наук, доцент З.В. Удалова]. – Ростов н/Д, 2012. – 198 с. С. 200

*Просникова И.В.  
студент 4го курса  
МГУ им. Н.П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

### **РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В статье рассматривается один из основных факторов повышения конкурентоспособности предприятия - ресурсосбережение, которое необходимо самому предприятию для разработки и корректировки

стратегии, оценки возможностей выхода на новые рынки, перспективности организации нового производства.

Ключевые слова

Конкурентоспособность предприятия, ресурсосбережение, энергосбережение, эффективность, ресурсосберегающая политика

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие на первоочередное использование качественных факторов экономического роста: увеличение объемов производства продукции на основе повышения экономической эффективности производства путем обеспечения роста рентабельности продукции, прироста производительности труда, экономного расходования материальных ресурсов, рационального использования основных средств, природных ресурсов прежде всего за счет активизации инновационно-инвестиционной деятельности и обеспечения конкурентоспособности товаров.

Это лишь малая часть тех элементов, которые оказывают влияние на конкурентоспособность продукции. Тем не менее, общепризнанно, что одним из системообразующих факторов конкурентоспособности является то, насколько эффективно предприятие использует необходимые ресурсы.

Следовательно, предприятие, стремящееся обеспечить свою конкурентоспособность на рынке, должно осуществлять управление ресурсосбережением. Конечным результатом такого управления должна быть последовательная практическая реализация утвержденной хозяйствующим субъектом ресурсосберегающей политики, как одного из основополагающих внутренних нормативных документов.

При этом ресурсосбережение мы определяем как совокупность плановых и практических мер, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия, с учетом рационального использования всех факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Необходимо отметить, что термин "ресурсосбережение" зачастую выступает как синоним "энергосбережения". Объяснением этому может служить то, что энергоемкость технологических процессов в отечественной промышленности в 2,5-3,0 раза выше, чем в развитых странах мира. Около одной трети используемых энергоресурсов расходуется неэффективно из-за низкой загруженности производственных мощностей, несовершенства технологии, а также отсутствия учета и контроля расходования топлива и энергии.

Следовательно, ресурсосберегающая политика предприятия должна включать в себя реализацию комплекса мер по техническому, экономическому, финансовому и правовому аспектам рационального использования различных видов ресурсов. Значительная экономия ресурсов

на промышленных предприятиях может быть достигнута путем использования энергоэффективных технологий и энергоэффективного оборудования. Возможности их внедрения определяются спецификой производства и уровнем его развития на предприятии.

Приоритетными направлениями в проведении активной ресурсосберегающей политики на предприятиях должны быть следующие:

- повышение уровня ответственности и контроля за рациональным использованием всех видов ресурсов;
- приобретение или собственная разработка и выпуск современных перспективных средств производств, отвечающих требованиям ресурсосберегающей политики;
- совершенствование и реконструкция систем теплоэнергоснабжения предприятий на основе выявления и вовлечения в технологический процесс вторичных энергоресурсов, комплексной оптимизации технологических процессов;
- осуществление технического переоснащения, обеспечивающее ориентацию на снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- проведение энергетических обследований с целью выявления потерь и непроизводительных расходов энергоресурсов, составление энергетических балансов с разработкой энергетических паспортов, включающих данные по динамике и тенденциям изменения энергоемкости производств и оценка степени влияния выявленных факторов на энергопотребление в перспективе;
- создание и внедрение в практику планирования научно обоснованной нормативной базы расходов всех видов ресурсов;
- формирование системы ресурсаудита, включающей весь комплекс работ, от диагностики нерационального использования ресурсов на предприятии до внедрения и реализации ресурсосберегающих проектов и мероприятий;
- внедрение безотходных или малоотходных технологий, максимальное использование вторичных ресурсов, попутных и побочных продуктов производства;
- повышение эффективности использования производственных площадей и оборудования;
- диспетчеризация и компьютеризация отдельных производств предприятия, их взаимная кооперация и интеграция.

Целесообразным является проведение данных мероприятий не только на уровне конкретного предприятия, но последовательная их реализация при непосредственном участии исполнительной власти региона, например, через разработку и утверждение соответствующих целевых программ.

Следовательно, на региональном уровне необходимо осуществить те организационно-технические мероприятия, которые не требуют значительных инвестиций (не более 5% доходной части бюджета региона) и

могут быть осуществлены в кратчайшие сроки самими предприятиями (т.е. в течение 2 лет):

- оснащение всех предприятий сертифицированными средствами учета и контроля за использованием ресурсов, в первую очередь - топлива, электрической и тепловой энергии;
- нормирование расходов ресурсов на технологические процессы с постоянным выявлением резервов их экономии.

Одним из основных направлений программы ресурсосбережения предприятия является совершенствование и реконструкция систем энергосбережения. Но следует отметить, что энергосберегающие технологии достаточно слабо применяются предприятиями нашей страны. А между тем, здесь скрывается эффективный инструмент по повышению эффективности деятельности любого предприятия, который может использоваться в целях повышения объема оборотных средств и снижения производственных издержек, высвобождая, таким образом, дополнительные средства, которые могут быть инвестированы в развитие компании. Ведь и сам кризис на производственных предприятиях, который начался задолго до сегодняшнего экономического кризиса, в числе прочих связан и с тем, что энергосбережению на большинстве промышленных предприятий не уделяется должного внимания.

Основной причиной этого является, помимо общего технического состояния и низкой энергетической эффективности существующего на предприятиях оборудования, тот факт, что большинство промышленных предприятий было спроектировано и построено в расчете на использование практически бесплатной электрической и тепловой энергии, что на самом деле имело место во времена централизованного планирования экономики СССР.

Одним из путей развития малой энергетики и соответственно энергетического потенциала отдельно взятых хозяйствующих субъектов является использование высокоэффективных газотурбинных электростанций. При этом необходимо отметить, что производство таких станций уже существует в России.

Внедрение на предприятии газотурбинных электростанций (ГТЭС) характеризуются следующим преимуществами:

- один из основных показателей надежности – коэффициент готовности предлагаемых ГТЭС значительно выше (~0,99), чем средний на существующих электростанциях (0,35);
- Высокой эффективностью – значения КПД находятся на среднем мировом уровне, либо превышают его;
- Низкими выбросами CO<sub>x</sub> – на уровне 50-70 мг/м<sup>3</sup>, позволяет существенно улучшить экологическую обстановку;
- Низкой удельной стоимостью руб./кВт – по сравнению с конкурентами;
- Большой наработкой до капремонта – 25-35 тыс. часов.



Таким образом, ресурсосберегающая политика отдельно взятого предприятия в самом общем виде может быть представлена как хронологическая последовательность реализации ряда инвестиционных проектов. Далее, первый вопрос, который возникает при формировании любого инвестиционного решения – это финансирование. При выборе правильного направления реализации планируемого проекта необходимо разработать и оценить существующие альтернативы, основными из которых являются модернизация существующих основных фондов либо приобретение новых.

Кроме этого, для достижения эффективного развития, экспортоориентированное производство в условиях жесткой конкуренции и меняющейся конъюнктуры на рынке требует постоянной смены ассортимента и улучшения качества производимой продукции. А это можно обеспечить, модернизируя предприятие и внедряя новые технологии. Стройная дистрибуция использует эффективные инструменты: рекламные кампании, федеральные акции - это позволяет выйти на новый уровень продвижения, занять необходимое полочное пространство для выкладки приоритетной продукции, привлечь покупателей инновационной продукцией.

Маркетинг - неотъемлемая часть рыночной экономики, в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка стал жизненно необходимым элементом управления производством. Служба маркетинга решает весь комплекс проблем, связанных с позиционированием, продвижением товара на рынок. Таким образом, считаю нужным рекомендовать предприятию проведение следующих мероприятий, которые позволят ему укрепиться на внешнем рынке и нарастить объемы производства, что в конечном итоге приведет к снижению себестоимости выпускаемой продукции. Расширение сети фирменных магазинов позволит увеличить долю предприятия на местном рынке и таким образом увеличить объемы реализации продукции.

Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков и партнеров также влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление сырья от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта.

По совершенствованию работы управленческого персонала на предприятии предлагается для более эффективных и быстрых расчетов внедрить более совершенное компьютерное обеспечение. Повышение квалификации управленческого персонала и привлечение на постоянную работу экспертов в области компьютерных технологий позволит максимизировать эффективность управления. Это в конечном итоге поможет уменьшить затраты на содержание управленческого персонала, что, в свою очередь, приведет к снижению себестоимости продукции в целом.

Таким образом, современная экономика, с ее постоянно

ужесточающейся конкуренцией, требует от руководителей и менеджеров предприятий, фирм и ассоциаций постоянного повышения эффективности использования экономического потенциала, оптимальных форм хозяйствования, достижения наилучших результатов при наименьших затратах труда и средств.

**Использованные источники:**

1. Аверина О. И., Москалёва Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
2. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия / Е.Г. Москалева, А.А. Ганина // Экономика и социум. – 2014. – № 1-1 (10). – С. 363-366.
3. Влияние мероприятий по энергосбережению на финансовые результаты предприятия / Логинова Е. В., Москалева Е. Г. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 961-964
4. Инвестиции в энергосберегающие мероприятия / Москалева Е.Г., Вельмакина Н.В. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1368-1371.
5. Моральные и материальные виды стимулирования участников энергосбережения / Москалева Е.Г., Горсткина // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1260-1264.
6. Пиглицева Е. А., Москалева Е. Г. Возможности энергосбережения в пищевой промышленности Республики Мордовия // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов, 2014. – С. 101-103. Проблемы внедрения энергосберегающих технологий в Республике Мордовия / Москалёва Е.Г., Бутяева А.В., Кожевникова Е.Е. // Молодой ученый. – 2015. – № 8 (88). – С. 582-585.
7. Стратегия управления эффективным ресурсопотреблением / Москалева Е. Г., Дергунова Е. О. // Экономика и социум. 2015. № 1-3 (14). С. 1255-1260.
8. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия / Москалева Е. Г., Малышева О. О. // «Экономика и социум». – 2014.– № 1-2 (10). – С. 339-342.
9. Энергетический менеджмент как одно из направлений повышения уровня энергоэффективности Российской экономики / Воробьева Т. С., Москалева Е. Г. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-2 (14). – С. 778-783.
10. Энергосбережение и повышение энергоэффективности на предприятии Республики Мордовия / Москалёва Е.Г., Горбункова А.О. // Экономика и социум. – 2015. – № 1-3 (14). – С. 1249-1255.
11. Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия / Е.Г. Москалёва, Н.А. Гришунина // Молодой ученый. – 2015. – № 3 (83). – С. 461-464.

*Протопопов Ю.М., к.п.н.  
зав. кафедрой  
Петров М.А.  
студент  
Протодьяконова Г.Ю.  
студент  
Технологический институт  
Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

## **СОЗДАНИЕ ВИРТУАЛЬНЫХ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТУРОВ**

**Виртуальный тур** — это своего рода виртуальная экскурсия, созданная при помощи объединения нескольких панорам специальными переходами. Также иногда виртуальный тур называют 3d виртуальный тур.

Иными словами, виртуальный тур является общим обозначением для нескольких объединенных сферических панорам, между которыми в процессе просмотра можно виртуально «перемещаться». В виртуальные туры, как правило, включают и другие интерактивные элементы: всплывающие информационные окна, поясняющие надписи, графически оформленные клавиши управления и т. д.

Виртуальный тур является эффективным инструментом маркетинга, позволяющим показать потенциальному потребителю товар или услугу особым образом. Он создает у зрителя «эффект присутствия» — яркие, запоминающиеся зрительные образы, и позволяет получить наиболее полную информацию о товаре или услуге.

Интерактивные виртуальные панорамы на сегодняшний день наиболее передовой и эффективный метод дистанционного показа объектов недвижимости. В отличие от обычной фотографии, виртуальная панорама позволяет создать у зрителя полное ощущение присутствия. Человек получает возможность «управления взглядом» с помощью мыши или клавиатуры, приближать интересующий его объект или отдалять, смотреть не только по сторонам, но и осмотреть пол или потолок. Отдельные панорамы помещений, соединенные в виртуальный тур, позволяют зрителю перемещаться по помещениям объекта, что создает у него ощущение объема и присутствия. Виртуальные панорамы позволяют ярко и эффектно представить любое помещение!

В данной работе были исследованы различные методы создания и синтеза звука. Проводя их сравнительный анализ, мы пришли к выводу, что рабочая станция Tourweaver от разработчика Easypano Inc. является общедоступной, имеет простой и понятный интерфейс, лёгкость в создании панорамных интерактивных туров.

Tourweaver — наиболее многофункциональное и удобное решение для подготовки интерактивных виртуальных туров. Пакет представлен в двух версиях: базовой Standard Edition и профессиональной Professional Edition,

причем последняя обладает расширенным инструментарием для оформления тура и позволяет создавать более эффектные обзоры с уникальным оформлением. Версия Professional Edition может быть приобретена не только отдельно, но и в составе пакета Easypano Studio 2007. Данный пакет дополнительно включает приложение Panoweaver, представляющее собой сшиватель сферических 360x360° панорам и обеспечивающее сшивание изображений в автоматическом и ручном режимах.

Созданные виртуальные туры могут быть просмотрены во встроенном обозревателе Easypano Tourweaver Viewer, сохранены в формате Flash либо в Java Applet для просмотра в интернет-браузере, а также экспортированы в видеоролики (MPG) с автоматической генерацией файлов для автозапуска тура с CD и DVD. Обзор туров, который может проводиться в оконном или полноэкранный режиме, осуществляется автоматически либо вручную с применением точек перехода, интерактивной карты с эффектом компаса и навигационных инструментов, позволяющих менять скорость и направление вращения, приближать и удалять рассматриваемый объект и др.

В ходе исследования нами выявлено, что программа Easypano Tourweaver Viewer обладает преимуществом в создании панорамных интерактивных туров. Данная программа в силу своих указанных достоинств, очень хорошо подходит к созданию панорамных интерактивных туров.

Создаваемые нами панорамные интерактивные туры были спроектированы на основе Easypano Tourweaver Viewer от компаний Easypano.

Созданные нами панорамы можно использовать во всех направлениях современной графики. Готовый тур может быть записан в формате SWF, EXE, JAVA.

Экспериментальное испытание созданной нами панорамного интерактивного тура показало, что с помощью программы Easypano Tourweaver Viewer можно создать интересный, привлекательный интерактивный тур.

*Пуляева В.Н.  
студент 3го курса  
Институт Управления  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

### **ПРОБЛЕМНАЯ МОЛОДЕЖЬ XXI ВЕКА**

В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкивается нынешнее молодое поколение.

Ключевые слова: молодежь, проблемы молодежи.

Молодость – один из самых важных этапов в жизни каждого молодого гражданина. В этот период времени нам предстоит сделать массу важнейших шагов, которые в последующем выстроятся в одну большую дорогу –

зрелость. К этим маленьким попыткам вступления во взрослую жизнь следует отнести: выбор профессии и своего места в жизни; выработки мировоззрения и жизненных ценностей, на основе которых будет строиться то, каким ты станешь в будущем; выбор спутника жизни, с которым ты создашь новую ячейку общества; достижение экономической независимости и социально ответственного поведения.

Отношение к молодежи всегда являлось актуальным как для общества, так и для государства в целом. И поэтому в интересах государства поддерживать этот слой общества для воспитания достойных граждан нашей Великой державы.

Но в настоящий период времени существует огромное количество проблем среди молодежи, т.к. вокруг очень много «соблазнов», которые не приводят ни к чему хорошему: Интернет, наркотики, алкоголь и др.

Проблемы современной молодежи вызывают особый интерес у многих авторов, к таким можно отнести Халтурину Д.А.<sup>1</sup>

Одной из острых проблем в последнее время является вербовка молодых парней и девушек в ряды запрещенной террористической организации «Исламское государство».

Самой нашумевшей историей, связанной с этим, является бегство студентки МГУ Варвары Карауловой, которую задержали во время перехода границы с Сирией со стороны Турции по подозрению в связях с «Исламским государством». Есть и другие случаи: сейчас посольство РФ в Анкаре выясняет судьбу студентки РАНХиГС Мариам Исмаиловой, которая тоже могла присоединиться к террористам в Сирии. Также накануне стало известно, что примеру Карауловой последовали две студентки из Белгородского государственного университета. По разным данным, в рядах ИГ воюют от 2 до 5 тысяч россиян. Хотя серьезность проблемы, возможно, преувеличена, она говорит о недостатках воспитания молодежи и является прямым следствием отсутствия государственной идеологии в России.<sup>2</sup>

Что же привело к таким последствиям? Интернет. Такое короткое слово, а сколько опасности таит в себе. Именно общение в сети Интернет повлекло за собой то, что молодые девушки стремятся бежать в ряды ИГИЛа.

Хотя, может, это и правда – любовь..?

Но вербовка молодежи, отнюдь, не одна проблема, которая преследует рассматриваемую социальную группу.

Одними из самых страшных и опасных проблем, преследующими нас на протяжении долгих лет, являются наркотики, алкоголь и курение.

Ежегодно возраст тех, кто начинает курить, употреблять алкогольные средства и наркотики, снижается. Если раньше курить начинали лет в 15-16, и за этим замечали только мальчишек, то сейчас стало, так сказать, «модно»

<sup>1</sup> См.: Халтурина Д.А. Алкоголь и наркомания как фактор демографического кризиса СОЦИС. - 2008.

<sup>2</sup>См.: Общественно-политический портал «Русская планета», URL: <http://rusplt.ru/society/rossiyane-v-ryadah-ig-realnaya-ugroza-17547.html>



курить и среди девочек, девушек. Наверное, никогда не пойму, в чем причина этого явления. Кому-то что-то доказать? Почему нельзя заняться чем-то полезным, и уже в этой сфере доказывать себе и другим, на что ты способен/на. Но курение – это не способ для самоутверждения.

Также, особой популярностью среди «развлечений» у молодежи пользуется распитие спиртных напитков. Молодежные дискотеки, дни рождения без родителей, школьные походы или же простые прогулки не обходятся в последние годы без присутствия алкогольной продукции на «праздничном столе».

В качестве примера приведу ситуацию, которая сложилась в моем родном поселке. Ежеженедельно у нас в Дворце культуры проводятся дискотеки для молодежи, но основная масса присутствующих там – это школьники в возрасте от 12 до 17 лет. И самое интересное, что ни один из них не приходит туда трезвым. Считается, что трезвым на дискотеке делать нечего.

К тому же, несмотря на то, что в нашей стране запрещено продавать алкогольную и табачную продукцию лицам, не достигшим 18 лет, некоторые продавцы идут в обход этого. А почему бы и не пойти? Ведь это прибыль, и, учитывая большой спрос среди несовершеннолетних на эту продукцию, очень даже неплохая прибыль.

Но они не учитывают одного. Ведь их дети тоже попадают в такие ситуации. Принцип бумеранга.

Молодые люди, давайте не будем создавать новые проблемы, увязать в старых. Ведь жизнь по-настоящему прекрасна. Есть множество замечательных занятий для активного проведения нашего досуга: библиотеки (для любителей тихого и уединенного отдыха); стадионы, спортивные площадки, залы, комплексы, бассейны и многое другое для тех, кто на «одной волне» со спортом; масса научных конференций, школ студенческого актива и многое-многое другое.

Государство в настоящее время ведет активную политику в отношении молодежи. Формируются различные стратегии, на их основе разрабатываются программы в поддержку молодого поколения.

Для нас – всё. И мы, в свою очередь, должны проявлять свои качества, проявлять себя. Чтобы через несколько лет, а кому-то – несколько десятков лет достойно представлять нашу Родину на международной арене.

А завершить хотелось бы словами Константина Ушинского, основоположника русской педагогики: «Молодость – это мечта. Это – вера. Это – тяготение к подвигу. Это – лирика и романтика. Это – большие планы на будущее. Это – начало всех перспектив».

#### **Использованные источники:**

1. Электронный общественно-политический портал «Русская планета» [Электронный ресурс] / URL:<http://rusplt.ru/society/rossiyane-v-ryadah-ig-realnaya-ugroza-17547.html>
2. Халтурина, Д.А. Алкоголь и наркомания как фактор демографического



кризиса. – М.: СОЦИС, 2008.

*Пупыкин Р.А.*

*доцент*

*Институт философии*

*и социально-политических наук*

*Антонова Л.В.*

*студент*

*Институт философии*

*и социально-политических наук*

*ЮФУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ ПАРТИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО РЫНКА В РФ**

В российских условиях становление политического рынка сопровождается появлением того, что в неинституциональном анализе именуется «институциональными ловушками». Формирование политического рынка как сбалансированной системы взаимодействия субъектов предполагает в качестве необходимого условия развития соответствующей институциональной инфраструктуры, в которой присутствуют организационный, нормативный и знаково-символический уровни. В отечественных условиях представляется наиболее развитым и даже доминирующим над остальными организационный уровень, представленный не только органами и учреждениями государственной власти, но и политическими партиями.

Специфика современной России заключается в том, что мы имеем дело с безусловным опережающим развитием структуры органов государственной власти, а политические партии организационно слабы, неразвиты (это особенно заметно в регионах) и едва ли способны составить серьезную конкуренцию государству в производстве и обмене ресурсов общественного влияния, то есть товаров политического рынка. Эффективно работающие негосударственные политические организационные структуры существуют в подавляющем большинстве только в крупных городах, да и то сосредоточены в основном в европейской части страны. При этом такого рода организационные структуры представлены, как правило, региональным аппаратом управления партий, в большинстве случаев не имеющим эффективных средств работы с широкими слоями населения. Именно поэтому государственная власть, по сути дела, является не монопольным, но, безусловно, доминирующим производителем политических товаров. Государство способно самостоятельно организовать политические компании и в качестве товара «продвигать» к потребителю политического деятеля, идеологическую платформу или систему мероприятий и акций. Более того, вне рыночными способами, например, налоговой, финансовой, административной политикой оно способно воздействовать на любого

политического субъекта от партии до отдельного лидера. То есть, использование власти в форме силы и принуждения, делающее излишним власть в форме убеждения, побуждения и авторитета, позволяет государству, исключать сколько-нибудь серьезную конкуренцию независимых субъектов рынка в производстве, распределении и обмене политических товаров.

Данная ситуация однако не означает что отсутствует конкуренция негосударственных политических субъектов. Она существует, но существует большей частью как вне рыночная. Политические партии, которые по содержанию своих идеологических платформ должны были составить «центристскую» или «правую» оппозицию государству, конкурируют между собой в притязаниях не столько на власть и политическое влияние, сколько в притязаниях на патронаж со стороны государственной власти. При этом и сама конкуренция осуществляется не через борьбу за потребителя власти и в форме убеждения, побуждения роли авторитета, то есть, не через обмен и перераспределение политических товаров, а через неформально-корпоративные солидарности и связи, через клановый патронаж ключевых функционеров в аппарате государственной власти.

В свою очередь, это приводит к тому, что политические партии выполняют, по сути, сервильные функции, обслуживая государственно-корпоративный интерес в различных сферах политической жизни общества. Так или иначе, но описанное положение дел приводит к тому, что структурирующая функция организационных институтов политического рынка выполняется почти исключительно одним доминирующим субъектом - органами государственной власти.

Тем не менее, данное положение вещей, характеризующееся безусловным доминированием государства в политической жизни общества, может быть изменено, если сформируется нормативный институциональный уровень рынка, который всех субъектов публичной политики поставил бы в равные, а значит, потенциально конкурентные условия, реализуя тем самым регулирующую функцию на практике.

Чтобы создание таких норм стало направлением практической деятельности политических субъектов (партий, государства, свободных ассоциаций граждан) необходимо, чтобы открытая конкуренция в политике, право выбора, равенство условий для всех политических субъектов, да и само политическое участие стали ценностями гражданской культуры, представленными в соответствующих знаково-символических продуктах.

Таким образом, возникает своего рода замкнутый круг: для создания сбалансированного, конкурентного, то есть рыночного организационно-институционального уровня инфраструктуры, необходимо изменить уровень нормативный, а он, в свою очередь, может быть изменен при соответствующих изменениях знаково-символического уровня, тогда как последний изменяется в условиях политической повседневности. [1]

Описанное выше положение дел можно было бы, пусть и с известной степенью условности трактовать как становление европейской модели

развития политического рынка, где государство контролирует степень проникновения рыночных принципов в политическую сферу жизни общества. Ведущая роль государства в сфере конкуренции политических субъектов за ресурсы общественного влияния, возможно, не стала бы препятствием в процессе становления политического рынка, если бы не одновременное или даже опережающее развитие рынка политических технологий. В российских условиях последнее становится, как бы, «параллельной» или даже альтернативной нормальному рынку системой взаимодействия. Под нормальным рынком понимается конституирование всех трех институциональных уровней, на каждом из которых реализуется все три функции рыночных институтов: структурирующая, регулирующая и мобилизующая.

В современных российских условиях политические партии, не имея развитой организационной структуры, не имея устойчивых социальных групп поддержки, тем не менее, нередко располагают серьезными финансовыми ресурсами. При этом они широко используют рекламные и PR-технологии, технологии манипулирования массовым сознанием в конкурентной борьбе, целью которых является создание своего рода товарного политического «бренда», поднимающего шансы на патронаж со стороны государства. Примером успеха на этом поприще служат в прошлом «Единство» и «Отечество – вся Россия», ныне «Единая Россия», которой не удалось в полной мере сохранить электорат обеих партий-доноров, тем не менее в полной мере удалось получить негласный статус пропрезидентской партии и покровительство соответствующих структур государственной власти на местах.

В каком-то смысле парадоксальным является то обстоятельство, что большинство парламентских партий, для которых оптимальным способом сохранения и даже увеличения общественного влияния становится превращение их в партии электоральные в целом тратят на всевозможные манифестации, презентации политических проектов и PR-акции больше сил и средств, чем на работу с потенциальными избирателями. В этом проявляется та самая виртуализация политической борьбы, которая характерна для «американской модели» развития политического рынка. [1]

Таким образом, в современных российских условиях политический рынок, как представляется, конституируется в превращенную форму, где организационный уровень институциональной инфраструктуры характеризуется безусловным доминированием государства при крайне слабом развитии рынка политических ценностей. Отсутствует реальная или, по меньшей мере, равная конкуренция производителей политических товаров, в виде ценностных наборов и предпочтений, в которых широкие слои населения репрезентируют свои политические интересы и убеждения, тогда как, PR-события и PR-установки присутствуют в полной мере. Подобное положение дел приводит к тому, что в российских условиях не оформляется адекватная институциональная инфраструктура политического

рынка, при одновременном гипертрофированном развитии такого его сегмента, как рынок социальных технологий, что фактически может быть расценено как конституирование квазирынка.

#### **Использованные источники:**

1. Квасова Г.О., Працко Г.С., Шпак В.Ю. Политический рынок и порядок общества: институциональное и историко-правовое измерение. М., 2013. С. 136-140

*Пучкина Е.С., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономического анализа, статистики и финансов»*

*Кубанский Государственный университет*

*Борщев Т.И.*

*студент 2 курса*

*факультет «Экономики и финансов»*

*Россия, г. Краснодар*

### **ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ**

**Аннотация:** Статья посвящена раскрытию сущностной характеристики безопасности финансовых институтов как экономической категории, а также определению основных направлений ее поддержки и утверждения в условиях современной экономической ситуации. Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях проблема обеспечения безопасности финансовых институтов становится системной, она затрагивает и связывает воедино отдельные страны, регионы, хозяйствующие субъекты, политику, экономику, финансы и т.п.

**Ключевые слова:** финансовые институты, государство, финансово-кредитная система, безопасность, управление, экономика

Важнейшей составляющей экономической безопасности государства является безопасность финансовых институтов, без обеспечения которой на практике невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед современным государством.

Внимание, уделяемое сегодня безопасности финансовых институтов, не случайно. Очевидно, что для функционирования государства, особенно во времена реструктуризации финансовых отношений, необходимы огромные объемы финансовых ресурсов.

Организация и функционирование финансовой системы любой страны проводится посредством финансовых рынков и финансовых институтов. Под финансовым институтом понимается учреждение, занимающееся операциями по передаче денег, кредитованию, инвестированию и заимствованию денежных средств с помощью различных финансовых инструментов. Основным назначением финансовых институтов является организация посредничества, т. е. эффективного перемещения денежных средств (в прямой или опосредованной форме) от сберегателей к заемщикам.

К финансовым институтам относятся банки, сберегательные институты (кассы), страховые и инвестиционные компании, брокерские и биржевые фирмы, инвестиционные фонды и т. п. Финансовый институт обеспечивает согласование различных потребностей сберегателей и заемщиков. Первые заинтересованы прежде всего в надежном и относительно безрисковом размещении собственных средств, подразумевающим (а) ликвидность, т. е. легкость доступа к своим денежным средствам в случае необходимости, и получение долгосрочного дохода по приемлемой ставке; вторые - в возможности мобилизации денежных средств в требуемом объеме для осуществления различных инвестиционных программ и текущих расходов.

Функции финансовых институтов сводятся к сбережению финансовых ресурсов; посредничеству; финансовой трансформации; передаче риска; организации валютных операций; содействию ликвидности; организации операций по изменению организационно-правовых форм компаний.

Определение финансовых институтов как ключевого элемента финансовой системы страны актуализирует и проблемы их безопасности, особенно в финансовом аспекте, которую можно обозначит как финансовую безопасность финансово-кредитной системы на макроуровне и финансовой безопасности каждого субъекта на микроуровне.

Совокупное состояние финансовых институтов характеризует уровень финансовой безопасности экономики в целом. В этом смысле понятие финансовой безопасности столь же широкое, как собственно и толкование финансов как системы экономических отношений, возникающих в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Следовательно, финансовая безопасность представляет собой чрезвычайно сложную многоуровневую систему, образованную рядом подсистем, каждая из которых имеет свою структуру и логику развития [1].

В.Ф. Гапоненко считает, в макроэкономическом аспекте, что «финансовой безопасностью является такое состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью этой сферы обеспечивать эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост» [2, с.166].

Однако, приведенные выше формулировки понятия «финансовая безопасность» отражают только лишь аспекты этой всеобъемлющей категории и не отражают полностью ее сущность.

Значимость более обоснованного формулирования категории «финансовая безопасность» обусловлена тем, что, исходя из содержания, которое в нее вкладывается, и должны формироваться все элементы полноценной системы финансовой безопасности.

По нашему мнению, безопасность финансовых институтов на макроуровне – это:

- важнейшая составляющая экономической безопасности государства,



которая базируется на обеспечении независимости, эффективности и конкурентности финансово-кредитной сферы государства, которая находит свое отражение в системе критериев и индикаторов ее состояния, характеризующих такие аспекты, как сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов, сбалансированность внутреннего и внешнего долга, дефицита бюджета и наличие необходимых денежных и золотовалютных резервов;

- уровень защищенности финансовых интересов на макро- и микроуровнях, уровнях финансовых отношений;

- состояние таможенно-тарифной, финансовой, валютной, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, расчетной, инвестиционной, банковской и фондовой систем, которое характеризуется способностью противостоять внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью предотвращать внешнюю недружественную финансовую экспансию, гарантировать финансовую устойчивость, а также эффективное функционирование национальной экономики и экономический рост в условиях расширенного воспроизводства;

- состояние финансовых потоков в экономике, которое может быть охарактеризовано сбалансированностью и наличием отработанных и эффективных механизмов регулирования и саморегулирования.

На микроуровне, по отношению к объекту, безопасность финансового института в финансовом аспекте представляется как «это идеальное равновесное состояние экономической системы, при котором она способна к саморегулированию и максимизации прибыли при экономически допустимом риске». Безопасность можно описать как пространственную структуру, состоящую из множества факторов экономической безопасности и их сочетаний, при которых достигается максимизация прибыли при экономически допустимом риске. При исследовании механизмов формирования системы обеспечения безопасности, необходимо опираться на постулаты теории систем, системного управления, построенных на принципах детерминизма. [3, с.21]

Но специфика финансовых институтов выделяет значимость безопасности некоторых отдельных финансовых инструментов для удовлетворения потребностей различных групп инвесторов - населения, институции, стратегических и портфельных инвесторов, банков и других групп, как фактора стимулирующего инвестиции в реальный сектор экономики.

Степень безопасности участников финансово-кредитного рынка обусловлена как состоянием экономики в целом, так и отдельных ее элементов, к примеру, при растущей инфляции гарантировано снижение сбережений, что вызывает дефицит в запланированных инвестиционных потоках, и как следствие, снижение уровня ликвидности как в совокупности финансовых институтов, так и каждого отдельного участника.

О финансовой безопасности отдельных субъектов финансового рынка



можно судить, учитывая составление их рейтингов. При этом рейтинг финансовых посредников, по мнению специалистов, определяется их финансовой устойчивостью, ликвидностью, рентабельностью, эффективностью менеджмента, деловой активностью и т.д. Рейтинг эмитентов определяется привлекательностью их ценных бумаг для инвесторов.

Целесообразно рассматривать и вопросы финансовой безопасности платежных систем.

Проблема финансовой безопасности финансовых институтов на сегодняшний день переросла национальные границы. В современном мире растет уровень интеграции и консолидации финансовых рынков, увеличиваются объемы перетоков капитала и повышается интенсивность его обращения. Финансовые рынки переживают революционные преобразования, вызванные внедрением современных технологий, развитием средств коммуникации и связи. Проблема, как ее определяет МВФ, состоит в том, что международное движение капиталов стало значительно свободнее, чем кто-либо мог себе представить. В поисках оптимальных условий и максимальной прибыли, через международные валютные рынки проходит более триллиона долларов в день [4].

Глобализация финансовых рынков способствует созданию более сложной финансовой среды. Поэтому для сохранения стабильности международных денежных и финансовых систем необходимо улучшение нормативов финансовой устойчивости участников финансовых рынков и наблюдение за ними. В последнее время достигнут прогресс в укреплении этих нормативов. В частности, достигнуты соглашения о нормативах достаточности капитала для банков в свете рыночных рисков, а также улучшения в области раскрытия информации и усиление надзора.

Учитывая многоаспектность безопасности финансовых институтов, сложность взаимосвязей и их взаимозависимостей, нельзя моментально определить все ее критические точки и тем более – предложить однозначный рецепт их ликвидации.

Возможности системы безопасности финансовых институтов зависят от принципов ее построения, взаимодействия элементов, применяемых средств и способов.

По мнению М. Ермошенко, определение и безусловное соблюдение принципов организации финансовой безопасности является предпосылкой создания и эффективной деятельности системы обеспечения безопасности финансово-кредитной сферы. При этом к таким принципам он относит:

- необходимость разработки и принятия государственной стратегии обеспечения финансовой безопасности в составе соответствующих концепций и программ;
- определение и утверждение на государственном уровне национальных интересов финансовой безопасности;
- определение приоритетов и основных направлений государственной

политики в сфере финансовой безопасности;

- наличие совокупности основных критериев финансово-кредитной сферы с точки зрения соблюдения ее безопасности;

- необходимость определения пороговых значений индикаторов экономической безопасности и их сравнения с текущим состоянием;

- определение и четкое выполнение функций и полномочий субъектов системы финансовой безопасности;

- необходимость структурного формирования и правового оформления системы финансовой безопасности;

- постоянный мониторинг основных индикаторов безопасности финансово-кредитной сферы [5, с.63-64].

Вместе с тем такая позиция, во-первых, отождествляет категории «финансовая безопасность» и «безопасность финансово-кредитной сферы», тогда как вторая является лишь составной частью первой. Во-вторых, приведенный перечень именно к принципам организации финансовой безопасности как основных, исходных положений любой теории, основных правил деятельности можно отнести весьма условно.

На наш взгляд, система обеспечения и повышения безопасности финансовых институтов должна базироваться на принципах:

- законности (легитимности) (деятельность всех субъектов финансовой безопасности должна осуществляться исключительно на действующей правовой основе, в рамках компетенции и в порядке, установленном правовыми нормами);

- обоснованности (все составляющие системы должны базироваться на четкой теоретической и методологической основе);

- управляемости (обусловленность иерархичности структуры самой системой, сложностью и важностью задач, возлагаемых на систему обеспечения финансовой безопасности, необходимостью безусловного и непрерывного контроля над их исполнением);

- справедливости и равноправия;

- презумпции, что никакие массовые и грубые нарушения финансовых интересов (прав) граждан не останутся безнаказанными;

- наличия и действенности правоохранительного механизма и механизма решения правовых споров и конфликтов в сфере финансовой безопасности;

- многомерности (учет всех аспектов проявления безопасности);

- комплексности (ни один компонент безопасности не может полностью компенсировать отсутствие другого);

- неделимости (обеспечение безопасности для каждого ее элемента (субъекта) через соблюдение безопасности для всех элементов (субъектов);

- обеспечения баланса финансовых интересов на макро- и микроуровне;

- взаимответственности всех субъектов финансовой безопасности государства на всех ее уровнях.

Исходя из изученного материала, могут быть сделаны выводы о том, что понятие безопасности финансовых институтов настолько же широкое, как и собственно толкование финансов как системы экономических отношений, которые возникают в процессе создания и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Кроме того, безопасность участников финансово-кредитных отношений является чрезвычайно сложной многоуровневой системой, образованной рядом подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру и логику развития.

Сложность, комплексность самого явления финансовой безопасности делает возможным в понятийном плане характеризовать его лишь благодаря системному методу, в обобщающем виде с возможным выделением важнейших элементов этой системы в конкретном выражении.

Оценка уровней безопасности финансовых институтов должна базироваться на адекватности оценочных параметров сущности процессов, являющихся предметом анализа, комплексности, выделении главных элементов опасностей и угроз, последовательности оценочных мероприятий. Важным направлением научной мысли в формировании стабильной экономической системы государства является изучение финансовых институтов как субъекта и одновременно объекта национальной безопасности государства.

#### **Использованные источники:**

1. Клоков Е.А. Финансовая безопасность государства: сущность и современные угрозы // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2010. – № 2. – С. 43-47.
2. Гапоненко В.Ф., Маргиев З.В. Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 12. – С. 165-169.
3. Безуглая Н.С. Совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия на основе управления рисками (по материалам Краснодарского края).- дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05; [Место защиты: ЮФУ]. - Ростов-на Дону., 2012, - 176 с.
4. Величко М.В., Ефимов В.В., Зазнобин В.М. Концепция денег и финансового обращения как фактор обеспечения экономической безопасности государства и общества // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2012. – № 26. – С. 266-270.
5. Ермошенко М. Финансовая безопасность // Вече. – 2008. – № 11. – С.61-73.
6. Рычкалова Л.А., Эртель А.Г. К вопросу о системе показателей финансовой безопасности государства // Современная научная мысль. – 2013. – № 5. – С. 108-113.
7. Гурьянова Л.С., Непомнящий В.В. Концептуальные подходы к моделированию финансовой безопасности государства // Проблемы экономики (Харьков). – 2012. – № 4. – С. 232-236.

8. Луцик-Дубовая Т.А. Финансовая безопасность: оценка и направления укрепления. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2014/ekon56.html> (Дата обращения 14.12.2015г.)

**Пырьева Т.А.**  
**студент группы ЗНМ51**  
**Кизеев В.М.**  
**научный руководитель, старший преподаватель**  
**Национальный исследовательский томский**  
**политехнический университет**  
**Россия, г. Томск**

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация

*Франчайзинг становится популярным направлением в развитии бизнеса в России в связи с тем, что он является эффективным инструментом, способствующим быстрому развитию малого бизнеса. В статье раскрываются преимущества и недостатки, с которыми сталкиваются российские компании при использовании франчайзинга, как инструмента развития бизнеса.*

Ключевые слова: франчайзинг; бизнес; инструменты развития бизнеса; бизнес в Российской Федерации; проблемы франчайзинга; перспективы франчайзинга.

С каждым годом сфера предпринимательской деятельности становится все более популярной, и бизнесу приходится находить новых механизмы, способствующие быстрому росту и увеличению прибыли компании. Одним из таких механизмов в настоящее время является франчайзинг.

Франчайзинг – одна из форм предпринимательской деятельности, основанная на взаимовыгодных отношениях франчайзера и франчайзи, при которых первая сторона позволяет предоставлять услуги от своего имени, что способствует ускоренному продвижению компании на рынке [1]. Например, компания Anytime Fitness (крупная сеть фитнес залов), которая за время своего существования (с 2002 года) открыла более 2000 залов по всему миру, является одним из самых успешных примеров мировых франшиз.

Но вернемся к франчайзингу, который как и любой инструмент развития бизнеса имеет как положительные стороны, так и отрицательные, которые непременно нужно учитывать при принятии решения о создании франшизы или о ее покупке. На сегодняшний день официальные статистические данные по рынку франшиз отсутствуют, несмотря на некоторые сайты, которые занимаются продвижением франшиз, поэтому неизвестно, какое количество франшиз существует в России на сегодняшний

день [1]. Помимо этого, хочется отметить проблемы франчайзинга в сфере российского бизнеса, которые можно классифицировать по нескольким направлениям: экономические, социальные, образовательные и организационно-правовые. Рассмотрим каждое из них более подробно [2].

Франчайзинг, как одна из форм развития бизнеса, зависит от экономической ситуации в России. Для успешного развития франчайзинговой компании нужно понимать, какая экономическая ситуация будет складываться в стране в будущем, и как это повлияет на бизнес [2]. Примером, подтверждающим важность экономической ситуации для франчайзинга в России, является ситуация с туризмом, которая напрямую влияет на спрос и предложение туристических компаний на рынке.

Также одной из сложных экономических задач для франчайзинга является необходимость наличия стартового капитала для покупки компании при условии, что зачастую возникают сложности с получением кредита на покупку бизнеса [3].

К социальным проблемам развития франчайзинга в России можно отнести банкротство франчайзера, однако, франчайзи является самостоятельным юридическим лицом, что подтверждается документально, поэтому неприятные последствия банкротства франчайзера могут быть предотвращены. Другой проблемой франчайзинга можно назвать неуважение к интеллектуальной собственности, что подтверждается на практике открытием компаний с одинаковыми названиями и одинаковыми сферами деятельности, но в этой ситуации франчайзера защищает законодательство, которое приведет к неэффективности неправильное использование чужой интеллектуальной собственности [3].

Следующую группу проблем представляет образовательные программы в области франчайзинга, неразвитые в нашей стране. В результате российские предприниматели обладают слабой подготовкой в этой области и не опробуют ее на практике. Решением этой проблемы могут стать учебные и консультационные центры, где франчайзеров и франчайзи будут обучать развитию своего бизнеса с помощью франчайзинга. [4] Кроме того, в России не разработаны стандарты для франчайзинговых компаний. Каждый франчайзер решает сам, какую информацию дать франчайзи и как упаковать свой продукт, зачастую этой информации бывает недостаточно для ведения бизнеса.

Следующая проблема франчайзинга в России, которая уже затрагивалась ранее, связана с отсутствием правовой составляющей франчайзинга. Учитывая то, что это система отношений, выстроенных на договорной основе, она должна быть подкреплена правовой базой. Однако, на сегодняшний день в законодательстве франчайзинг фигурирует только в Гражданском кодексе, что затрудняет использование его на практике в России [4].

Но говоря о проблемах франчайзинга в России, нельзя умалчивать и о перспективах его развития. В первую очередь следует отметить то, что



франчайзинг – это практически единственный механизм на сегодняшний день, который позволяет быстро развить отрасли бизнеса, интересные потребителю. Именно поэтому сейчас разрабатывается госпрограмма по поддержке франчайзинга, которая в последствии послужит ряду положительных изменений в этом направлении, например, создание правовых норм и стандартов. Кроме этого рынок франчайзинга растет, несмотря на все проблемы, существующие на нем, потому что эта бизнес-модель удобна [5]. Не придумывая ничего нового по разработанному стандарту можно создать собственный бизнес, который точно будет приносить прибыль. Что является неоспоримым плюсом. Ведь большое количество малых бизнесов закрывается, не успев проработать и года в условиях жесткой конкуренции и продвижения всем знакомых брендов. Франчайзинг позволяет открыть успешный просчитанный бизнес, который будет пользоваться спросом у потребителей. Еще одним преимуществом является то, что развивается не одна точка, а целая сеть компаний, что позволяет занять свою нишу на рынке наравне с конкурентноспособными компаниями.

Взвесив все «за» и «против», можно сделать вывод, что рынок франчайзинга будет расти и развиваться. И в скором времени он привлечет внимание многих предпринимателей страны, которые непременно решат проверить свои силы в этом и развиваться и расти при помощи этого бизнес-инструмента. И именно тогда, когда множество российских компаний смогут покорить новые города и получить значимую прибыль, этот инструмент станет одним из самых востребованных в стране.

#### **Использованные источники:**

1. Как развивается франчайзинг в России // Российская ассоциация франчайзинга. – 2015. – НОУ «ИТМБ». – URL: <http://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/>
2. Хабарова Н.Е., Франчайзинг в России как инструмент ускорения инновационного развития // Проблемы развития франчайзинга в России. – 2015. – №1/2. – URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/sa2008/18>
3. Франчайзинг в России: перспективы развития // IBusiness. – 2015. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/franchayzing/92-309.html>
5. Проблемы франчайзинга в России // «Маркетинг в России и за рубежом». – 2002, №4



*Пышненко О.С.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Павленко О.Ю.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Зубарева О.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент*

**ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»  
ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ  
СОГЛАСНО МСФО (IAS) 7**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные особенности построения отчета о движении денежных средств согласно требованиям МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств», а также проведен сравнительный анализ требований подготовки и формирования отчета о движении денежных средств в российском и международном учете.

**Ключевые слова:** денежные средства, отчетность, движение денежных средств, МСФО, ПБУ.

В условиях глобализации мировой экономики, расширения инвестиционных возможностей перед российскими компаниями возникает барьер для развития сотрудничества с иностранными компаниями из-за несоответствия предоставляемой информации в отчетности организаций, что в свою очередь тормозит развитие экономики России в целом. В связи с выявленными проблемами возникает необходимость в перестроении бухгалтерской отчетности на международный стандарт.

Данная тема является актуальной так, как отчет о движении денежных средств является одним из основных форм отчетности, который не отвечал требованиям международных инвесторам, но играл существенную роль для успешного развития сотрудничества. Необходимо рассмотреть основные особенности построения отчетности, согласно установленному стандарту, для дальнейшего приближения российского аналога к международному.

При формировании отчета о движении денежных средств в международной практике организациям предоставляется выбор применяемого метода построения отчета. Следует отметить, что иностранные компании чаще всего делают выбор в пользу косвенного метода, так как он упрощает сбор информации при составлении отчетности. Однако косвенный метод можно применять только для денежных потоков от операционной деятельности. Для инвестиционной и финансовой деятельности используется только прямой метод.

Отчет о движении денежных средств - это потоки денежных средств за определенный период, который структурирует их по операционной,

инвестиционной и финансовой деятельности. С 2011 года в российской практике был создан аналог данного международного стандарта – это Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011), введение которого позволило приблизить российские стандарты бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности. Но данные стандарты наряду со схожестью имеют также и существенные отличия. Рассмотрим более подробно эти основные особенности (см. таб.1).

Таблица 1 - Особенности МСФО 7 и ПБУ 23/2011, связанные с отчетом о движении денежных средств [1]

№ п/п	Признак	МСФО 7	ПБУ 23/2011
1	Сфера действия	Все предприятия	Коммерческие организации кроме кредитных организаций
2	Денежные средства	Нет определения, но указано, что включают денежные средства в кассе и депозиты до востребования	Нет определения
3	Эквиваленты денежных средств	Краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в заранее известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения их стоимости	Высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. К денежным эквивалентам могут быть отнесены, например, открытые в кредитных организациях депозиты до востребования
4	Дивиденды полученные	Операционная деятельность и инвестиционная деятельность	Инвестиционные операции
5	Дивиденды выплаченные	Операционная деятельность и финансовая деятельность	Финансовые операции
6	Проценты полученные	Операционная деятельность и инвестиционная деятельность	Инвестиционные операции
7	Проценты выплаченные	Операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность	Текущие операции, инвестиционные операции
8	Способы	Прямой метод:	Прямой метод

	составления	— из учетных записей предприятия; — путем корректировки выручки, себестоимости и т.д. Косвенный метод	
--	-------------	--	--

Как видно из таблицы 1, между международным и российским стандартом наблюдаются значительные отличия не только при определении сферы действия, но и при выборе способа составления отчетности. Международный стандарт предоставляет больший выбор и возможности действий для компаний в отличие от российского аналога, это прежде всего связано не только экономической ситуацией в стране и долей черных бухгалтерий в их деятельности.

Отчет о движении денежных средств используется как руководителями для контроля денежных потоков, так и инвесторами, акционерами, которые после изучения результатов отчетности делают свои выводы об управлении ликвидностью компании, ее доходах и способности привлекать новые денежные средства.

Отчет о движении денежных средств состоит из трех частей (рис.1).

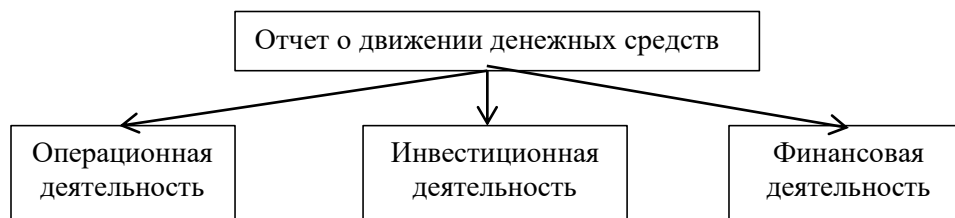


Рисунок 1 – Структура отчета о движении денежных средств [2]

Раскрытие в российском Отчете о движении денежных средств потоков денежных средств в разрезе трех видов деятельности - текущей, инвестиционной и финансовой - соответствует регламентациям МСФО (IAS) 7. При этом, однако, следует отметить, что в международном стандарте применяется термин не "текущая деятельность", а "операционная деятельность". Вместе с тем сопоставление содержания текущей и операционной деятельности в российском и международном отчете показывает их аналогию <sup>1</sup>.

В разделе «денежные потоки от текущих операций» содержатся информация о поступлении и выбытии денежных средств от основной деятельности компании.

Помимо денежных потоков от основной деятельности, организации

<sup>1</sup> Зубарева О.А., Андриюшина Ю.А. Теоретические особенности национального и международного учета денежных потоков [Текст]/О.А. Зубарева, Ю.А. Андриюшина// Аграрная наука, творчество, рост: материалы международной научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – С. 67-72

включают так же в отчетность следующую информацию (табл.2).

Таблица 2 – Денежные потоки в отчете о движении денежных средств [3]

Поступление	Платежи
Арендные, лицензионные, комиссионные платежи, а также роялти	Оплата труда сотрудников
Проценты по дебиторской задолженности покупателей (заказчиков)	Налог на прибыль
Перепродажа финансовых вложений	Проценты по долговым обязательствам (кроме процентов, учитываемых в стоимости инвестиционных активов);
Прочее	Прочее

В разделе «Денежные потоки от инвестиционных операций» содержится информация о движении денежных средств, которые связаны с инвестиционной деятельностью – приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов.

Рассмотрим примеры денежных потоков от инвестиционных операций, которые также разделим на две группы: поступления и платежи (табл.3).

Таблица 3 – Денежные потоки от инвестиционных операций [3]

Поступления	Платежи
Продажа внеоборотных активов	Оплата поставщикам (подрядчикам) по приобретенным, созданным, реконструированным внеоборотным активам
Продажа акций в других организациях	Проценты по долговым обязательствам, которые включены в стоимость инвестиционных активов
Возврат выданных ранее займов	Приобретение акций
Продажа долговых ценных бумаг	Займы, предоставленные другим лицам
Дивиденды	Приобретение долговых ценных бумаг
Проценты по долговым финансовым вложениям	

В разделе «Денежные потоки от финансовых операций» содержится информация о денежных потоках, которые связаны с привлечением финансирования на долговой или долевого основе.

Такие операции влекут за собой изменения структуры и величины:

- капитала организации;
- заемных средств организации.

Рассмотрим на примерах денежные потоки от финансовых операций (табл.4).

Таблица 4 – Денежные потоки от финансовых операций[3]

Поступления	Платежи
Денежные вклады собственников, поступления от выпуска акций, увеличения долей участия	Выкуп акций у собственников
Поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг	Уплата дивидендов
	Погашение векселей и других долговых ценных бумаг
	возврат кредитов и займов, полученных от других лиц

Таким образом, отчет позволяет пользователю финансовой отчетности оценить способность компании генерировать денежные потоки, а также определить, на какие цели она направляет денежные средства и какие потребности по их использованию имеются. Также следует отметить, что между российским и международным порядком построения данной отчетности существенных различий не наблюдается. Принятый ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» максимально приблизил отечественные стандарты к международному уровню. Значительное отличие наблюдается в применяемых методах построения отчета, так в российском законодательстве не предусматривается применение косвенного метода при построении отчета в отличие от международных стандартов.

#### Использованные источники:

1. Зубарева О.А., Андрюшина Ю.А. Теоретические особенности национального и международного учета денежных потоков [Текст]/О.А. Зубарева, Ю.А. Андрюшина// Аграрная наука, творчество, рост: материалы международной научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – С. 67-72
2. Модели построения отчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finreputation.ru/rows-695-2.html>
3. Отчет о движении денежных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/otchet-o-dvizhenii-denezhnyh-sredstv.html>
4. Составление отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/9668-sostavlenie-otcheta-o-dvijanii-deneznyh-dds-sredstv-v-sootvetstvii-s-msfo>
5. Шестакова Е. Отчет о движении денежных средств по МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laweducation.ru/otchet-o-dvizhenii-denezhnyh-sredstv-po-msfo-2.html>



*Пышненко О.С.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Павленко О.Ю.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»*

*Пронина М.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент*

**ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»**

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА**

**Аннотация:** в данной статье будет рассмотрена сущность двух понятий: управленческий учет и контроллинг. Отражены роль, функции и принципы этих понятий. Проведен анализ по основным сходствам и различиям между данными понятиями.

**Ключевые слова:** управленческий учет, контроллинг, сущность, сходства, различия, функции, принципы.

В условиях перехода системы российского учета на международные стандарты финансовой отчетности и информационного развития общества особое значение отводится проблеме управления организацией, которая нуждается в обеспеченности пользователей необходимой бухгалтерской информацией для осуществления в дальнейшем планирования, контроля и анализа. Одним из новых направлений в современной системе управления, которая появилась на стыке таких направлений как планирование, экономический анализ, управленческий учет и менеджмент, является контроллинг.

В России существуют различные трактовки понятия управленческий учет и контроллинг. Так, одни считают контроллинг внутренним контролем, другие отождествляют его с аудитом и управленческим учетом, а под управленческим учетом понимается подсистема управления на предприятии, которая применяется для сбора и обработки учетных данных и решения конкретной управленческой задачи.[1]

Относительно тождественности этих понятий существует множество разногласий. Одни считают, что «управленческий учет» и «контроллинг» являются синонимами, другие - что понятие «контроллинг» более емкое более емкое и содержит в своей структуре не только «управленческий учет», но и весь спектр управления процессами в фирме. В общем виде один из вариантов взаимосвязи данных терминов представлен на рисунке 1.

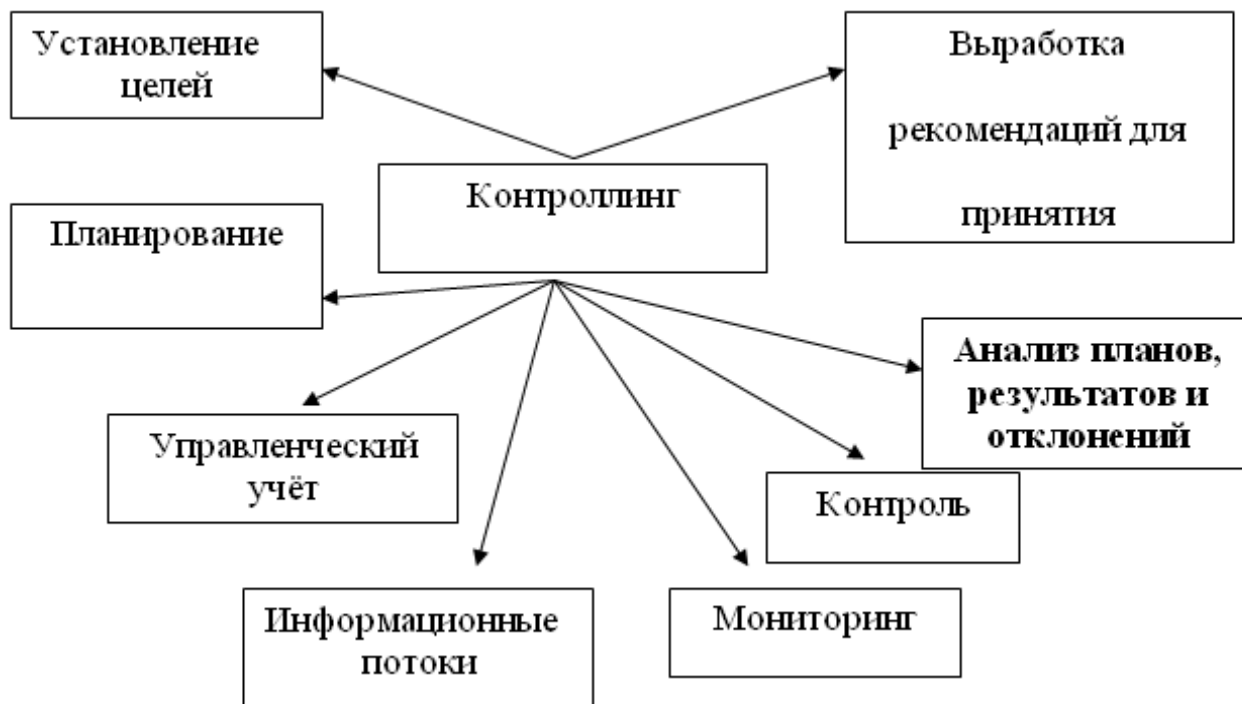


Рисунок 1 – Цели системы контроллинга<sup>1</sup>

По мнению Макаровой Е.А.<sup>2</sup> эти два термина нельзя считать равнозначными. Выделяют два подхода к пониманию термина «управленческий учет», которые можно охарактеризовать следующим образом:

— первый рассматривает управленческий учет как систему сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, что ближе к термину «контроллинг». Можно считать, что это расширенная система организации учета для целей контроля деятельности предприятия.

Сущность второго подхода заключается в том, что главная задача учетной деятельности состоит в обеспечении управленческого персонала компании своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений, то есть неразрывная связь технологий учета с технологиями управления организацией в целом и ее частями. При данном подходе к понятию «управленческий учет» относят не только систему сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и систему управления бюджетами, а также систему оценки деятельности подразделений, то есть управленческие, а не бухгалтерские технологии. При рассмотрении данной трактовки в более узком смысле под «managerial accounting» понимает формирование специальных отчетов по имеющимся данным бухгалтерского

<sup>1</sup> Практика российского контроллинга. Что препятствует успеху? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cisturbo.ru/portfolio/1/>

<sup>2</sup> Макарова Е.А. К вопросу о понятиях «управленческий учет» и «контроллинга» [Электронный ресурс] /Е.А.Макарова, В.В. Осокин, М.Б. Николаев. – Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/vestniki\\_journals/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2004\\_2\(6\)/100.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/100.pdf)

учета.

Основная цель контроллинга заключается в поддержке и улучшении процессов, которые направлены на достижение целей организации. Поэтому дополнительно требуется инструмент, который позволит избежать случайностей, а также своевременно и быстро реагировать на негативные изменения, лучше использовать имеющиеся возможности для преобразований.

В общем виде под контроллингом понимается система управления, которая охватывает наиболее важные для менеджмента сферы и реализует в них свои первостепенные функции:

1. Планирование: планирование инвестиций, финансовое планирование, бюджетирование, планирование прибыли.
2. Информацию: в форме отчетов, в виде показателей, в форме индикаторов.
3. Контроль: внутренняя система контроля, внутренняя ревизия.
4. Руководство: принятие решений, ответственность.

Система показателей как инструмент контроллинга помогает принимать управленческие решения и управлять предприятием.

По мнению Егорушкиной Т.Н. система контроллинга, является целостной концепцией управления финансово-экономических процессов, а исследование учетной информации позволит определить содержание, осуществить подбор и оценку основных параметров экономической деятельности предприятия для повышения качества принятия управленческих решений.<sup>1</sup>

Таким образом, в настоящее время из-за не распространенности как управленческого учета, так и контроллинга в России нет единой трактовки данных понятий, а также их взаимосвязь применения на практике в отличие от европейских стран. Это в свою очередь влияет на развитие и эффективность деятельности предприятий. Одним из решением данной проблемы может стать закрепление сущности данных терминов на законодательном уровне.

#### **Использованные источники:**

1. Данилочкина Т. Управленческий учет как инструмент контроллинга [Электронный ресурс] / Н. Данилочкина. – Режим доступа: [http://upr.ru/article/UPRAVLENCHESKIJ\\_UCHET\\_KAK\\_INSTRUMENT\\_KONTROLLINGA-1182](http://upr.ru/article/UPRAVLENCHESKIJ_UCHET_KAK_INSTRUMENT_KONTROLLINGA-1182)
2. Практика российского контроллинга. Что препятствует успеху? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cisturbo.ru/portfolio/1/>
3. Макарова Е.А. К вопросу о понятиях «управленческий учет» и «контроллинга» [Электронный ресурс] /Е.А.Макарова, В.В. Осокин, М.Б.

<sup>1</sup> Егорушкина Т. Н., Панферова Е. В., Рыжкова О. В., Рябцев А. С., Шульмин С. А. Значение контроллинга в системе управления предприятием на современном этапе информационного развития общества // Концепт: Социально-антропологические проблемы информационного общества. Выпуск 4. - 2015. - ART 65302. - URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/65302.html> - ISSN 2304-120X.

Николаев. – Режим доступа:  
[http://www.unn.ru/pages/vestniki\\_journals/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2004\\_2\(6\)/100.pdf](http://www.unn.ru/pages/vestniki_journals/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/100.pdf)

4. Егорушкина Т. Н., Панферова Е. В., Рыжкова О. В., Рябцев А. С., Шульмин С. А. Значение контроллинга в системе управления предприятием на современном этапе информационного развития общества // Концепт: Социально-антропологические проблемы информационного общества. Выпуск 4. - 2015. - ART 65302. - URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/65302.html> - ISSN 2304-120X.

*Раджабова М.Г., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»  
Россия, г. Махачкала*

### **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРЕДИТА**

**Аннотация:** в статье рассматриваются основные методы выявления и управления рисками обеспечения кредита.

**Ключевые слова:** залог, риск, методы выявления рисков, мониторинг.

В снижении кредитных рисков банка важным является не только постоянный мониторинг кредитного портфеля банка, но и постоянный мониторинг залогов, особенно по залогам по кредитам с высокой концентрацией кредитных рисков. Мониторинг залога позволяет: определить соответствие параметров залогового имущества условиям кредитования; предупредить возникновение риска обеспечения кредита, который заключается в недостаточности средств, которые могут быть получены от реализации предоставленного банку обеспечения кредита для полного удовлетворения долговых требований к заемщику.

Риски обеспечения кредита (или залоговые риски) делятся на внешние и внутренние. Внешние риски непосредственно связаны с залогодателем:

- риск несостоятельности залогодателя (если залог в виде товаров в обороте)

- риск повреждения залога по вине залогодателя.

Внутренние риски:

- риск обесценения залога;

- риск повреждения залога;

- риск утраты залога;

- правовой риск;

- риск неправильной оценки залога;

- риск, связанный с некомпетентностью сотрудников банка.

Практически все перечисленные риски возникают уже после заключения сделки.

Для снижения (предотвращения возникновения) рисков обеспечения банкам необходимо разработать и использовать следующие методы

выявления залоговых рисков:

1. юридическое сопровождение сделки: юридическая экспертиза всех предоставленных документов, с целью выявления недобросовестности заемщика и некорректности в оформлении необходимых документов; проверка кредитной истории клиента банка, задолженности перед кредитными организациями;

2. повторный залог имущества;

3. переоценка имущества для определения новой стоимости имущества, после повреждения, обесценения или утраты залога;

4. изменение предмета залога;

5. страхование предмета залога;

6. повышение квалификации сотрудников.

7. мониторинг залога.

Одним из наиболее действенных методов выявления залогового риска является мониторинг залога - комплекс мероприятий, направленных на обеспечение контроля за количественными, качественными и стоимостными характеристиками предмета залога, а также за его правовой принадлежностью, условиями его хранения и содержания с целью минимизации залоговых рисков.

Мониторинг позволяет:

- проверить состояния имущества, его содержания;

- проверить порядок эксплуатации и фактическое наличие имущества в месте его постоянного нахождения;

- подтвердить права собственности банка-залогодателя на предмет залога;

- контролировать соответствие стоимости имущества текущей рыночной стоимости;

- проводить анализ достаточности залогового имущества в плане обеспечения текущей задолженности с учетом информации об имеющихся обременениях третьих лиц в отношении предмета залога.

Мониторинга проводится на основе плана, составленного на основании данных кредитного портфеля и содержащего следующую информацию: наименование организации-залогодателя, номер договора залога, установленную периодичность мониторинга, планируемые и фактические даты проверок. Мониторинг залога может осуществляться в виде: проверок документов, полученных по запросу банка и проверок состояния залога с выездом на место сотрудника банка.

## **ЗАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются основные элементы залогового механизма банковского кредитования: стороны залоговых отношений, виды залога, организационные моменты, требования к договору залога.

**Ключевые слова:** залоговый механизм, виды залога, договор залога

Сегодня одним из самых распространенных и надежных способов обеспечения возврата выданных кредитов считается залог.

Основным нормативным документом, регулирующим вопросы залога, является ГК РФ. Новые положения Гражданского кодекса РФ (вступившие в силу в 2014 году) регулируют залог имущества и имущественных прав, включая вопросы возникновения и оформления залога, а также обращения взыскания на предмет залога. В соответствии с пунктом 1 статьи 334 ГК РФ и статьей 337 ГК РФ под залогом понимается «право кредитора (залогодержателя) получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество». «Если иное не предусмотрено договором, залог обеспечивает требование в том объеме, какое оно имеет к моменту удовлетворения, в частности, проценты, неустойку, возмещение убытков, причиненных просрочкой исполнения, а также возмещение необходимых расходов залогодержателя на содержание заложенной вещи и расходов по взысканию». Характер залога проявляется в возможности для кредитора продать предмет залога с последующим удовлетворением своих требований из вырученной суммы, в случае неисполнения должником основного обязательства.

Тесное взаимоотношение между кредитными и залоговыми отношениями нашло отражение и в других нормативных актах. Так, согласно ст. 33 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» залог недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, выступает в качестве одного из основных способов обеспечения возвратности предоставляемых банками кредитов.

Кредиты, предоставляемые Банком России коммерческим банкам, также выдаются под залог ценных бумаг и других активов или других способов обеспечения кредитов (поручительства и банковские гарантии).

В соответствии с действующим в настоящее время Положением Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» залог также признается одним из



основных способов обеспечения.

В экономической литературе и в нормативных документах в основном выделяют следующие виды залога:

1) в зависимости от предмета залога:

- залог имущества (залог товарно-материальных ценностей, ценных бумаг, недвижимости (ипотека), движимого имущества, депозитов, драгоценных камней и др.);

- залог имущественных прав (права арендатора, права на авторское вознаграждение, права комиссионера по договору комиссии, права заказчика по договору подряда);

2) в зависимости от того, кто удерживает залог:

- с оставлением заложенного имущества у залогодателя (ипотека, залог недвижимого имущества, - товары в обороте) и твердый залог (оставлением предмета залога у залогодателя с наложением знаков, свидетельствующих о залоге);

- с передачей во владение залогодержателя (заклад);

3) в зависимости от права пользования предметом залога:

- без права использования (предмет залога в течение договора залога не изменяет свой состав или структуру в течение договора о залоге);

- с правом пользования (предусматривается возможность замены первоначального предмета залога на другой);

4) в зависимости от пользователя предметом залога:

- пользователь- залогодатель;

- пользователь – залогодержатель.

Залоговый механизм банковского кредитования возникает:

- с процесса рассмотрения кредитной заявки;

- является условием заключения кредитного договора;

- сопровождает весь период пользования кредитом до его полного погашения, в том числе в случае его погашения за счет взыскания залога.

Залоговый механизм – процесс подготовки, заключения и исполнения договора о залоге. Залоговые операции не могут осуществляться отдельно от кредитных операций, они являются составной частью механизма обеспечения возврата кредита и одним из способов снижения кредитного риска. Договор залога является продолжением кредитного договора, в котором указывается вид залога, стоимость заложенного имущества или имущественных прав, права и обязанности сторон.

Залоговый механизм включает следующие составные элементы:

1. Стороны залоговых отношений (залогодатель и залогодержатель) и объект (залог);

2. Организационную часть:

- залоговая политика;

- процесс подготовки договора залога;

- процесс и методы оценки залога;

- порядок хранения залога;

- метод учета залога и порядок взыскания залога;

### 3. Порядок регулирования:

- банковское законодательство;

- нормативные документы Банка России;

- внутренние инструктивные документы.

В залоговом механизме следует особо выделить договор залога. При заключении договора залога должны соблюдаться следующие требования:

1. В договоре о залоге должны содержаться условия, которые предусматривают вид залога, существо обеспеченного залогом требования, его размер, сроки исполнения обязательства, состав и стоимость заложенного имущества, а также любые иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто согласие.

2. Договор о залоге должен совершаться в письменной форме.

3. Договор о залоге, обеспечивающем обязательства, возникающие из основного договора, подлежащего нотариальному удостоверению, либо нотариально удостоверенному по соглашению сторон, должен быть также удостоверен в органе, удостоверившем основной договор.

4. Условие о залоге может быть включено в договор, по которому возникает обеспеченное залогом обязательство. Такой договор должен быть совершен в форме, установленной для договора о залоге.

5. Форма договора о залоге определяется по законодательству местом его заключения. Договор о залоге, заключенный за пределами Российской Федерации, не может быть признан недействительным вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования, установленные законодательством Российской Федерации. Форма договора о залоге зданий, сооружений, предприятий, земельных участков и других объектов, находящихся на территории Российской Федерации, а также железнодорожного подвижного состава, гражданских воздушных, морских и речных судов, космических объектов, зарегистрированных в Российской Федерации, независимо от места заключения такого договора определяется законодательством Российской Федерации.

6. Права и обязанности сторон договора о залоге определяются по законодательству страны, где учреждена, имеет место жительства или основное место деятельности сторона, являющаяся залогодателем, если иное не установлено соглашением сторон. Несоблюдение правил, влечет недействительность договора о залоге. Различные условия, связанные с залогом, могут вноситься в договор, по которому возникает обязательство. Договор совершается в форме, установленной для договора о залоге. Договор залога сохраняет силу: если право собственности или хозяйственного ведения на предмет залога переходит к третьему лицу; при уступке залогодержателем в законном порядке обеспеченного залогом требования третьему лицу; если залогодатель переводит долг, возникший из обеспеченного залогом обязательства, на другое лицо. Из договора должно быть ясно, какое требование обеспечено залогом, когда, при каких условиях,

на какое имущество кредитор вправе обратиться взыскание. Договор о залоге подлежит регистрации в установленном порядке.

*Раздроков Е.Н., к.э.н.  
доцент*

*Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

*Аннотация: Программно-целевой метод хозяйственного и территориального управления служит одним из важных средств активного влияния государства на социально-экономический комплекс регионов, позволяя успешно решать как текущие, так и стратегические задачи. В статье проводится анализ регионального опыта реализации государственных программ.*

*Ключевые слова: программа, финансирование, ХМАО-Югра.*

Региональный опыт реализации программ за 2012 – 2014 годы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре характеризуется неоднозначными тенденциями развития. С одной стороны, наблюдается рост количества программ на 18 %, с другой стороны, фактическое финансирование программ за анализируемый период осуществлялось в объеме 102,8 %, что свидетельствует о неэффективном финансировании программ, и, как следствие, ежегодном невыполнении в среднем 9 целевых индикаторов, характеризующих эффективность и результативность программ. Невыполнение целевых индикаторов и снижение эффективности реализации программ обусловлено рядом причин, в том числе и неэффективным механизмом финансирования программ.

В 2014 году в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре реализовывалось 15 государственных программ автономного округа по вопросам регулирования экономики округа с объемом финансирования за счет всех источников 139 624,1 млн. рублей (в 2013 г. – 150 909,4 млн. рублей по 14 государственным программам).

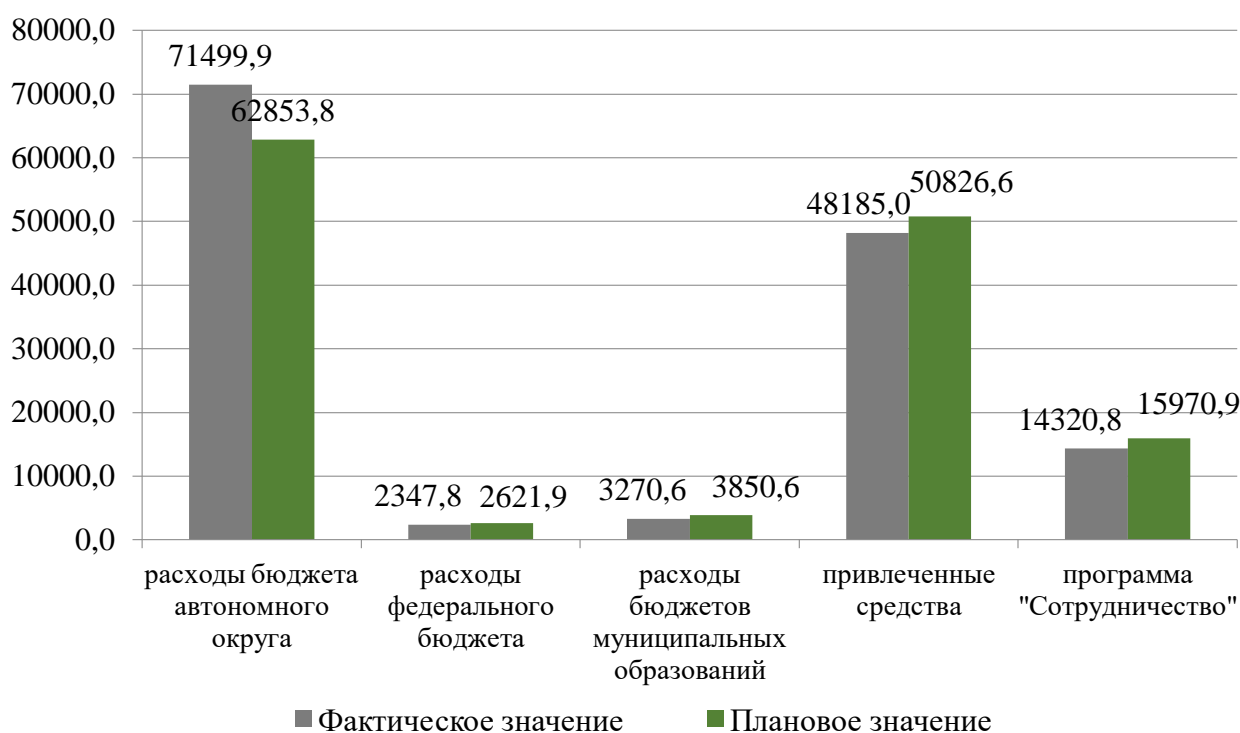


Рисунок 1 – Исполнение финансирования по государственным программам по вопросам регулирования экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по состоянию за 2014 год, млн. рублей

На стадии формирования программ были недостаточно проработаны вопросы финансирования мероприятий программ из окружного бюджета, не была рассчитана степень обязательности финансирования, не показана эффективность на плановый период запрашиваемых средств, не до конца рассчитаны конечные результаты.

Таблица 1 – Источники финансирования реализации государственных программ, регулирующих вопросы экономики, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Источник финансирования	2012 год		2013 год		2014 год	
	млн. руб.	Уд. вес, %	млн. руб.	Уд. вес, %	млн. руб.	Уд. вес, %
Расходы федерального бюджета	7 641	4,7	3 640	2,4	2 348	1,7
Расходы бюджета автономного округа	85 021	52,8	105 455	69,9	71 500	51,2
Расходы бюджетов муниципальных образований	4 075	2,5	2 026	1,3	3 271	2,3
Программа «Сотрудничество»	21 278	13,2	7 075	4,7	14 321	10,3
Привлеченные средства	43 009	26,7	32 714	21,7	48	34,5

					185	
Итого	161 024	100,0	150 909	100,0	139 624	100,0

В 2014 году расходы бюджета автономного округа сократились до 71 500 млн. рублей, во-первых, за счет приостановления одной программы, во-вторых, за счет привлечения средств от хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в автономном округе расходы частично перешли на привлеченные средства и по программе «Сотрудничество». Удельный вес расходов при этом составил также как и в предыдущие годы более 50 %.

В соответствии с Договором между органами государственной власти, Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа разработана областная программа «Сотрудничество» – тот инструмент, который решает многие проблемы трех субъектов. Реализация программы обеспечивает не только экономическую интеграцию области и автономных округов, но и создает предпосылки для качественно новых условий жизни людей.

Программа состоит из 11 разделов, которые содержат конкретные мероприятия. Они охватывают практически все сферы общественной жизни и экономических процессов: от социальной поддержки населения и строительства дорог до охраны окружающей среды и предоставления профессионального образования.

Так в 2012 году расходы программы «Сотрудничество» на финансирование мероприятий государственных программ составили 21 278 млн. рублей, в 2013 году данные расходы снизились до 7 075 млн. рублей, в 2014 году они возросли вдвое до 14 321 млн. рублей. Их структура неоднородна по рассматриваемым годам и составляет 13,2 %, 4,7 % и 10,3 % соответственно.

Наименьшую долю составляют расходы федерального бюджета и расходы бюджетов муниципальных образований. Их удельный вес в 2014 году не превышает 2,5 % каждые. Это показывает, что государственные программы практически полностью финансируются за счет бюджета субъекта федерации, в котором данные программы реализуются.

Из 15 государственных программ автономного округа в 2014 году с наилучшим результатом (100,0 %) было исполнено 2 государственные программы, по 12 программам исполнение по итогам 2014 года составило более 90,0 %, по 1 государственной программе автономного округа – менее 90,0 %. Основной причиной неисполнения программ явилось низкое исполнение программных мероприятий ряда программ (рисунок 5).

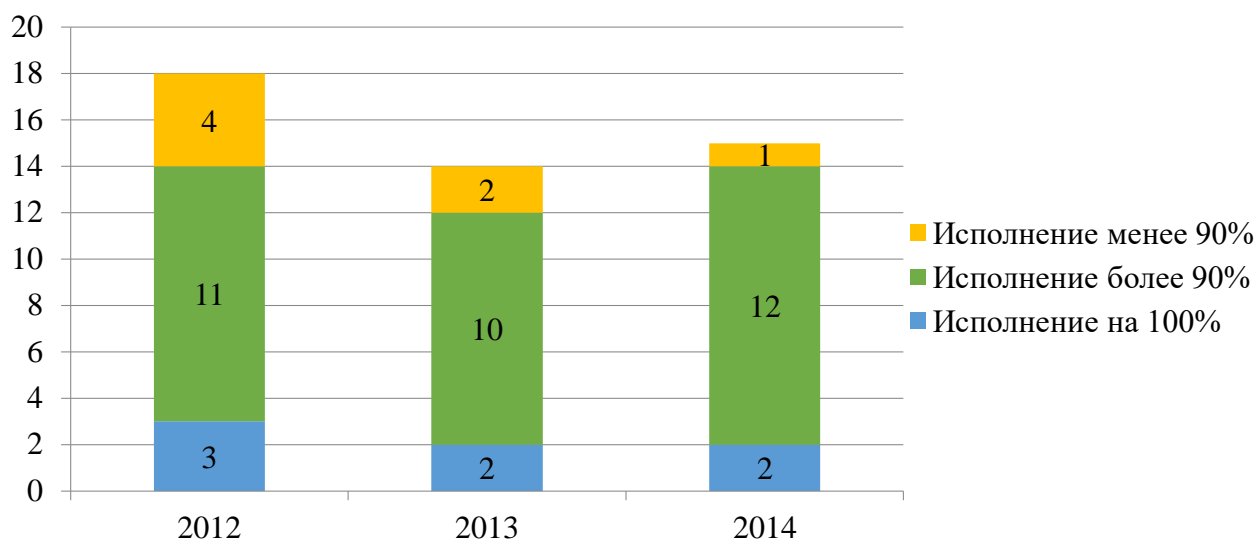


Рисунок 2 – Исполнение государственных программ, регулирующих вопросы экономики, Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012 – 2014 годы

Оценка реализации государственных программ по вопросам регулирования экономики автономного округа за 2013 год произведена по 470 целевым показателям, в 2014 году по 469 целевым показателям. Анализ сетевых графиков, сформированных координаторами государственных программ, позволил оценить достижение показателей эффективности на запланированном уровне практически по всем государственным программам автономного округа.

Таблица 2 – Финансирование государственных программ Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2014 год из окружного бюджета, млн. рублей [51]

Государственная программа	Бюджетные назначения на 2014 год	Предусмотрено текстом госпрограммы на 2014 год	Изменение, %
Развитие и использование минерально-сырьевой базы Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы	2 340,6	2 347,1	100,3
Содействие занятости населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы	6 104,0	6 218,0	101,9
Управление государственными финансами в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014 – 2020 годы	3 140,2	3 171,6	101,1



Развитие транспортной системы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014 – 2020 годы	11 607,3	11 642,1	100,3
Информационное общество Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2014 – 2020 годы	1 983,4	2 001,5	100,9

Некоторым государственным заказчикам целевых программ при утверждении программ удалось установить показатели их финансирования из бюджета превышающие его возможности. Принятые при утверждении программ объемы их финансирования из бюджета оказались за пределами бюджетных возможностей. В процессе подготовки программ государственные заказчики необоснованно завышали потребность в средствах окружного бюджета, при этом значительные средства предлагалось использовать на текущую деятельность. Все это говорит в первую очередь о том, что нормативное регулирование финансирования расходов на реализацию государственных программ в настоящее время не устанавливает прямые и жесткие обязательства государственного заказчика по их финансированию за счет средств окружного бюджета.

*Раздроков Е.Н., к.э.н.  
доцент*

*Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЫПУСКА И ОБСЛУЖИВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

*Аннотация: Банковские кредитные и дебетовые карты являются удобным средством оплаты. 40% взрослого населения России пользуется банковскими картами. В статье проанализировано состояние выпуска и обслуживания банковских карт ОАО «Сбербанк России».*

*Ключевые слова: банковская карта, эквайринг, ОАО «Сбербанк России».*

Правила выпуска и обращения банковских карт ОАО «Сбербанк России» разработаны в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, действующими нормативными актами Банка России, с учётом существующей в Банке практики эмиссионной и эквайринговой деятельности, а также международного и российского опыта в данной области.

По количеству эмитированных карт Сбербанк уверенно лидирует в Европе с 2008 года. В 2013 году Сбербанк вышел на 6 место в Европе и 24 место в мире среди банков-эквайеров.

Помимо традиционных кредитных и дебитных карт Сбербанк эмитирует партнерские карты с благотворительным фондом «Подари

жизнь», Аэрофлотом и МТС (только дебитные карты). Также у клиентов есть возможность выпуска карты с индивидуальным дизайном и оплаченным балансом (предоплаченные карты). Кроме того, Сбербанк эмитирует Универсальную электронную карту (ПРО100), которая заменяет владельцу удостоверение личности, полис ОМС, полис пенсионного страхования и обеспечивает доступ к целому ряду государственных услуг.

Таблица 1- Динамика операций по карточным счетам

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014г.	Отношение 2014г. к 2012г., %
Объем операций по картам, млрд.руб.	12 005	16 511	18 850	157
из них, оборот в эквайринговой торговой сети, млрд.руб.	920	1 492	2 322	252,4

В 2014 году объем операций по картам увеличился на 57% и составил 16,5 трлн. руб. При этом наибольшую долю среди обращающихся карт традиционно занимают дебитные, что обусловлено массовым привлечением социальных клиентов.

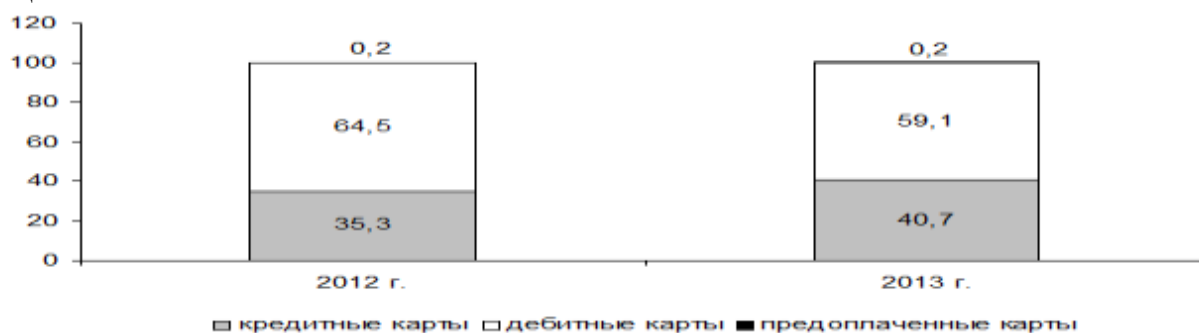


Рисунок 1 - Структура банковских карт Сбербанка России в обращении, %

За 2013 год Банк увеличил объем ссудной задолженности по кредитным картам со 160 млрд. руб. до 270 млрд. руб. и упрочил позицию лидера этого рынка в России: 1 место, рост доли за год с 19,9% до 23,5%. Сбербанком эмитировано 12,1 млн кредитных карт. С июля кредитный лимит по кредитным картам устанавливается во время их выдачи.

Сбербанк также укрепил позиции на рынке эквайринговых услуг, увеличив долю на рынке до 43,2%. Клиенты Банка – крупнейшие авиалинии, торговые сети, торговые дома, салоны связи и другие компании федерального уровня. Эквайринговый оборот за год превысил 1,49 трлн руб. – рекордный показатель за все время развития эквайринга в Сбербанке.

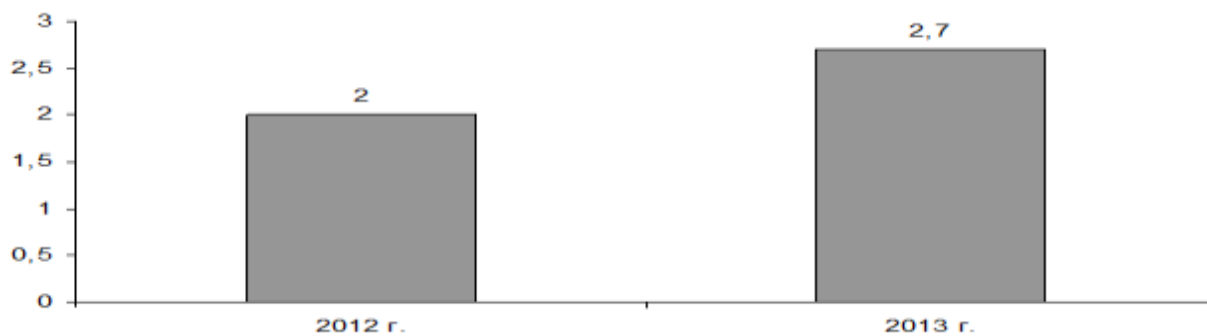


Рисунок 2 - Среднемесячный оборот на активную карту Сбербанка России, тыс.руб.

Банк продолжил развитие сети, принимающей бесконтактные карты MasterCard payPass и Visa payWave. В точках торговли и сервиса их принимают 433 тыс. терминала. Совместно с ГУП «Московский метрополитен» Сбербанк реализовал пилотный проект по приему бесконтактных карт Visa PayWave и MasterCard PayPass в оплату билетов в киосках метро. 64 автомата по продаже билетов установлены на 10 станциях московского метро; в планах – оснащение автоматами всех станций столичной подземки. В сотрудничестве с ГКУ «Администратор московского парковочного пространства» и компанией ООО «АСПАРК» Сбербанк приступил к приему банковских карт в парковочных автоматах Москвы. 350 автоматов, эквайринговое обслуживание которых осуществляет Сбербанк, установлены в пределах Садового кольца. В них можно оплатить парковку банковскими картами Visa и MasterCard с магнитной полосой и микро-процессором, а также бесконтактными картами Visa payWave / MasterCard PayPass.

В июле на Большой Ледовой Арене Олимпийского парка Сочи впервые в России запущен прием карт на торговом аппарате самообслуживания, работающем без кассира. Всего на олимпийских объектах размещено более 150 таких устройств.

Банк успешно реализовал инновационную технологию мобильного эквайринга, которая позволяет проводить оплату товаров и услуг с помощью карт с магнитной полосой или чиповых карт с использованием мобильного телефона.

Как официальный эквайер Олимпиады 2014 года, Сбербанк в сотрудничестве с Оргкомитетом Сочи-2014 и билетным оператором Олимпийских Игр организовал оплату билетов на игры банковскими картами. Банк также обеспечивал эквайринг по обмену болельщиками приобретенных билетов на олимпийские мероприятия.

Банк продолжил развитие услуги интернет-эквайринга. Количество клиентов, подключенных к этой услуге, в 2013 году превысило 470 организаций.

К концу 2014 года количество торгово-сервисных точек, предоставляющих скидку пенсионерам и иным льготным категориям граждан, имеющим социальную карту Сбербанка, достигло 20,5 тыс. шт.

Объем скидок в месяц превысил 30 млн руб.

В 2014 г. Сбербанк запустил новую технологию, благодаря которой упростился процесс выплаты заработной платы сотрудникам клиентов. Предприятию достаточно предоставить в банк по системе Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн реестр – список сотрудников и сумм к выплате. После этого в онлайн-режиме при условии наличия средств на расчетном счете предприятия заработная плата мгновенно зачисляется на карты сотрудников. Процесс полностью автоматизирован, в нем не принимают участие операционные работники банка, и полностью исключена вероятность операционных ошибок.

Количество работающих зарплатных карт за 2014 год возросло на 1,9 млн до 21,1 млн шт. Объем перечислений заработной платы вырос на 28% до 6 273 млрд руб.

Число пенсионеров, получающих социальную пенсию через Сбербанк, увеличилось до 22,5 млн. чел. Одновременно возросла доля пенсионеров, получающих пенсию через Сбербанк, в общей численности социальных пенсионеров Российской Федерации до 56,5%.

Выпуск и обслуживание банковских карт является для банка приоритетным направлением в силу его высокой экономической эффективности (таблица 16).

В 2014 году доход от операций с банковскими картами Сбербанка увеличился на 42% и достиг 110223 трлн.руб. При этом чистая прибыль от данного направления банковских услуг составила в 2014 году 102004 трлн.руб., а рентабельность услуги – 92,3%.

Таблица 2 - Развитие пенсионного обслуживания в банке

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	Отношение 2014 к 2012, в %
Численность социальных пенсионеров, получающих пенсию через Сбербанк, чел.	20 830 524	21 808 116	22 504 385	108,03
Доля пенсионеров, получающих пенсию через Сбербанк, в общей численности социальных пенсионеров РФ, %	51.4	53.2	56.5	103,5

Таблица 3 - Экономическая эффективность выпуска и обслуживания банковских карт

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	Отношение 2014 к 2012 г., в %
Комиссионные доходы от операций с банковскими картами и эквайринг, млн.руб.	70162	95085	110223	157,09
Комиссионные расходы от операций с банковскими картами и эквайринг,	8655	13045	19032	219,89

млн.руб.				
Прибыль от операций с банковскими картами и эквайринг, млн.руб.	61507	82040	102004	165,9
Рентабельность услуги, %	87,7	86,3	92,5	

Таким образом, выпуск и обслуживание банковских карт, а также эквайринг следует признать самым прибыльным направлением услуг Сбербанка. Следовательно, необходимо прилагать дополнительные усилия для развития данного сегмента.

*Раздроков Е.Н.*  
*доцент, заведующий кафедрой*  
*финансов и банковского дела*  
*Зверева Н.А.*  
*студент 4го курса*  
*Югорский государственный университет*  
*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ХМАО В 2015 ГОДУ

Ипотечное жилищное кредитование играет значимую роль в современной рыночной экономике.

В ХМАО жилье является дорогостоящим объектом, поэтому при разовом получении дохода покупка жилья для граждан является невозможным. Для решения этой проблемы и существует такой механизм, как ипотечное жилищное кредитование, которое связано с решением социальной-экономической задачи, а именно обеспечить доступность жилья гражданам. Социально-экономическая значимость ипотеки состоит в том, что она ориентирована на дееспособные и социально активные слои населения, формирующие гражданское общество.

В 2015 году для рынка ипотечного жилищного кредитования ХМАО были характерны следующие тенденции.

**Уменьшение числа кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты** (далее – ИЖК), в условиях уменьшения количества действующих кредитных организаций. По состоянию на январь 2015 года число участников рынка ипотечного жилищного кредитования сократилось по сравнению с январем 2014 года на 2 кредитные организации и составило 5 участников предоставляющих ИЖК, а по сравнению с январем 2013 года сократилось на 3 кредитные организации предоставляющих ИЖК. На сегодняшний день число кредитных организаций, предоставляющих ИЖК в ХМАО всего 5.

**Снижение показателей, характеризующих объемы предоставляемых ИЖК и повышение доли ИЖК в общем объеме всех кредитов.** В первом полугодии 2015 года кредитными организациями было предоставлено 4955 ИЖК на общую сумму 10580 млн. руб., а в 2014 году за

этот же период было предоставлено 6788 ИЖК на сумму 16207 млн. руб.(рис. 1). Их доля в общем объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, в 2014 году составила 20,2%, а в 2015 году увеличилась на 3,3% до 23,3% (рис. 2). Средний размер предоставленных ИЖК в третьем квартале 2013 года составлял 2,5 млн. руб., в 2014 года уменьшился до 2,38 млн. руб., а в 2015 году сократился еще на 268 тыс. руб. и стал 2,11 млн. руб.

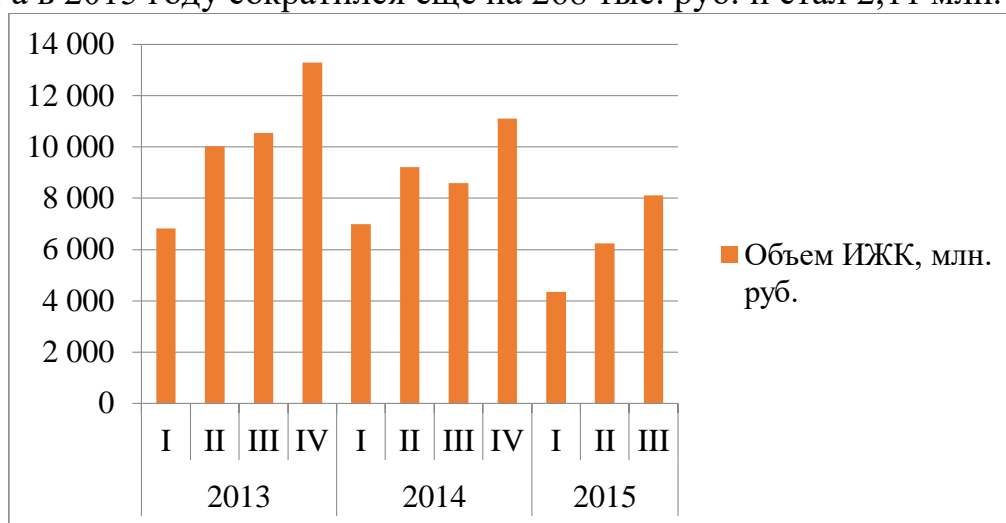


Рис. 1 - Динамика объемов ИЖК предоставленных физическим лицам

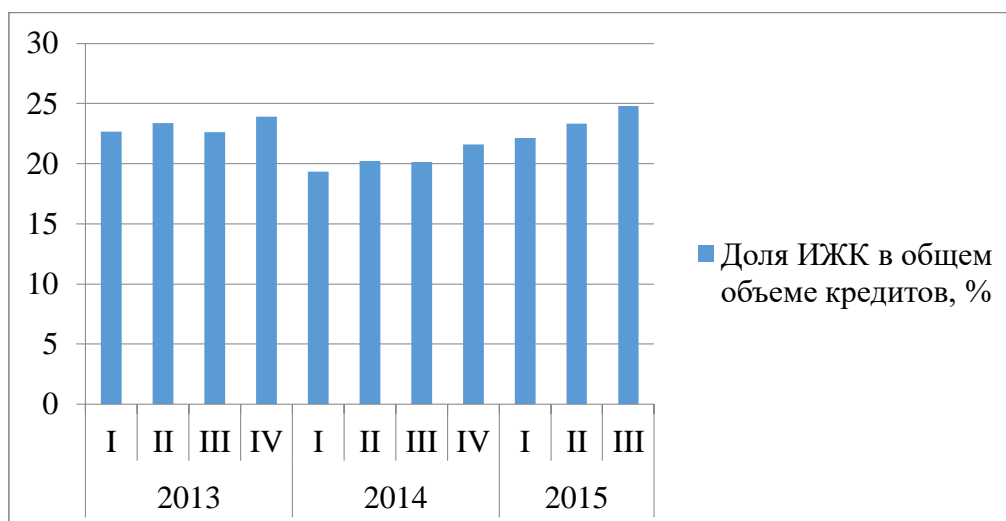


Рис. 2 - Доля ИЖК в общем объеме предоставленных кредитов

**Увеличение роста доли ИЖК, представленных в рублях.** Количество предоставленных ИЖК в рублях в 2014-2015 годах занимает 100% всех ИЖК, по сравнению с 2013 годом, где 0,8% составляли ИЖК в иностранной валюте.

**Увеличение задолженности по ИЖК и увеличение доли просроченной задолженности по ИЖК в общей сумме задолженности по ИЖК.** В 2013-2015 годах задолженность в рублях имеет тенденцию к увеличению, так на сентябрь 2015 года задолженность составляла 133421 млн. руб. (рис. 3). Задолженность в иностранной валюте имеет нестабильную динамику, самое большое значение показателя было в конце 2014 года - 242



млн. руб. (рис. 5).

Удельный вес просроченной задолженности по ИЖК в общей сумме задолженности по ИЖК в первом полугодии 2015 года по сравнению с тем же периодом 2014 года увеличился в рублях – на 0,16% (рис. 4), в иностранной валюте – на 2,43% (рис. 6), главным фактором послужило ослабление рубля относительно большинства мировых валют. В денежном выражении величина просроченной задолженности выросла по ИЖК, предоставленным в рублях, на 98,2%, по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, – на 83,3%, и составила 450 млн. руб. в рублях и 11 млн. руб. в иностранной валюте. Доля без просроченных платежей в рублях в общем объеме задолженности по ИЖК в первом полугодии 2015 года увеличилась по сравнению с 2014 годом на 0,16% и составила 99,65%, доля без просроченных платежей в иностранной валюте сократилась на 2,43% и составила 94,1%.

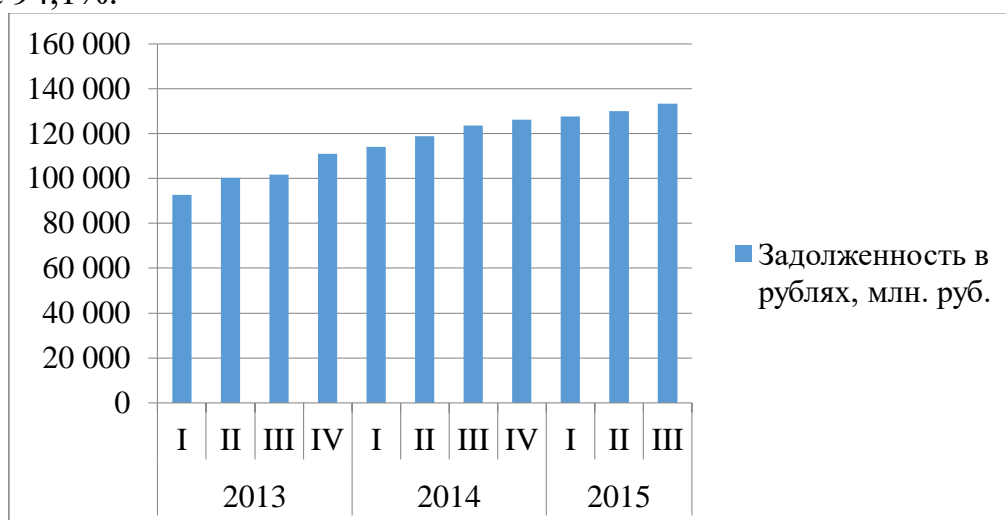


Рис. 3 - Задолженность по ИЖК, предоставленным в рублях

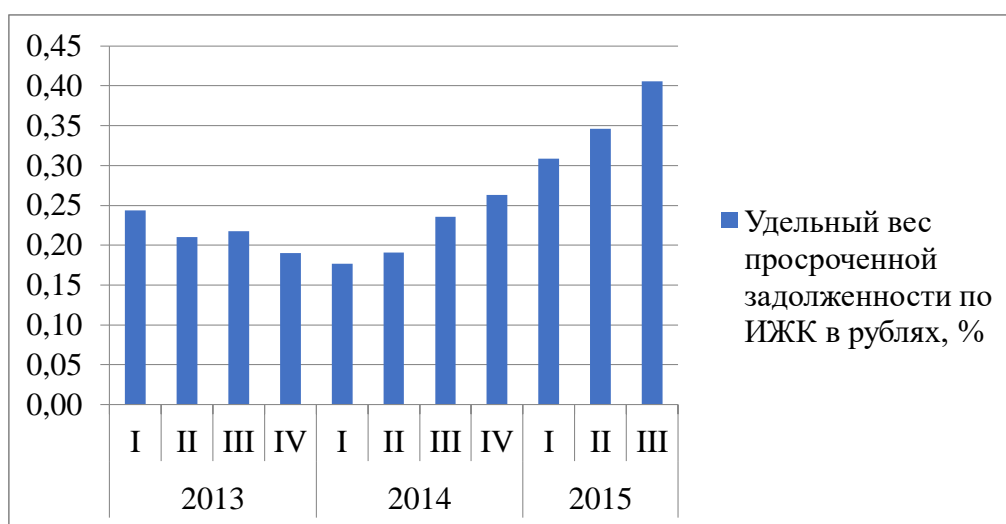


Рис. 4 - Удельный вес просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях, в сумме задолженности по ИЖК, предоставленным в рублях

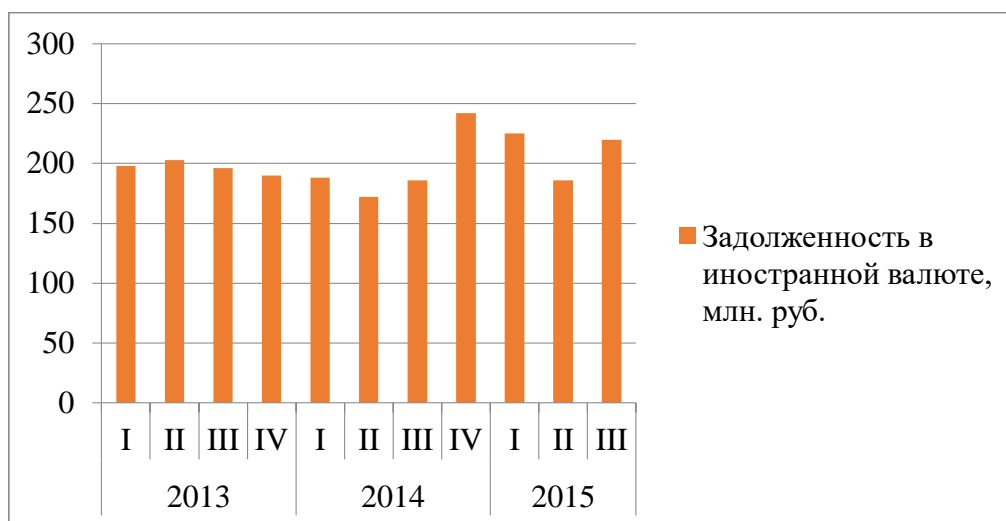


Рис. 5 - Задолженность по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте

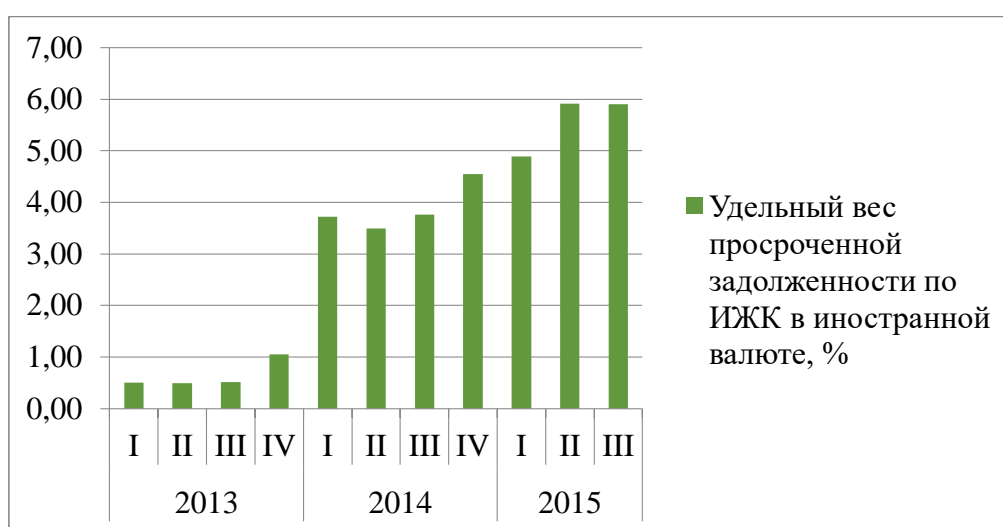


Рис. 6 - Удельный вес просроченной задолженности по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте, в сумме задолженности по ИЖК, предоставленным в иностранной валюте

**Сокращение средневзвешенных сроков предоставления ИЖК.** Средневзвешенный срок предоставления ИЖК в первом полугодии 2015 года сократился по сравнению с тем же периодом 2014 года на 19,9 месяцев, с 209,8 месяцев (17,5 лет) до 189,9 месяцев (15,8 лет). На протяжении 2015 года средневзвешенный срок кредитования не превышал 200 месяцев, а в сентябре 2015 года имел значение - 190,1 месяцев (рис.7).

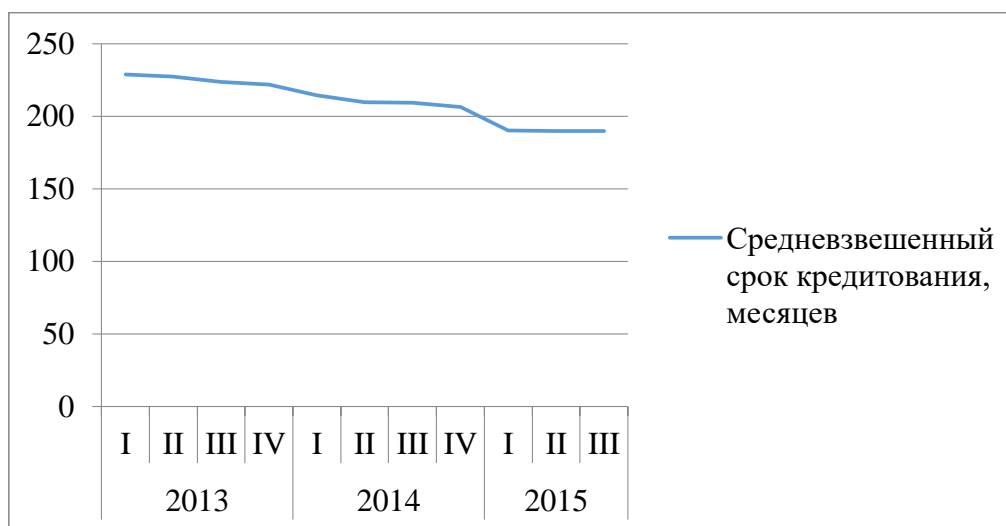


Рис. 7 - Средневзвешенный срок кредитования по ИЖК

**Повышение ставок по предоставленным ИЖК.** За 2013-2014 года средневзвешенная ставка не превышала 12,5%. Средневзвешенные процентные ставки по ИЖК, в первом квартале 2015 года, увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 2,08%, до 14,27% в марте 2015 года, что составило максимальную средневзвешенную ставку за весь период 2013-2015 годов (рис. 8). Затем наблюдалось постепенное снижение ставок с апреля по сентябрь 2015 года до 13,62% (рис. 9).

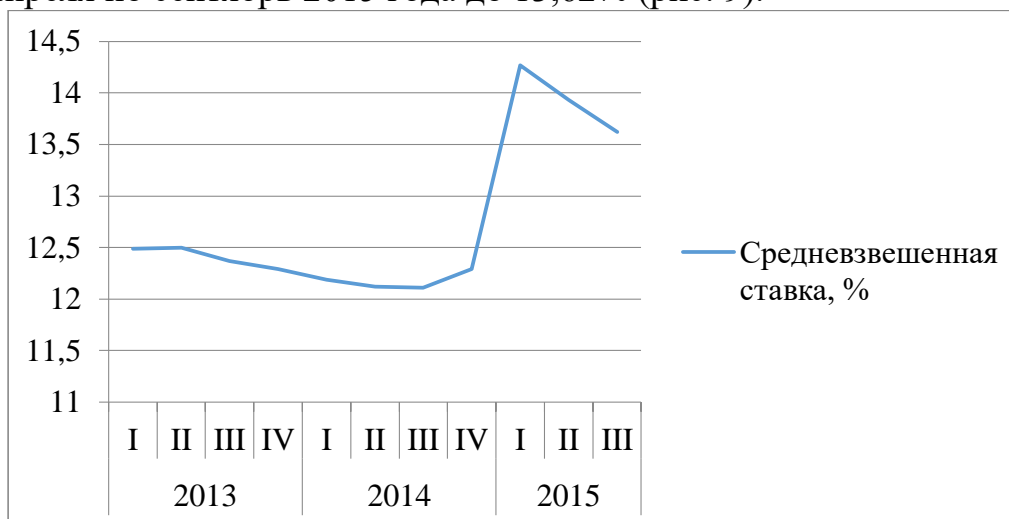


Рис. 8 - Средневзвешенная ставка по ИЖК

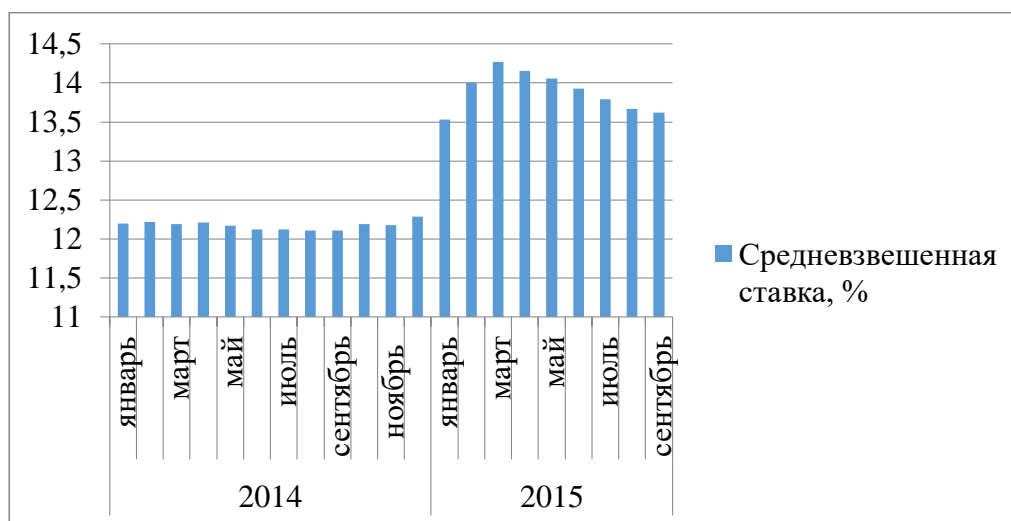


Рис. 9 - Средневзвешенная ставка по ИЖК (за месяцы)

**Уменьшение досрочно погашенных ИЖК.** В первом полугодии 2014 года сумма досрочно погашенных ИЖК составила 3502 млн. руб., из них 3495 млн. руб. в рублях и 7 млн. руб. в иностранной валюте, за соответствующий период 2015 года досрочно было погашено ИЖК на сумму 2568 млн. руб., из них 2564 млн. руб. в рублях и 4 млн. руб. в иностранной валюте, т.е. на 934 млн. руб. меньше (в рублях и иностранной валюте вместе). [1, 2]

**Ипотека в ХМАО** – это хорошая возможность решить жилищные проблемы. За последние несколько лет появилось множество банков, ипотечных брокеров, которые предлагают свои услуги в области жилищного ипотечного кредитования.

#### Использованные источники:

1. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka>
2. Аналитические материалы о состоянии рынка ипотечное жилищного кредитования // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am\\_1-2015.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_1-2015.pdf)

*Распутин А.А., к.э.н.  
доцент, профессор  
кафедра экономики*

*Сибирский университет потребительской кооперации,  
Россия, г. Новосибирск*

### ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ СИБИРИ В ХОДЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

*В статье рассматриваются вопросы наполнения товарных ресурсов розничных продовольственных рынков. В качестве источника ресурсов*

*рассматриваются хозяйства населения. Предлагается использовать имеющийся в регионах Сибири опыт по организации стимулирования производства и заготовок сельскохозяйственной продукции в сельских подворьях. Одним из направлений представляется участие в заготовках перерабатывающих предприятий.*

*Ключевые слова: продовольственные рынки, ресурсы, хозяйства населения, организация закупок, переработка.*

По состоянию на 1 ноября 2015 года в России собран достаточный урожай овощей и картофеля. Собрано 14893 тыс. тонн овощей и 33094 тыс. тонн картофеля. Особенность состоит в том, что из общего валового сбора 67,9% овощей, или 10115,4 тыс. тонн, и 78,2% картофеля, или 25876 тыс. тонн собрано в хозяйствах населения [1]. А это создаёт определенные проблемы с формированием продовольственных фондов и товарных ресурсов.

В условиях сложившейся внешнеэкономической ситуации возникает необходимость вовлечения всех товарных ресурсов имеющихся в России в рыночный оборот. Чтобы использовать произведённую сельскими подворьями сельскохозяйственную продукцию необходимо решить, в частности, организационные проблемы, касающиеся заготовок и реализации произведенной в хозяйствах населения продукции.

Проблема заключается в том, что основную часть продукции производимой сельскими подворьями жители села реализуют в неформальном секторе экономики. Часть продукции реализуется самими сельскими жителями на микрорынках, с лотков у дорог, предприятиям общепита, частным заготовителям и перерабатывающим предприятиям. Объемы и структуру реализации этой части продукции определить сложно. Значительная часть продукции закупается частными заготовителями с выездом на места. Из официально работающих организаций продукцию сельских подворий в небольших объемах, закупают потребительские общества, сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия.

Учитывая большую значимость сельских подворий в обеспечении населения продуктами питания и недостаток сырья на региональных рынках, вызванный сокращением производства продукции в крупных сельскохозяйственных предприятиях, региональные власти вынуждены принимать меры, направленные на увеличение использования продукции и производственного потенциала сельских подворий. Практически во всех регионах Сибири приняты областные Законы о развитии личных подсобных хозяйств населения и о заготовках продукции производимой в ЛПХ. Каждый регион решает эту проблему по своему, исходя из местных условий [2].

Например, в Новосибирской области последовательно принимались и реализовывались следующие решения: Постановления Главы администрации области «О развитии ЛПХ населения» (1991 г.), «Об

оказании помощи ЛПХ населения по заготовкам продукции и обеспечению их кормами» (1996 г.), «Об организации и упорядочении заготовок продукции производимой ЛПХ населения» (2000 г.); Закон Новосибирской области «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд Новосибирской области» (1999 г.), где определено, что сельские подворья входят в число поставщиков продукции в региональный фонд и на них распространяются меры государственной поддержки и стимулирования; Постановление администрации Новосибирской области от 30.04.2009г. «О дополнительных мерах государственной поддержки производства сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан Новосибирской области»; Постановление Правительства Новосибирской области от 19.03.2013г. «Об утверждении порядка предоставления государственной поддержки сельскохозяйственного производства Новосибирской области за счёт средств областного бюджета Новосибирской области». В результате реализации этих решений гражданам, содержащим сельские подворья, предоставляются субсидии на приобретение материальных ресурсов, молодняка сельскохозяйственных животных, техники. Данные мероприятия предполагают выделение и использование этих денег по трем основным направлениям: через сельскохозяйственные предприятия, которые организуют заготовку продукции, прежде всего у своих работников; перерабатывающие предприятия, которые закупают сырье у населения; Облпотребсоюз, который приобретает продукцию для своих перерабатывающих предприятий.

Другой вариант работы с сельскими подворьями может быть таким, как это происходит в Кемеровской области. Здесь разработана и с 2002 года осуществляется «Государственная областная программа развития личных подсобных хозяйств населения». По данной программе основным исполнителем является Областной потребительский союз, на который возложены обязанности координатора и основного её исполнителя. В целях обеспечения выполнения программы задействованы все предприятия потребительского союза, его финансовые ресурсы, а также ресурсы государственной службы занятости населения, областного бюджета и средства населения (пайщиков). Предусмотрено постепенное наращивание объемов финансирования с 15 млн. рублей в 2005 году до, более 50 млн. руб. в последующие годы. Администрация области гарантирует сбыт всей заготовленной продукции через муниципальные и бюджетные организации [2].

Однако к 2014 году сельскими подворьями Сибири реализовывалось, по официальным каналам лишь, 2% произведенных ими овощей, около 8% картофеля, 6-8% молока и около 12% мяса всех видов. Таким образом, имеющийся в подворьях производственный потенциал используется недостаточно полно и необходимы особые, новые подходы к организации реализации и заготовок производимой продукции [3].



Одним из вариантов решения проблемы может быть активизация закупочной работы средствами перерабатывающих предприятий. Переработка продукции заготовленной в сельских подворьях на перерабатывающих предприятиях, в том числе, потребительской кооперации имеет под собой промышленную основу, что значительно снижает потери сырья и увеличивает выход готовых изделий.

При этом в значительной степени реализуются экономические интересы переработчиков. Доходность от реализации продукции в переработанном виде значительно возрастает по сравнению с её реализацией в виде полуфабриката. Продукция более привлекательна для потребителя, дольше хранится и приносит больше денежных средств, в том числе сельской семье.

Переработка продукции произведенной сельскими подворьями может быть реализована несколькими путями. Первый – самый дешевый и имеющий наибольшие потери сырья это - переработка в сельском подворье основанная на первичной переработке и приготовлении простейших продуктов. Основная цель её организации создание разнообразия в питании сельской семьи и частичная реализация. Все остатки и отходы сырья, здесь, используются на корм скоту или теряются. Второй – сдача продукции на переработку на условиях давальческого сырья с оплатой услуг сырьем или продукцией. Крупные предприятия этим не занимаются, а вот мелкие цеха иногда это практикуют. Третий – заготовки продукции в подворьях или закуп её в приемных пунктах, перерабатывающих предприятий. Это позволяет произвести глубокую переработку продукции и получить максимальную доходность.

На имеющихся мощностях перерабатывающих предприятий Сибири может быть переработана вся продукция, производимая в сельских подворьях, так как загрузка их мощностей составляет от 60 до 80%. Основная проблема здесь состоит в слабой проработке условий сбыта продукции произведенной в сельских подворьях, что не способствует их саморазвитию и росту производства. Необходимо создание экономического механизма, который заинтересовал бы население в продаже продукции, а для этого важнейшее значение имеет закупочная цена на продукцию, с её уровнем близким к рыночному. Кроме этого следует проводить единую, понятную всем участникам процесса государственную политику по организации и ведению заготовительной деятельности в сельских подворьях.

#### **Использованные источники:**

1. Уборка урожая в хозяйствах всех категорий // Росстат. – URL: <http://www.gks.ru>
2. Черкасский Я.И., Распутин А.А. Развитие сельского подворья в Сибири: Учебное пособие./ Я.И. Черкасский, А.А. Распутин. – Новосибирск: СибУПК, 2003. - 69 с.
3. Распутин А.А., Востриков Н.И., Елисеева Т.В. Обеспечение продовольственной безопасности Сибирского региона в условиях

импортозамещения // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2015. - № 1(12). – С. 11 -28.

**Регер О.А.**  
**магистрант 1 курса**  
**факультет «Экономика»**  
**Омский Государственный Университет Путей и Сообщений**  
**Россия, г. Омск**

## **РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ КРЕДИТОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

*Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты кредитования, а также тенденции рынка розничного кредитования в России.*

*Ключевые слова: кредитование, ссудный процент, банковская сфера, капиталотворческая теория кредита.*

*Abstract: The article considers the theoretical aspects of lending and market trends in retail lending in Russia*

*Keywords: lending, lending rate, banking, credit kapitalotvorcheskaya theory.*

В последнее время в нашей стране активно развивается кредитование. Предоставляя ссуды своим клиентам, банки выполняют роль финансовых посредников, принимая денежные средства у вкладчиков и предоставляя их заемщикам. Эта деятельность банка приносит реальную пользу всем заинтересованным сторонам. Заемщики пользуются открывшимся им доступом к крупным денежным суммам на достаточно длительные периоды времени.

Основные концепции капиталотворческой теории кредита были сформулированы английским экономистом Дж. Ло (1671—1729). Согласно его взглядам, кредит занимает положение, не зависящее от процесса воспроизводства. По мнению Ло, кредит способен привести в движение все неиспользуемые производственные возможности страны, создавать богатство и капитал. Банки он рассматривал не как посредников, а как создателей капитала. [1, с.150-155]. Основным недостатком теории Ло заключался в том, что он делал ставку на эмиссию банкнот с принудительным курсом, что носило спекулятивный характер. Однако Ло оказался пророком на будущее, так как кредитные отношения получили широкое развитие в XIX-XX вв.

Капиталотворческая теория кредита, хотя и возникла раньше натуралистической, почти на протяжении всего доомонополистического периода капитализма не была популярной. Только во второй половине XIX в. она была возрождена английским экономистом Г. Маклеодом (1821-1902). Он рассматривал кредит не с точки зрения роли его в общественном воспроизводстве в целом, а с точки зрения банкира. Все, что обладает покупательной силой, он считал богатством и производительным капиталом. Поэтому предоставляемые банками кредиты за счет депозитной эмиссии —

это такое же богатство и капитал. Также Маклеод выдвинул положение о том, что создаваемые банками кредитные деньги являются производительным капиталом. Они создают кредитные орудия обращения и тем самым обеспечивают условия для превращения товарного капитала в денежный, временно свободная часть которого затем принимает форму ссудного капитала.

И. Шумперт и А. Ган., как и все представители капиталотворческой теории кредита, сильно преувеличивали роль кредита и банков в развитии капиталистического производства. И. Шумперт считал, что расширенное воспроизводство начинается с создания банками дополнительной покупательной силы, т.е. кредитование капиталистических предприятий за счет депозитной эмиссии как единственного источника финансирования прироста производственных мощностей. Благодаря банкам, как утверждал И.Шумперт, создаются для всех, кто обладает талантом предпринимателя, независимо от унаследованного богатства, равные возможности преуспевания в предпринимательской деятельности. Талант предпринимателя достигает успеха благодаря кредиту банка [2,с.331].

По мнению этих экономистов, банки являются не столько посредниками в кредите, сколько создателями кредита и капиталов. Посредником банк выступает только тогда, когда источником ссуд являются реальные вклады. Если же источник ссуд — депозитная эмиссия, то они становятся создателем кредита и капитала. Поскольку в последнем случае активные операции формально предшествуют пассивным, то они делают вывод о том, что примат принадлежит не пассивным, а активным операциям. Такое понимание роли банков ошибочно. Предоставление банками ссуд за счет депозитной эмиссии, если рассматривать его неформально, а по существу, так же является посреднической функцией. Оно отличается от предоставления ссуд за счет реальных вкладов только последовательностью операций и тем, что сопровождается созданием дополнительных платежных средств.

Таким образом, при кредитовании как за счет реальных вкладов, так и за счет депозитной эмиссии, источником кредита являются средства клиентов, роль банков сводится к посредничеству.

Натуралистическая теория кредита первоначально обоснована А. Смитом и Д. Рикардо. Этой теории придерживались представители так называемой исторической школы, экономисты Ж.Сэй, Ф. Бастиа, Д. Мак-Куллох[3].

Основные тезисы натуралистической теории кредита:

- объектом кредита являются натуральные, т.е. не денежные вещественные блага;
- кредит представляет собой движение натуральных благ, и поэтому есть лишь способ перераспределения существующих в данном обществе материальных ценностей;
- ссудный капитал тождествен действительному, и поэтому

накопление ссудного капитала есть проявление накопления действительного капитала, а движение первого полностью совпадает с движением производительного капитала;

- поскольку кредит выполняет лишь пассивную роль, то коммерческие банки являются лишь скромными посредниками.

Из выше перечисленного можно сделать вывод, что представители натуралистической школы давали искаженную трактовку сущности кредита и его роли в капиталистической экономике. Ошибочность их взглядов заключалась в том, что они не понимали кругооборота промышленного капитала в денежной форме, а, следовательно, самостоятельной роли ссудного капитала и его специфики. В результате они трактовали кредит его как способ перераспределения материальных ценностей в натуральной форме, тогда как на самом деле кредит есть движение ссудного капитала. Отождествляя ссудный и действительный капитал, натуралисты не понимали не только роли кредита и его создателя - банков, но и его двойственного характера, в силу которого кредит может способствовать как расширению капиталистического воспроизводства, так и обострению его противоречий. Также существуют и положительные стороны, Натуралисты правильно считали, что кредит не создает реального капитала, который образуется в процессе производства. Они показали зависимость кредита от производства, не преувеличивая его роли, подчеркивали зависимость процента от колебания и динамики прибыли. [4,с.310]

Теперь рассмотрим, как немецкий экономист – Карл Маркс представлял теорию кредита. В своей теории К. Маркс представлял, что коммерческий кредит является основой капиталистической кредитной системы. Его значение состоит, прежде всего, в том, что он напрямую связывает функционирующих капиталистов друг с другом, непосредственно обслуживает кругооборот промышленного и торгового капитала и превращение последнего из товарной формы в денежную: "...коммерческий кредит, то есть кредит, который оказывают друг другу капиталисты, занятые в процессе воспроизводства. Он образует основу кредитной системы. Необходимость коммерческого кредита обусловлена характером кругооборота капитала. Коммерческий кредит в определенной мере противостоит ростовщичеству, с которым оно имеет общую основу - функцию денег как средства платежа. Ссудный капитал, - как его понимает К. Маркс, - есть капитал, предоставляемый денежными капиталистами в ссуду промышленным и торговым капиталистам и приносящий процент на основе эксплуатации наемного труда. Движение ссудного капитала можно представить в виде формулы:  $D - D'$ . Оно тесно связано с кругооборотом промышленного (торгового) капитала и осуществляется на его основе [5, с.36].

Именно в рамках теории прибавочной стоимости ссудный капитал рассматривается как особый обособленный вид капитала, а процент - как особая превращенная форма прибавочной стоимости, т.е. часть средней

прибыли, которая достается денежному капиталисту.

Денежные капиталисты, отдавая свой капитал в кредит, получают на него доход в виде процента. Внешне процент за кредит выступает как цена ссудного капитала. Однако в действительности процент не является ценой, т.е. денежным выражением стоимости ссудного капитала, поскольку сам этот капитал выступает в денежной форме. Процент в данном случае служит платой за право пользования ссудным капиталом как специфическим товаром, приносящим его владельцу прибыль [6, с.155].

В настоящее время кредитами на бытовую технику сегодня никого не удивишь - теперь население активно скупает в кредит автомобили. Да и ипотека шагает семимильными шагами. Но долговой кризис в еврозоне и экономические проблемы в США оказывают влияние на ситуацию во всем мире, в том числе и на Россию. Тем не менее в течение 2011 года в розничном кредитовании во многих странах отмечался рост, сопровождаемый разнонаправленным движением отдельных видов кредитования, а также рядом особенностей в каждой конкретной стране. Например, в России объем розничного кредитования увеличился на 40 %. Совокупная просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам по состоянию на 1.01.2015 г. в кредитных организациях РФ возросла и составила 1 973,3 млрд руб. (на 1.01.2014 г. – 1398,0 млрд руб.), что составляет 3,8 % от суммы размещенных средств (на 1.01.2014 г. – 3,5 %). Просроченная задолженность в иностранной валюте – 252,1 млрд руб. – в процентах к общей сумме, размещенной в иностранной валюте, составляет 1,7 %, а в долларовом эквиваленте 4,5 млрд руб. (на 1.01.2014 г. – 140,1 млрд руб. – 1,5 %, а в долларовом эквиваленте 4,3 %). Только 72 банка из 830 не имеют просроченной задолженности. Возможно, часть просроченной задолженности является безнадежной [7].

Высокая конкуренция на рынке вынуждает банки искать все новые способы привлечения клиентов и новые сервисы. Так, по результатам исследования Banki.ru, суммарная популярность банковских ресурсов (официальных страничек в соцсетях, представительств и т.д.) выросла с прошлого года более чем в 50 раз. Каждый третий из топ-100 крупнейших банков России сегодня обладает официальными ресурсами в социальных сетях или использует новые каналы коммуникации типа ICQ или Skype. Это почти вдвое больше, чем в 2013 г. Общее число подписчиков официальных страничек крупнейших банков в конце 2013 г. достигло полумиллиона человек.

#### **Использованные источники**

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. – М., ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
2. Автономова В.С. История экономических учений. - М., ИНФРА, 2008.
3. Жукова Е.Ф. Общая теория денег и кредита. - М., ЮНИТИ, 2008.
4. Обзор банковского сектора РФ. Интернет версия. Аналитические показатели. 2015. № 154. – <http://www.cbr.ru>. (дата обращения 18.06.2015).



5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., Наука, 1993.
6. Челноков В.А. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие для вузов. – М., ЮНИТИ, 2007.
7. Шпалтаков В.П. Хрестоматия экономической классики. - О., 2010.

*Резванова Д.Б.*  
*студент 4 курса*  
*специальность «Мировая экономика»*  
*Мухранов Р.Н.*  
*студент 4 курса*  
*специальность «Государственное и муниципальное управление»*  
*Уральский государственный экономический университет*  
*Россия, г. Екатеринбург*

## ПРОБЛЕМА УРЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

«Сознавать долг и не исполнять его - это трусость»,  
*Конфуций*

Внешний долг...Ужас? Или нет? Как это понимать. Каждый из нас, наверное, хотя бы один раз задумывался над таким вопросом: а кому все должны? Практически каждая страна, что то должна, и многие из них должны уже непомерные суммы. Так давайте вместе попробуем разобраться в этом.

Итак, проблема внешнего долга играет существенную роль в макроэкономической системе любого государства. В свою очередь формирование, обслуживание и погашение внешней задолженности оказывает влияние на развитие международного сотрудничества и увеличение инвестиционной привлекательности государств.

Современная долговая политика стран мира основывается на обеспечении долговой устойчивости их экономики, а также способность противостоять долговым рискам, которые все больше обостряются под влиянием растущей финансовой нестабильности. Для начала, предлагаю заострить внимание на понятиях внешнего долга и его особенностях.

Внешний долг подразделяется на государственный и корпоративный.

Внешний долг - определяется как сумма государственного и частного долга к погашению нерезидентам в иностранной валюте, товарами или услугами [1], другими словами,- это часть общей задолженности субъектов экономической деятельности в стране, приходящаяся на иностранных кредиторов.

Государственный внешний долг России, согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ, - это «обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед РФ, возникающих в иностранной валюте



в рамках использования целевых иностранных кредитов»[2].

Внешний долг государственного сектора в расширенном определении охватывает внешнюю задолженность органов государственного управления, центрального банка, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и центральный банк напрямую или опосредованно владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным способом. Долговые обязательства перед нерезидентами остальных резидентов, не подпадающих под данное определение, классифицируются как внешний долг частного сектора[3].

Причиной возникновения внешнего долга служит нестабильная экономическая ситуация, при которой не обеспечивается сбалансированность доходов и расходов, что приводит к образованию дефицита в бюджете страны. Способствует этому ряд факторов: политические (революции, войны), экономические (неудачные реформы, кризисы), социальные (неурожаи, стихийные бедствия).

Многие развивающиеся страны испытывают трудности с возвращением взятых ранее кредитов: на погашение внешнего долга уходит вся прибыль страны, так что необходимые текущие затраты погашаются за счёт новых кредитов; такое развитие событий часто приводит к тому, что страны-кредиторы вынуждены списать накопившийся долг, так как вернуть его всё равно невозможно.

По отношению к ВВП внешний долг России за прошлый год снизился с 35 приблизительно до 30%, в том числе государственный внешний долг - с 3,7 до 2,6% ВВП, с количественными значениями можно ознакомиться в таблице ниже[8]. Но, стоит учитывать тот факт, что больше половины снижения долга, 73 млрд долл., - результат переоценки его рублевой части (23% долга) [4].+ на фоне закрытия доступа к рынкам внешнего финансирования в результате введенных в середине минувшего года западных санкций российские эмитенты были попросту вынуждены сокращать объемы заимствований.

Для того, чтобы иметь более точное представление о внешнем долге, представим наглядную структуру российского внешнего долга.



Сегодня отношение к внешним заимствованиям у нас сдержанное по нескольким причинам. Во-первых, не всегда они отличаются выгодной ценой (при этом все условия для этого у нас есть - российский внешний долг находится в пределах статистической погрешности - менее 3% ВВП) и, во-вторых, не наблюдается готовности рынка, в силу политических обстоятельств, принять наши суверенные обязательства.

Таблица 2- Государственный внешний долг РФ (2011-2015гг.)

Отчетная дата	Объем государственного внешнего долга Российской Федерации*, млн. долл. США	
	Всего,	в т.ч. по государственным гарантиям Российской Федерации
1	2	3
01.01.2011	39 956,9	913,3
01.01.2012	35 801,4	1 008,9
01.01.2013	50 769,2	11 389,8
01.01.2014	55 794,2	11 399,1
01.01.2015	54 355,4	12 083,2
01.09.2015	51 300,0	11 977,8

\* включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией

Не стоит забывать и том, что заимодавец всегда имеет возможность тем или иным образом влиять на заемщика[7]. Более 72% нашего долга - это евро облигационные займы, еще 22% - предоставление гарантий РФ в иностранной валюте. В том числе 1,7 млрд, унаследованных еще от Советского Союза (рисунок 1).

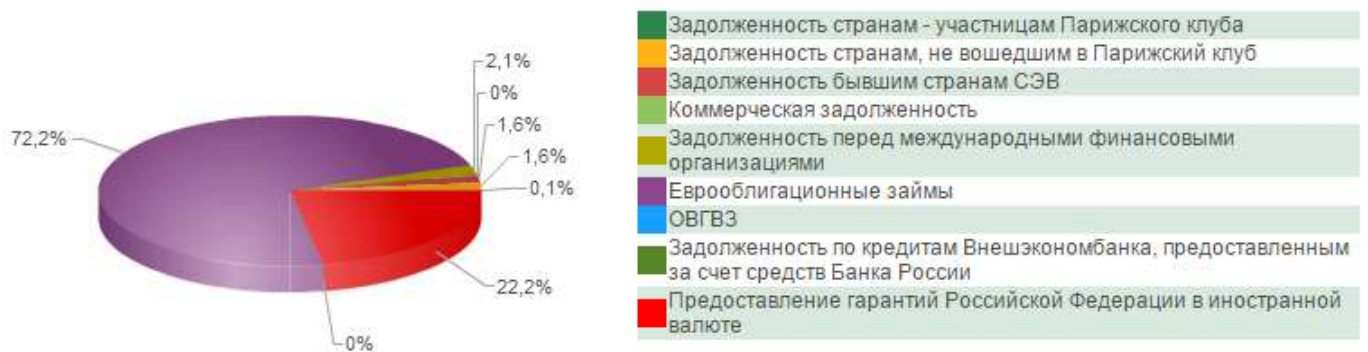
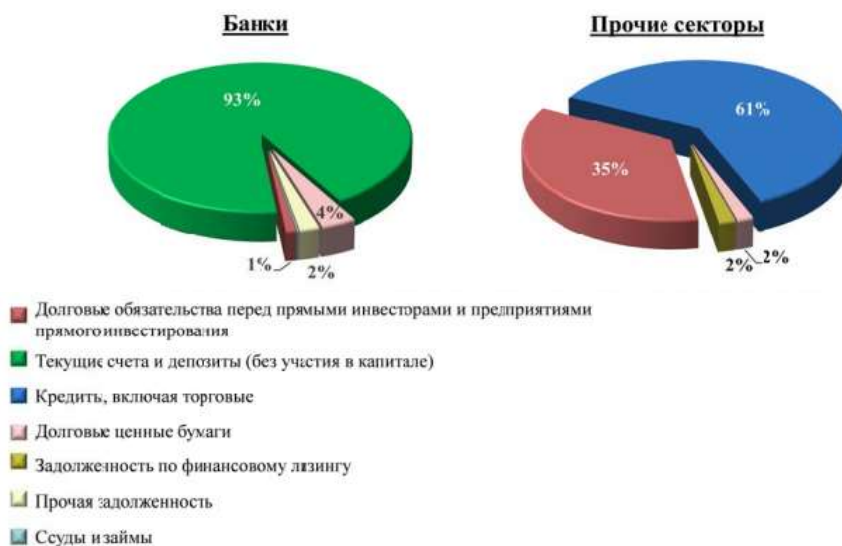


Рисунок 6- Структура внешнего долга (%) на 01.03.2015г. [5].

Напомним, что в 1990-е главным заемщиком на внешних рынках было государство. К концу 1998 г. внешний долг правительства составил 52% ВВП (почти 140 млрд долл., и это без рынка ГКО-ОФЗ, где также была велика доля нерезидентов) [10]. Корпоративный долг, представляющий собой сумму внешних заимствований банков и нефинансовых компаний, в 1990-е был впятеро меньше государственного. Однако примерно с 2003 г. начался его быстрый рост. Так вот, согласно предварительным данным ЦБ, на сегодняшний день наиболее объемная задолженность приходится именно на банковский сектор[4] (рисунок 2).

Рисунок 7- Структура внешнего долга банков и прочих секторов на 1 апреля 2015г. [9]



Внешний долг ложится тяжелым грузом на страну (хотя многие должны друг другу) – надо отдавать ценные товары, оказывать услуги, чтобы оплатить процент и погасить долг. Кроме того, иногда кредитор ставит определенные условия.

Обычно правительства стран-должников принимают все возможные меры, чтобы не попасть в положение безнадежных должников, так как это ограничивает доступ к зарубежным финансовым ресурсам. Для этого возможно несколько путей:

1. Традиционный путь - выплата долгов за учет золотовалютных

резервов. Для закоренелых должников этот путь, как правило, исключен, так как у них эти резервы исчерпаны или очень ограничены.

2. Рефинансирование - перекредитоваться в другой стране. Весьма актуальный вопрос для России. Не имея возможности рефинансироваться на Западе, но и не желая выпасть из мировой финансовой системы, наши предприятия понемногу отдают свои валютные долги. Российские предприятия, правда, рассчитывали перекредитоваться у Китая, но там их ждал жестокий облом: Китай выделяет почти исключительно целевые кредиты - на приобретение китайских же товаров и услуг [12]. Экономя на всем, отказываясь от индексации зарплат, урезая льготы, пытаясь поднять пенсионный возраст, закрывая программы господдержки - отдаем, отдаем, отдаем долги.

3. Сокращение размеров внешнего долга путем конверсии, т.е. превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции. В счет долга иностранным кредиторам предлагают приобрести в стране, являющейся должником, недвижимость, ценные бумаги, участие в капитале, права. Такая операция облегчает бремя внешнего долга, делает возможным получение новых кредитов из-за рубежа и стимулирует последующий приток частных иностранных инвестиций и реинвестиций в приобретенные таким путем хозяйственные объекты.

4. Обращение страны-должника, попавшей в тяжелое положение, к международным финансовым организациям - МВФ, Всемирный банк, Лондонский и Парижский клубы кредиторов. Такие организации и банки, как правило, предоставляют льготные кредиты для преодоления кризисной ситуации, но обуславливают свои кредиты жесткими требованиями к эмиссионной, кредитной политике, поощрению конкуренции, сведению до минимума дефицита государственного бюджета.

5. Консолидация внешнего долга, т.е. продление срока действия долга, займа посредством превращения их в более долгосрочные или бессрочные, которая возможна только с согласия кредиторов. Кредиторы создают специальные организации - клубы, где вырабатывают солидарную политику, по отношению к странам, которые не в состоянии выполнять свои международные финансовые обязательства. Так, Лондонский и Парижский клубы неоднократно шли навстречу просьбам стран-должников (в том числе России) об отсрочке выплат, а в ряде случаев – частично списывали долги.

Чтобы не быть голословными, стоит обратиться к истории и посмотрим на то, какую же помощь оказывал МВФ своим заемщикам (таблица 2).

Таблица 2- Роль финансовой помощи МВФ для стран-заемщиков фонда[13]

Срок и размер помощи МВФ	Последствия поддержки МВФ
Ноябрь 1982 г. Выдан кредит Мексике в 3,84 млрд долл.	Удается избежать технического дефолта по долгам на общую сумму 80 млрд долл. Однако уже в 1983 г. Мексика для оптимизации выплат по долгам вынуждена занять у частных банков 5 млрд долл., нарастив внешний долг до 85 млрд долл.
Август 1988 г. МВФ открывает Бразилии кредитную линию в 1,5 млрд долл. Поводом для этого стал введенный в 1987 г. в этой стране мораторий на выплаты процентов по коммерческим кредитам	Бразилия воспользовалась лишь 369 млн долл. помощи МВФ и избежала дефолта
Июнь 1989 г. МВФ выделяет резервы на сумму 3,9 млрд долл. для финансовой поддержки Венесуэлы. Деньги выделялись на случай, если Венесуэла не сможет в срок расплатиться по своим внешним обязательствам (в январе 1989-го она частично отказалась это делать), для финансирования дефицита платежного баланса в 4,4 млрд долл. и пополнения золотовалютных резервов	Венесуэла продолжила частичный мораторий на обслуживание внешней задолженности, провела ее реструктуризацию, воспользовавшись 2 млрд долл. из средств МВФ
Январь 1992 г. МВФ открывает кредитную линию для Бразилии на сумму 2,1 млрд долл. Деньги предназначены на программу сокращения бюджетного дефицита и борьбы с инфляцией	Поддержка МВФ позволяет Бразилии договориться с кредиторами о реструктуризации суверенных долгов на сумму 44 млрд долл.
Январь 1995 г. Правительство США и МВФ выделяют Мексике 47,8 млрд долл. (собственные средства МВФ - 12 млрд), чтобы страна могла погасить суверенные облигации на 10 млрд долл., стабилизировать курс песо и увеличить золотовалютные резервы	Происходит девальвация песо, рост безработицы, теряют деньги инвестбанки, выпускавшие ценные бумаги, номинированные в долларах



<p>Июль 1997 г. МВФ выделил Филиппинам 1,1 млрд долл. (впервые решение о выделении кредита принималось по новой оперативной методике, принятой после мексиканского кризиса)</p>	<p>Выделенная помощь не останавливает девальвацию национальной валюты. Небольшой размер кредита не влияет на судьбу банковской сферы, которая страдает от массового наплыва вкладчиков</p>
<p>Август 1997 г. МВФ совместно с центробанками стран Юго-Восточной Азии выделяет Таиланду кредит в 16 млрд долл. для обслуживания задолженности и поддержания золотовалютных резервов. МВФ дополнительно кредитует Таиланд на 3,9 млрд долл.</p>	<p>Таиландский бат в течение полугода девальвируется в несколько раз, часть коммерческих банков начинает процедуру банкротства. Крупным компаниям правительство рекомендует слияние, чтобы они могли расплатиться по собственным облигациям</p>
<p>Октябрь 1997 г. МВФ выделяет Индонезии пакет помощи в 40 млрд долл. (часть средств -17 млрд - это списания и реструктуризация долгов). В ноябре Индонезия получает от МВФ еще 10 млрд долл. на финансирование экономических программ, банковской сферы и стабилизации золотовалютных резервов</p>	<p>Несмотря на помощь, экономический кризис приводит к неплатежам в банковской сфере и политическому кризису. Большая часть полученных средств ушла на погашение краткосрочных валютных обязательств</p>
<p>Декабрь 1997 г. МВФ выделил Южной Корее кредит в 21 млрд долл. на расшивку неплатежей и обслуживание внешней и внутренней задолженностей</p>	<p>Полученные деньги идут на санацию банков -- кредиторов чеболей, обремененных плохими долгами. Девальвация вонны позволяет восстановить экспорт южнокорейских товаров. Выполняя обязательства перед фондом, правительство проводит банкротство Daewoo и проверку реального финансового состояния других чеболей. Рост золотовалютных резервов обеспечивается не деньгами МВФ, а кампанией по сбору средств (в том числе ювелирного золота) у граждан и доходами от экспорта</p>
<p>Июль 1998 г. МВФ открыл России кредитную линию в 15 млрд долл. (реально было получено 4 млрд)</p>	<p>Финансовая помощь не остановила девальвацию рубля в августе 1998 г. До конца года рубль по отношению к доллару США обесценился на 200%. Кроме того, правительство объявило дефолт по своим внутренним краткосрочным долговым обязательствам, на выплаты по другим обязательствам был наложен мораторий</p>
<p>Декабрь 1998 г. МВФ обязуется в</p>	<p>Использував 9,4 млрд долл. финансовой помощи</p>



<p>случае необходимости экстренно выделить Бразилии 9,1 млрд долл. Общий размер обещанной поддержки составил 13 млрд долл. Деньги могут понадобиться Бразилии для выплат по облигациям Брейди</p>	<p>МВФ, Бразилия тем не менее в январе 1999 г. девальвирует реал</p>
<p>Декабрь 2000 г. Правительство Аргентины обращается к МВФ с просьбой открыть кредитную линию на 40 млрд долл. Поводом для обращения власти Аргентины называют экономический спад и негативное влияние на аргентинский экспорт девальвации бразильского реала в 1999 г. К августу 2001 г. фонд открывает Аргентине кредитную линию в 22 млрд долл.</p>	<p>Поддержка МВФ позволяет Аргентине реструктурировать долговые обязательства на 29,4 млрд долл., что сэкономит до 2005 г. 16 млрд долл. по обслуживанию задолженности. Однако в конце года страна скатывается к полномасштабному политическому кризису и техническому дефолту по внешнему долгу на беспрецедентную сумму 132 млрд долл. В январе 2002 г. объявлена 40-процентная девальвация курса песо, 11 лет жестко привязанного к доллару США в пропорции 1:1</p>

Таким образом, в настоящее время нельзя однозначно утверждать, на кого ложится бремя государственного долга, однако принимая во внимание, что большинство экономистов признают влияние долга на экономику страны, проведение грамотной политики в области управления задолженностью, представляет собой надежный инструмент макроэкономической политики, который при умелом использовании будет способствовать устойчивому экономическому росту экономики страны.

#### **Использованные источники:**

1. Central Intelligence Agency <https://www.cia.gov/index.html>
2. Бюджетный кодекс РФ, 3 145-ФЗ от 31.07.1998г.
3. Центральный Банк Российской Федерации <http://cbr.ru/>
4. «Эксперт» №5, 2015г. Индикаторы «Кризис почувствовали потребители, производители- пока нет»
5. Информационно-аналитический раздел Министерства финансов Российской Федерации <http://info.minfin.ru/debt.php>
6. «Expert Online», 2013г. Анна Королева «Обязывающая задолженность»
7. «Expert Online», 2015г. Анна Королева «Занять триллион»
8. Минфин России (официальный сайт ) <http://www.minfin.ru/ru/>
9. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Российской Федерации 2015г. [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/bp.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf)
10. «Эксперт» №35, 2013г Матовников Михаил «Удивительно прозрачная юрисдикция»
11. «Expert Online», 2015г. Игорь Калиновский «Россия всем прощает»
12. «Экономика» 2015г. Михаил Мельников «Анатомия государственного

долга»

13. «Expert Online», 2015г. «Роль финансовой помощи МВФ для стран-заемщиков фонда»

*Резванова Д.Б.*

*студент 4 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*Мухранов Р.Н.*

*студент 4 курса*

*специальность «Государственное и муниципальное управление»*

*Уральский государственный экономический университет*

*Россия, г. Екатеринбург*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПРАВИЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современных условиях нестабильности мировой экономики и усложнения международного обмена приоритетной для государства становится задача укрепления позиций национальных экспортеров на зарубежных рынках.

В 2014 году в связи с событиями на территории Украины введено множество антироссийских санкций со стороны стран Евросоюза и США. Очевидно, что это влияние, давление и воздействие на Россию происходит под политическими лозунгами, но имеет экономические цели. В этих условиях происходит ограничение многих, годами формировавшихся внешнеэкономических связей, в том числе ограничение для многих банков и организаций в получении кредитов за рубежом. Но, несмотря на происходящие события, Россия не утратила свой интерес к равноправному участию в глобальной экономике. Вопрос о поддержке экспорта становится еще более актуальным, государственные органы страны продолжают развивать прямые и непрямые виды стимулирования внешнеэкономической деятельности, особенно не сырьевого экспорта.

Говоря о не сырьевом экспорте, принято иметь в виду продукцию машиностроения, химической и лесобумажной промышленности, но на самом деле Россия способна экспортировать практически всю номенклатуру товаров - от одежды до инновационных лекарств и информационных технологий. Весь вопрос в том, будут ли у нас производители, способные активно вести себя на зарубежных рынках.

Системы государственной поддержки экспортеров в современном виде начали формироваться еще в начале XX века. Государственная поддержка играла и по-прежнему играет существенную роль при выходе производителей разных стран на внешние рынки. В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта была разработана система мер

государственной поддержки экспорта промышленной продукции.

Поддержка экспорта во всех крупных странах - государственная задача, которой подчинена работа всех министерств и служб, в том числе таможенной и налоговой. Государственная поддержка экспорта осуществляется преимущественно по отношению к вывозу промышленной продукции и включает в себя как финансовые, так и иные меры содействия [1].

Среди мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

Для кардинального роста объемов российского не сырьевого экспорта требуются масштабная реиндустриализация страны и налаживание комплексной системы стимулирования экспортно ориентированного производства. Среди существующих барьеров чаще всего называют [9]:

1. Сложности с привлечением финансирования, что подразумевает под собой чрезмерную дороговизну кредитов, отсутствие инвестиций.

2. Недружественное таможенное регулирование, не отвечающее интересам отечественных компаний, а подчас еще и поддерживающее иностранных производителей; сложность в экспорте продукции, особенно высокотехнологичной;

3. Чрезмерную зависимость предприятий от импорта, что означает отсутствие в стране многих звеньев в производственных цепочках, что не позволяет большинству производителей использовать девальвацию для конкуренции на зарубежных рынках, а напротив, приводит к серьезному росту себестоимости их продукции.

С девальвацией экспортеры получили рост издержек, так как предприятия испытывают серьезную зависимость от импорта. Импортируются комплектующие, оборудование, сырье - и даже цены на российское сырье обычно привязаны к мировым рынкам. В итоге у большинства компаний положительный эффект от девальвации съедается ее же отрицательным влиянием [9].

Сами экспортеры в качестве причин, не позволяющих им воспользоваться бюджетной поддержкой, называют, прежде всего, чрезмерный уровень бюрократии при рассмотрении представленных для получения преференций проектов. До госгарантий на экспортные контракты, которые предлагает государство, многие из них еще не доросли: при экспорте в 3–5% бюрократическая волокита себя не оправдывает. Помимо самой таможенной процедуры, каждая поставка однотипного товара сейчас должна проходить экспортную экспертизу, чтобы доказать, что поставляемая продукция не является продукцией двойного назначения. Это еще одна солидная стопка документов и снова серьезные деньги - для каждого контракта [9]. Поэтому они предпочитают говорить о других - не финансовых, а политических способах государственной поддержки. [5]

Круг стран, экспорту в которые предоставляются гарантии, довольно узок. Многие страны, признаваемые зарубежными страховыми агентствами вполне платежеспособными, в этот круг не входят. Процедура отбора, установленная Минфином, такова, что гарантийное покрытие предоставляется только по проектам с минимальными или вовсе отсутствующими рисками.

Таким образом, поддержка нужна всем экспортерам, но поскольку большую долю экспорта составляют топливно-энергетические товары, продукция металлургической промышленности, машины и оборудование, минеральные удобрения, продукция химической и целлюлозно-бумажной промышленности, то и максимальную выгоду от господдержки получают именно экспортеры из данных сфер промышленности. Если поддержка будет оказываться должным образом, и её будут тщательно контролировать, она дойдет до реальных экспортеров.

Стоит иметь в виду, что, от государства требуются не точечные меры, пусть даже такие эффективные, как кредитование под экспортные контракты и госгарантии, - требуется системная поддержка не только экспортно ориентированного, но и всего среднего бизнеса в целом: облегчение условий работы предприятий, обеспечение возможности привлекать кредиты и инвестиции, упрощение процедуры экспорта. Устранение существующих барьеров поможет нарастить экспортный потенциал российского среднего бизнеса в ближайшее время и серьезно увеличить экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью.

#### **Использованные источники:**

1. «Expert» № 9, 2015г. Евгений Огородников «Только вывозите»
2. Федеральный портал внешнеэкономической информации «Федеральные программы поддержки экспорта»
3. «Expert» № 18-19, 2014г. Александр Ивантер «Неликвид продается»
4. «Expert» № 9, 2015г. «Зачем вам экспорт?»
5. «Expert» № 20-21, 2011г. Дмитрий Глумсков «Сам не плошай»
6. Куприков Антон «Государственная поддержка экспорта промышленной продукции: мировой опыт и российская практика»
7. «Expert» № 14, 2014г. Александр Механик «Слушай заводской гудок»
8. «Expert Online», 2015г. Игорь Калиновский «Прививка роста для экспортеров»
9. «Expert Online», 2015г. Евгения Обухова, Игорь Калиновский «Преодолеть барьеры»
10. «Expert Online», 2015г. Анна Королева «Правительство взялось за экспорт»
11. «Expert Online», 2015г. Анна Королева «Власти поддержат экспортеров»
12. «Expert» № 20-21, 2015г. Алексей Репик «Успех в «окне возможностей» зависит от шагов государства и бизнеса»

*Резниченко С.С.  
студент ЭБ1531  
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Барабашина Э.С.  
студент  
МГУ  
Московский государственный  
университет имени М.В. Ломоносова  
Россия, г. Краснодар*

## **ФИРМА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЕДИНИЦА ОБЩЕСТВА**

Фирма - коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли [1].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что рост благосостояния страны и ее граждан, а также снижение безработицы могут быть достигнуты только в том случае, если будут существовать благоприятные условия для создания и развития деятельности фирм разных типов. Созданием фирм занимаются предприниматели, а значит это может коснуться каждого.

В экономической жизни любого человека присутствуют фирмы. Они нанимают людей на работу, производят различные товары и услуги, результаты их деятельности сказываются на окружающей среде, т.е. на среде обитания людей. Под фирмой мы понимаем организацию, обладающую следующими признаками:

- создается для производства товаров или услуг;
- покупает или арендует факторы производства, которые совмещает в процессе производства благ;
- продает произведённые товары;
- владелец фирмы получает доход от продажи товаров или услуг в форме прибыли.

Если какая-либо хозяйственная организация отвечает этим требованиям, то она является фирмой, не зависимо от рода деятельности.

Чтобы получить ответ на вопрос: «Зачем создаются фирмы?»- нужно рассмотреть его с разных точек зрения.

С точки зрения покупателя, фирмы нужны чтобы поставлять на рынок блага, которые пользуются спросом.

Предприниматель считает, что фирма необходима ему для получения прибыли и других выгод, в том числе и для удовлетворения от решения новой творческой задачи по созданию успешно работающего бизнеса.

С точки зрения экономиста, фирмы нужны для того чтобы соединять свои факторы производства и более эффективно решать поставленные задачи, чем это сделал бы отдельный человек, а также снижать



транзакционные издержки.

Не смотря на большое изобилие фирм, которые действуют в различных отраслях и сферах экономики, можно выделить три основных типа: единоличные владения, партнерства, а также корпорации. Главным критерием такого разделения являются размеры предпринимательской деятельности. Изучая малый и средний бизнес, можно сказать, что это единичные владения и партнерства. Крупный бизнес в данном случае будет представлять собой корпорацию.

Главным способом увеличения прибыли фирмы можно считать сокращение издержек на производство и сбыт ее товаров, а также правильно установленные цены на них.

Фирмы обычно создаются предпринимателями, которые получают доход в виде прибыли с них и удовлетворяют потребности общества.

Предприниматель создает фирму на свои или заемные средства, и несет риск за ее существование.

Какие люди обычно могут стать предпринимателями? Исследования показывают, что эти люди обладают следующими особенностями:

- определяют свою жизнь самостоятельно;
- склонны к умеренному риску;
- уверены в своих предпринимательских способностях;
- ориентированы на будущее;
- умеют организовывать работу других людей;
- склонны к измерению успеха в деньгах.

На основании мирового опыта, можно сделать вывод о том, что предпринимательство очень сложная профессиональная деятельность. Молодые фирмы, не понимая этого, допускают следующие ошибки, которые вызваны такими причинами, как:

- некомпетентность в выборе;
- отсутствие опыта;
- неумение управлять финансами;
- плохой план стратегического развития;
- неконтролируемый рост фирмы;
- не правильно подобранное размещение фирмы;
- плохо развитый контроль за результатами деятельности;
- не умелое установление цен;
- вовремя не совершенный переход от предпринимательства к этапу регулярного менеджмента.

Чтобы обеспечить рост продаж и прибыль предпринимателю необходимо обеспечить эффективный менеджмент в деятельности фирмы и рациональное инвестирование. Именно эффективный менеджмент важен для повышения конкурентоспособности продукции фирмы и повышения ее рыночной стоимости.

Бизнес может сделать предпринимателя богатым, а может наоборот лишь всех накопленных денег. Чтобы избежать опасности разорения, для



начала нужно разработать бизнес-план, в котором нужно найти правильные ответы на следующие вопросы:

- какой товар или услугу выгоднее предложить покупателю?
- как нужно организовать производство благ, так чтобы добиться того качества, которое покупатель хотел бы приобретать именно у нас?
- как лучше преподнести товары или услуги покупателю
- где взять деньги для организации бизнеса?

Только найдя ответы на все эти вопросы, можно приступить к созданию своего бизнеса.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что фирма - субъект рыночной экономики, организационно-правовой комплекс, деятельность которого связана с управлением одним или несколькими предприятиями и получением прибыли.

Основные типы фирм: единоличные владения, партнерства и корпорации. В единоличных владениях фирмы обычно принадлежат одному лицу либо семье, где владелец отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, включая личное. Партнерские фирмы образуются с помощью объединения ресурсов и предпринимательских способностей двух и более лиц. Корпорация — базируется на ограниченной ответственности. Владельцы этой фирмы получают доход и несут ответственность по обязательствам корпорации только в пределах вложенных средств и пропорционально их размеру.

Предприниматель — это лицо, занимающееся организацией экономических процессов [3]. Практически каждый человек может стать предпринимателем. В рыночных условиях для начинающего предпринимателя главное правильно определить цели и задачи в данной деятельности. В тоже время и само государство своей социально-экономической политикой определяет возможность возникновения и поддержки начинающих бизнесменов, способствует формированию у них нужных качеств и профессиональных компетенций. На наш взгляд, в настоящее время большое значение для развития отечественного бизнеса имеет человеческий капитал, так как именно способность создавать потребительную стоимость лежит в основе существования самого производства. Неслучайно еще Петр I придавал большое значение мастерам и ремесленникам, приглашая многих из-за границы, чтобы они развивали на территории нашей страны новые производства и виды деятельности.

Нам представляется, что в условиях современных экономических войн конкурентоспособность российской экономики можно рассматривать с позиций совокупной конкурентоспособности частных фирм, являющихся основой экономического потенциала страны.

#### **Использованные источники:**

- 1 Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.

2 К вопросу о повышении социально-экономических функций унитарных предприятий Краснодарского края / М.П. Дулин, С.Ю. Андреев, С.А. Мамий и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №08(092). - С. 1178 – 1198.

3 Рысьмятов А.З. Определение экономически эффективного размера производства кролиководческих ферм в социально значимых формах хозяйствования / А.З. Рысьмятов, С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №08(042). - С. 161 – 168.

4 Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

*Ремизова А.А., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономики, бухгалтерского учета и финансового  
контроля»*

*Якубенко М.Н., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономики, бухгалтерского  
учета и финансового контроля»*

*ФГБОУ ВО Омский ГАУ  
Россия, г. Омск*

## **ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассматриваются основные направления развития агротуризма в Омской области. Рассмотрена точка безубыточности основных направлений развития агротуризма в Омской области с целью реализации имеющегося туристического потенциала.*

*Ключевые слова: эффективность, мониторинг, агротуризм, туристический маршрут*

*In the article the basic directions of development of rural tourism in the Omsk region in order to assess their effectiveness. It is considered the break-even point of the main directions of development of rural tourism in the Omsk region in order to implement the existing tourism potential.*

*Keywords: efficiency, monitoring, rural tourism, tourist route*

Развитие агротуризма способствует обеспечению устойчивого развития сельских территорий. В соответствии со Стратегией развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года для развития внутреннего и въездного туризма необходимо проводить мероприятия, направленные на

развитие приоритетных направлений туристической деятельности на селе [1]. Для развития сельского туризма регион является привлекательным сохранившимся историко-культурным наследием и этнической культурой. Одной из предпосылок развития этнокультурного туризма является разработка комплекса мер по поддержанию и развитию традиционных ремесел и промыслов народов России. В 12 районах Омской области сохранились уникальные народные промыслы или этнические группы со своими обычаями и традициями. Группировка районов по направлениям развития этнического туризма представлена на рис. 1.

<i>Наличие народных промыслов или традиций</i>	
<b>Северная лесостепная зона:</b> - Большереченский район; - Колоссовский район; - Муромцевский район. <b>Степная зона:</b> - Одесский район.	<b>Северная зона:</b> - Усть-Ишимский район; - Тевризский район; - Тарский район; - Большеуковский район; - Знаменский район;
<i>Наличие уникального этноса</i>	
<b>Южная зона:</b> - Азовский немецкий национальный район; - Исилькульский район	<b>Северная лесостепная зона:</b> - Муромцевский район.

В ходе проведенного исследования установлено, что только в трех районах области присутствует уникальный этнос, остальные - представлены центрами народных художественных и народных промыслов и ремесел.

Наличие уникального этноса или народных промыслов в регионе по видам деятельности представлено на рис. 2.

По каждому перспективному направлению развития агротуризма предлагается проводить не только однодневные, но и многодневные туристические маршруты.

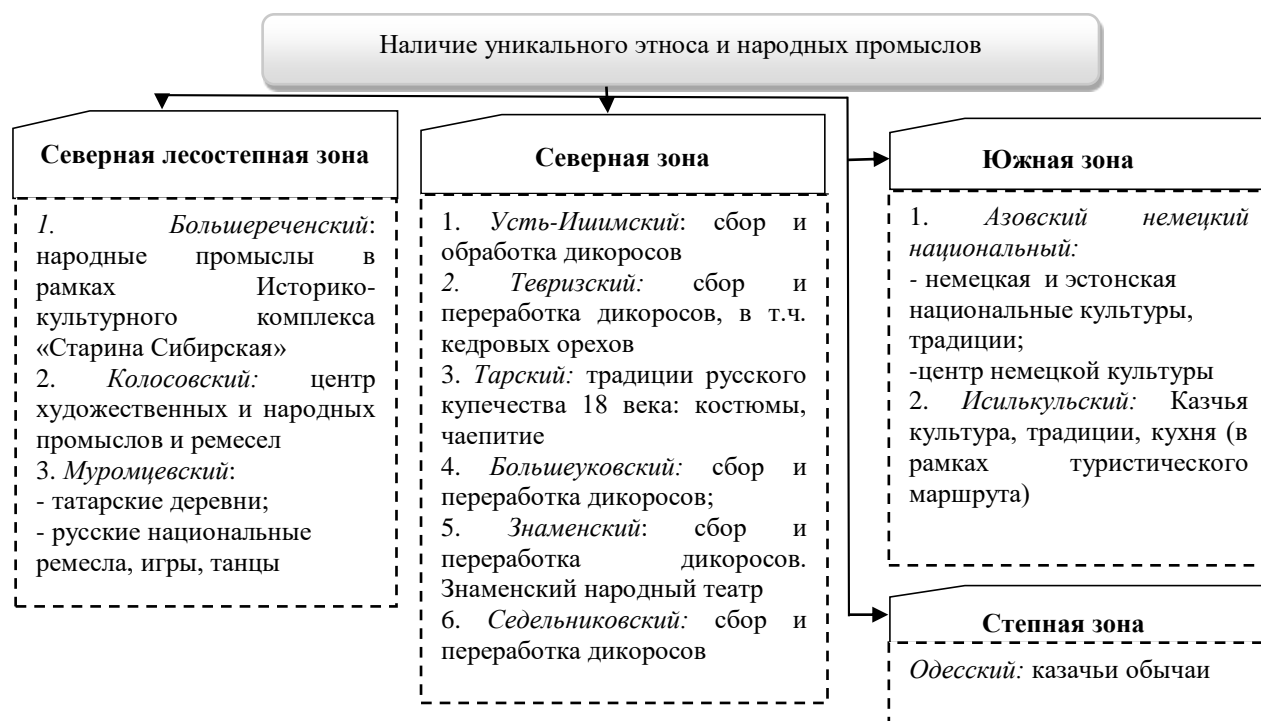


Рис. 2. Наличие уникального этноса или народных промыслов в регионе в разрезе природно-климатических зон

При организации однодневного маршрута туристы посещают экскурсии по историческим комплексам, знакомятся с обычаями и традициями этноса. В каждом районе Омской области, где есть уникальный этнос или народные промыслы, функционирует одно или несколько охотхозяйств, исторические памятники (археологические парки), картинные галереи или места отдыха у озер. Поэтому при проведении двухдневного туристического маршрута целесообразно посетить данные направления агротуризма.

Перспективным направлением является посещение сельскохозяйственных предприятий с целью знакомства с технологиями производства сельскохозяйственной продукции. При посещении данного туристического маршрута туристы могут узнать о порядке и условия содержания и питания животных, организации надоя молока, новых технологиях в молочном производстве и растениеводстве.

При организации туристических маршрутов в рамках *экологического туризма* принимают участие в экскурсиях по охраняемым территориям и геологическим объектам, узнают об особенностях территории. В данном направлении сельского туризма возможно использование не только природного, но и местного культурного, религиозного, исторического наследия. В регионе расположено большое количество культурных достопримечательностей, таких как: Крестовоздвиженский собор, Успенский собор, Ачаирский Крестовый монастырь, Спасская церковь в Таре, Свято-Никольский монастырь в селе Большекулачье. В Горьковском районе находится пятерка природных памятников (рис. 3).

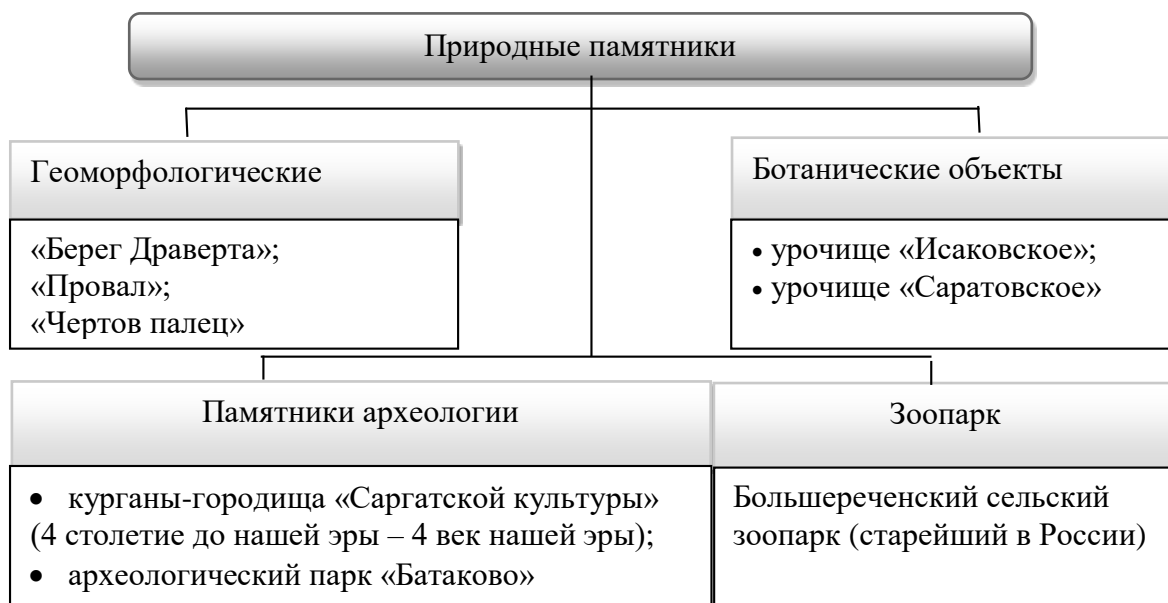


Рис. 3. Природные памятники Омской области

При организации культурного туризма и при решении, планировочных вопросов развития сельских поселений, а также для удобства туристов возможна организация двухдневных туров.

Как отмечают Агафонова Л.Г. и Агафонова А.Е., цена туристического пакета зависит от вида тура и от численности туристов в группе [3]. При организации туристического маршрута организатор несет постоянные и переменные расходы, размер дохода на туристические продукты колеблется в пределах 15 - 30% от цены. При оценке переменных затрат расчет проводился исходя из того, что туристическая группа состоит из 15 чел. Величина типовых затрат организатора на проведение тура и его цена, необходимая для окупаемости продукта представлены на рис 4.

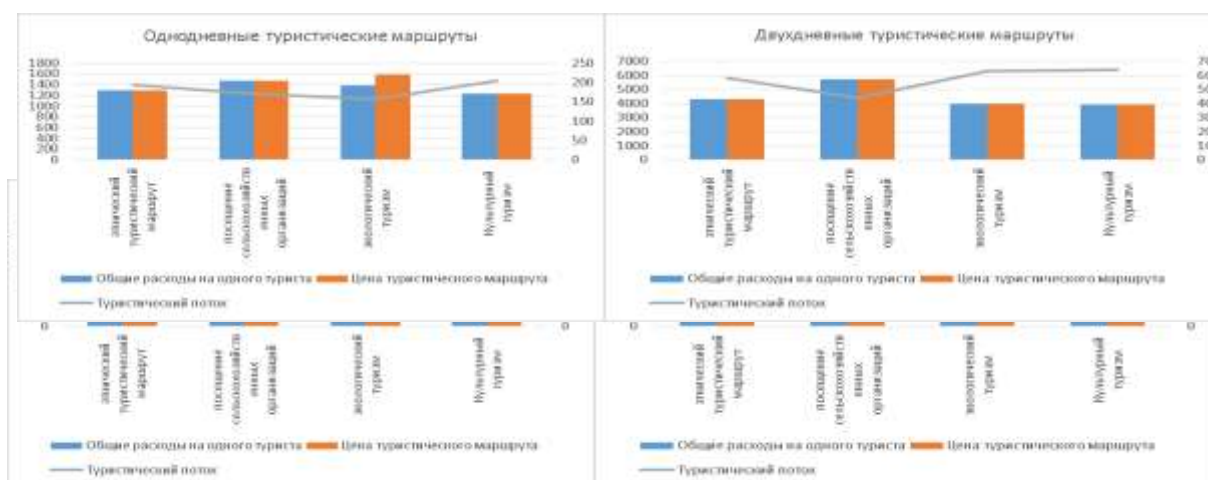


Рис. 4. Показатели окупаемости туристического маршрута в Омской области

Развитие туризма ведет к улучшению сельской инфраструктуры, восстановлению памятников истории и архитектуры, способствует охране

окружающей среды. Поэтому сферу туризма необходимо рассматривать как важный фактор социально-экономического развития региона и прежде всего, сельских территорий.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. «Организационно-экономический механизм создания и функционирования агротуристического кластера Омской области», проект № 15-12-55011.

#### **Использованные источники:**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.05.2014 № 941-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим Консультант плюс (дата обращения 20.09.2015).
2. Туристический портал Омской области «Омское Прииртышье» URL:<http://omsk-turinfo.ru/> (дата обращения 16.09.2015).
3. Агафонова Л.Г. Туризм, гостиничный и ресторанный бизнес: Ценообразование, конкуренция, государственное регулирование : учеб. пособие / Л.Г. Агафонова, А.Е. Агафонова. - М.: Украина, 2002. - 358 с.

*Репина Е.А., к.э.н.  
доцент  
Теренина Ю.О.  
студент*

*Южный Федеральный Университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Ростовская область в аграрном секторе всегда показывает неплохие результаты. Показатели собранного урожая в 2015 составляют более 8 млн 400 тыс. т зерна. Данные показатели на треть больше, чем в прошлом году и являются абсолютным рекордом за последние десять лет, что лишний раз показывает Ростовскую область, как одну из лучших и надежных житниц страны. Но не смотря на это, на сегодняшний день в этой отрасли существует ряд немаловажных проблем, которые необходимо ликвидировать для дальнейшего развития и успешного функционирования сельскохозяйственных предприятий. Для этого была разработана целевая программа развития сельского хозяйства в Ростовской области (рисунок 1).

Данная программа определяет цели и основные направления развития сельского хозяйства в Ростовской области и регулирования рынков на шестилетний период, а ее мероприятия программы направлены на решение актуальных проблем, сдерживающих стабильное, поступательное развитие отрасли.

Такой программный подход к решению проблем, относящихся к сельскохозяйственной отрасли, занимает важное место в развитии отрасли в целом. Сельхозпроизводители могут планировать свой бизнес и определять приоритеты развития социальной и инженерной инфраструктуры села с



помощью определения направлений и объемов государственной поддержки на долгосрочный период.

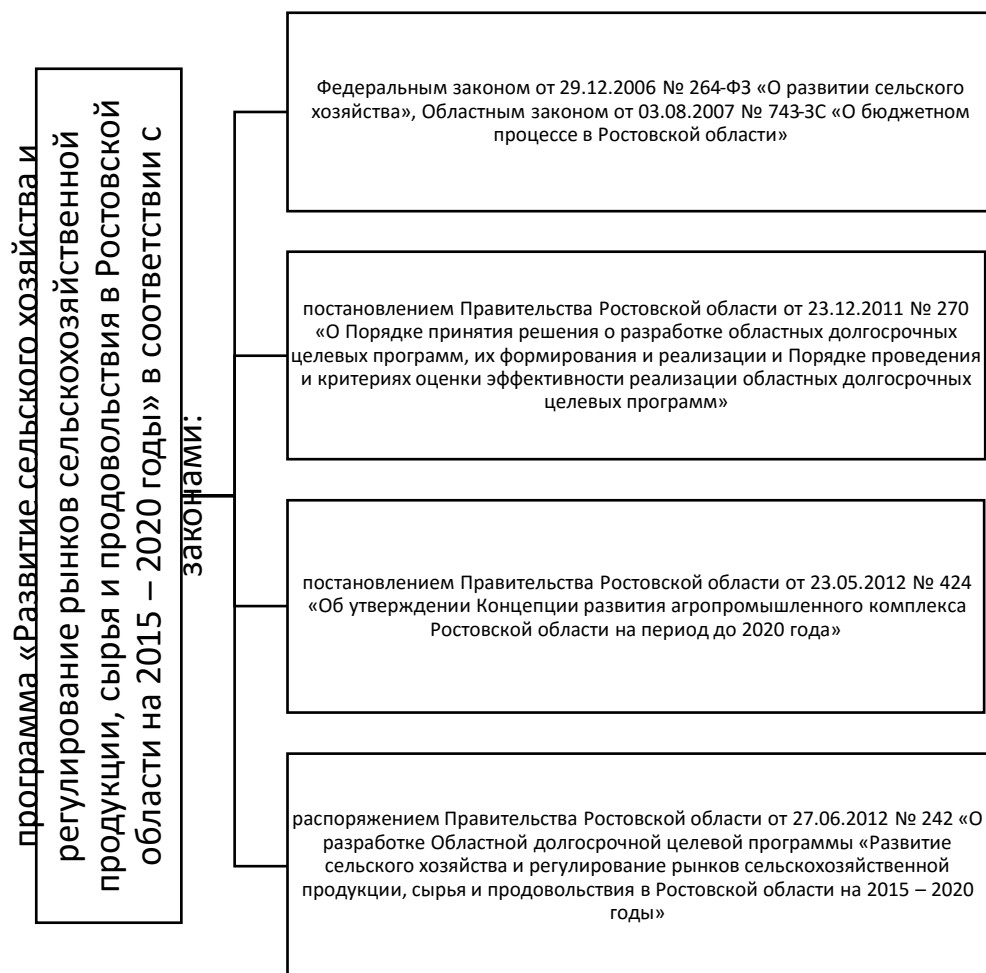


Рисунок 1. Разработка областной долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2015 – 2020 годы» [1].

К актуальным проблемам развития сельского хозяйства в Ростовской области относятся[2]:

-Значительный прирост в процентном соотношении продуктов растениеводства в связи с наличием рассеянного производства при урожайности, а это значит, что используется значительно меньший потенциал возможностей;

-Негативное влияние отсутствия централизованного управления и высокая роль управления сельским хозяйством местной властью, что проявляется в нехватке сырья для перерабатывающих организаций;

-Низкие темпы формирования мелкого предпринимательства в сферах первичной обработки продукции;

- Отсутствие модернизации в производстве сельскохозяйственной деятельности, а так же отсутствие четко сформулированной системы по взаимозаменяемому сокращению и внедрению различных производственных

фондов;

-Ряд сложностей в эффективной деятельности рынка товаров и услуг сельскохозяйственного назначения, которые связаны с не совершенствованием сбытовой политики, логистической линии, а так же недостаточной конкуренцией в данной отрасли, что приводит к пассивному поведению руководителей сельскохозяйственных производств;

-недостаточное количество квалифицированных кадров и рабочей силы в секторе сельского хозяйства.

Разработка Программы обусловлена необходимостью использования программно-целевого метода для решения обозначенных проблем развития агропромышленного комплекса.

Комплекс мероприятий Программы способствует созданию условий для развития конкурентного сельского хозяйства на основе привлечения инвестиций, технологической модернизации агропромышленного комплекса, развития социальной и инженерной инфраструктуры села.

В помощь аграриям Дона работают десятки программ [1]:

- закупка новой качественной техники;
- предоставление кредитов фермерским хозяйствам;
- финансовая поддержка мероприятий агропромышленного комплекса;
- поддержка мясного и молочного скотоводства, коневодства, овцеводства, птицеводства, производства зерновых и зернобобовых культур, овощеводства;

- развитие выращивания плодовых и ягодных культур.

На сегодняшний день выделено 5 млрд. 800 млн. руб. в качестве государственной поддержки агропромышленного комплекса. Соответственно в ближайшее время будут приняты нужные меры по решению основных проблем [3]:

Во-первых, земля стала лучше обрабатываться. Таким образом, можно сказать, что земля в Ростовской области обрела своего сознательного собственника. Также начинают использоваться новые агротехнологии, внедряется все большее количество качественных минеральных удобрений и органики, восстанавливаются и улучшаются мелиоративные земли. В сравнении с предыдущими годами увеличилось количество бюджетных ассигнований. Все вышеописанные действия, в комплексе, дают положительный эффект.

Во-вторых, также необходимо развивать и производственную кооперацию. Она должна заменять потребкооперацию, выполняя ее функции: закупать сельскохозяйственную продукцию и реализовать ее в разных регионах нашей страны. Для этого нужно восстанавливать овощехранилища, оптово-заготовительные базы, развивать перерабатывающую отрасль.

Нельзя забывать и про выращивание собственных семян. Для этого также необходимы предпринять действия по возрождению отечественной селекции и созданию специальных гибких условий для эффективного

функционирования семеноводческих хозяйств[4].

Федеральная господдержка способна не только решить вышеописанные проблемы, но и дать двойной результат в целом: она не только гарантирует нашу продовольственную безопасность на будущее, предотвратив возможные проблемы сельского хозяйства, но и позволит поддержать нашу науку, направленную на развитие агропромышленности, которая тоже в последние годы находится в достаточно невыигрышном положении.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный портал Ростовской области// Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.donland.ru/>
2. Газета «Деловой Квартал» // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://rostov.dk.ru/>
3. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/>
4. Вертол ЭКСПО // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://www.vertolexpo.ru/>

*Рогова Т.М., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра «Управление развитием  
пространственно-экономических систем»  
Южный Федеральный Университет  
Сыропятов В.А.  
студент 4 курса  
факультет управления  
кафедра «Управление развитием  
пространственно-экономических систем»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

#### **ВНЕДРЕНИЕ ИНСТИТУТА НОРМИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК**

**Аннотация:** На сегодняшний момент, в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры, сокращения доходных статей бюджета и роста расходов государства на социальную сферу, актуальной темой является оптимизация трат федеральных и муниципальных заказчиков и повышение эффективности системы государственных закупок в целом. Бюджетная политика РФ в этой сфере уже на протяжении нескольких лет развивалась в русле поиска новых стратегий, позволяющих не только контролировать эффективность расходования бюджетных средств, но и достижения реальных целей закупок. Новым шагом в достижении этой цели является вступление в силу с 1 января 2016 года постановлений № 476 и №479 о нормировании государственных трат для федеральных и муниципальных нужд.

**Ключевые слова:** нормирование, государственные закупки,

контрактная система, обоснование.

**Abstract:** At the moment, in a volatile market conditions, reducing revenue from the government and the growth of government spending on the social sector, a hot topic is the optimization of expenditures of federal and municipal customers, and improving the efficiency of the public procurement system as a whole. Fiscal policy of the Russian Federation in this area for the past few years has evolved in line with the search for new strategies to not only monitor the effectiveness of budget spending, but also to achieve real objectives of procurement. A new step in achieving this goal is to enter into force from January 1, 2016 Resolution № 476 and №479 of rationing public spending for federal and municipal needs.

**Keywords:** valuation, government procurement, contract system, the rationale.

К сожалению, внедрение и включение института планирования и нормирования трат в контрактную систему России и систему государственных закупок затянулось на несколько лет. И лишь крайнее недовольство общественных и гражданских активистов стало толчком для правительства России ускорить работу по изменению нормативного поля в сфере обоснования государственных трат чиновников. Важным вкладом в ускорения этой работы также приложили гражданские активисты Общероссийского народного фронта<sup>1</sup>, которые, в отличие от бессистемной работы государственных ведомств, постарались проанализировать и обосновать необходимость скорейшего внедрения этого института. Несмотря на внедрение и успешную работу нового федерального закона №44 "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", механизмов по нормированию в нём предусмотрено не было, что привело законодателей к необходимости внесения дополнительных изменений в нормативное поле государственных закупок.

Изначально институт нормирования должен был заработать ещё в январе 2014 года, однако дата неоднократно переносилась, сначала на год, затем на два. Итоговой датой вступления документов в силу стало 1 января 2016 года.

Юридически документы были оформлены 22 мая 2015 года, когда правительство<sup>2</sup> РФ выпустила два постановления. Первое постановление - № 476 обязывает как регионы и муниципалитеты, так и само правительство принять все необходимые нормативные акты, которые будут в полной мере регламентировать требования к определенным видам работ, услуг и товаров, которые закупают заказчики. Кроме этого, нормативно правовые акты

---

<sup>1</sup><http://onf.ru/2015/03/11/eksperty-onf-podnimut-na-forume-goszakaz-za-chestnye-zakupki-problemy-planirovaniya-i/>

<sup>2</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 18 мая 2015 г. N 476 г. Москва "Об утверждении общих требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения" // СПС КонсультантПлюс

должны содержать четкие определения по нормативным уровням затратам на нужды представителей власти и видам этих затрат.

Главной задачей постановления № 479 является определение фундаментальных требований и правил, которые необходимо использовать при принятии правовых актов, касающихся нормирования федеральных нужд, а именно: «1. Настоящий документ определяет требования к порядку разработки и принятия, содержанию, обеспечению исполнения следующих правовых актов:

а) Правительства Российской Федерации, утверждающих:

- правила определения нормативных затрат на обеспечение функций федеральных государственных органов, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации (включая соответственно территориальные органы и подведомственные казенные учреждения) (далее - нормативные затраты);

- правила определения требований к отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельные цены товаров, работ, услуг), закупаемым для обеспечения федеральных нужд»<sup>1</sup>

Данный вопрос напрямую касается практической реализации процедур заключения государственного и муниципального контрактов. Ведь постоянный ажиотаж в обществе вызывают случаи закупок для нужд государственных и муниципальных учреждений и органов власти предметов роскоши, таких, например, как дорогие автомобили. Закупки такого вида товаров ставят под сомнение их необходимость для удовлетворения именно нужд государства, а не отдельных чиновников. В аукционной документации устанавливаются требования к необходимому товару, под которые подходят лишь товары определенной категории и стоимости, зачастую, исключая возможность конкурентной борьбы и нарушая антимонопольное законодательство. Но даже в данной ситуации не всегда возможно применить рычаги контроля.<sup>2</sup>

С этой точки зрения, внедряющийся сейчас институт нормирования, наряду с уже существующими и функционирующими институтами общественного контроля и гражданской инициативы, станет мощнейшим инструментом не только оптимизации и более эффективного использования бюджетных средств, но и станет серьёзным стимулом для роста экономики, что неоднократно рассматривалось Джоном Мейнардом Кейнсом в своих работах.

Согласно Дж.М. Кейнсу, рост государственных расходов увеличивает совокупный спрос и, следовательно, ведёт к расширению объемов

<sup>1</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 19 мая 2015 г. N 479 г. Москва

"Об утверждении требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения" // СПС КонсультантПлюс

<sup>2</sup> Дерновая А.О., Проблемы оценки эффективности контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Ленинградский юридический журнал. – 2015. - №1 (39)

выпускаемой продукции и уровня занятости. Исходя из модели простого мультипликатора Кейнса (рисунок 1), если государственные расходы увеличиваются на  $\Delta G$ , то кривая планируемых расходов сдвигается вверх на эту же величину, а равновесный объем производства возрастает от  $Y_1$  до  $Y_2$  на величину  $\Delta Y = \Delta G \times \text{tg}$ ; где  $\text{tg}$  - мультипликатор государственных расходов. Следовательно, изменение объема государственных расходов в соответствии с экспансионистской политикой дефицитных расходов (deficit spending) детерминирует мультипликационную динамику ВВП. При этом госрасходы финансируются за счет дефицита бюджета.<sup>1</sup>

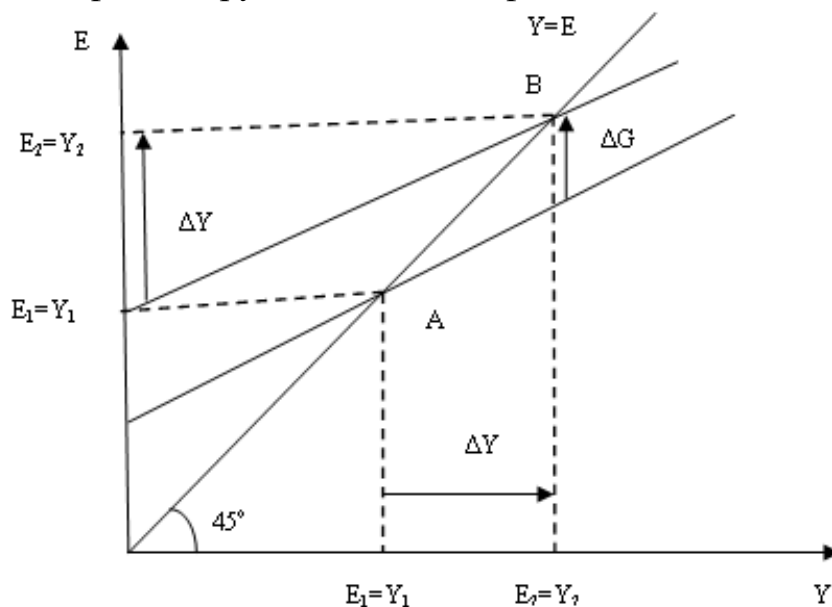


Рисунок 1- Простой мультипликатор Кейнса

В данном случае нужно чётко понимать, что формирование института нормирования нужно в первую очередь для «направления» государственных средств на удовлетворения лишь тех федеральных и муниципальных нужд, которые в перспективе могут создать мультипликационный эффект в экономике.

В заключении хотелось бы отметить, что окончательное внедрение института нормирования в систему государственных закупок, происходящее в сложных экономических условиях, в перспективе будет хорошим подспорьем для восстановления роста отечественной экономики.

#### Использованные источники:

1. Общероссийский народный фронт: официальный сайт организации // URL: <http://onf.ru/2015/03/11/eksperty-onf-podnimut-na-forume-goszakaz-zachestnye-zakupki-problemy-planirovaniya-i/6> (дата обращения: 29.11.2015).
2. Дерновая А.О., Проблемы оценки эффективности контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Ленинградский юридический журнал. – 2015. - №1

<sup>1</sup> Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М., 2012. С. 131



(39)

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 мая 2015 г. N 479 г. Москва "Об утверждении требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения" // СПС КонсультантПлюс

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 мая 2015 г. N 476 г. Москва "Об утверждении общих требований к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок, содержанию указанных актов и обеспечению их исполнения" // СПС КонсультантПлюс

5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М., 2012. С. 131

6. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // СПС КонсультантПлюс

*Рогова Т.М., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Управление развитием  
пространственно экономических систем»*

*Южный федеральный университет*

*Пивоварова С.А.*

*студент 4 курса 6 группы*

*факультет управления*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЛАСТИ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ**

**Ключевые слова:** импорт, импортозамещение, экономическое развитие, молочная отрасль, мировой рынок.

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы связанные с импортозамещением сыродельной и маслодельной продукции. На основании данных Росстата проведен анализ соответствия норм потребления и объем производства молочной продукции. Авторами были разработаны рекомендации для улучшения состояния данной отрасли.

**Keywords:** import, import substitution, economic development, dairy branch, world market.

In the article problems of import substitution in milk and cheese production are considered. On the Rosstat's information analysis of compliance of consumption's norms and dairy product's output is carried out. Authors gave recommendations for improvement of branch's condition.

Одной из причин ослабления экономической позиции Российской Федерации на мировом рынке является введение санкций на импорт сельскохозяйственной продукции Европейских стран, в том числе молока и

молочной продукции. Это вызвало множество проблем на внутреннем рынке. Если доля импорта в цельномолочной продукции была незначительна, то сектор сыродельной и маслодельной продукции в большей степени зависел от импорта.

При этом продукция зарубежных производителей обладает большинством конкурентных преимуществ в отличие от отечественной продукции. Так как имеет относительно длительный срок годности и лучше поддается транспортировке. Кроме этого до недавних пор импортная продукция, например голубые и твердые сыры, сыры из козьего молока полностью занимали товарную нишу в России. Сейчас не смотря на то, что данный товар имеет ограниченный круг потребителей, отечественному производителю не удалось полностью удовлетворить спрос на него. Все это привело к изменению значения термина «импортозамещение», а так же сформировало потребность в замещении импортной продукции не только на отдельном предприятии, регионе или отрасли, а во всей системе.

Р.А.Бурко рассматривает импортозамещение, как снижение или полное прекращение импорта определенного товара по причине производства в стране товара с аналогичными характеристиками. [1, с. 301-303]

Из экономического словаря следует, что импортозамещение – это в первую очередь тип экономической стратегии и промышленной политики государства, для замены импорта товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, на отечественный аналог. [2].

М.А. Семенов утверждает, что использование данной стратегии возможно лишь на непродолжительный период в условиях индустриализации. [4, с. 12]

Данные определения можно рассматривать лишь в условиях стабильной экономики, так как они предполагают формирование благоприятной среды для роста отечественной экономики, но не отвечают требованиям реального положения на мировом рынке. Стабильность устойчивого развития экономики государства зависит от повышения уровня промышленного самообеспечения и увеличения объемов выпуска собственной продукции. [3, 87-88 с.]

Из этого можно сделать вывод, что под импортозамещением молочной продукции стоит понимать экономическую стратегию в рамках замещения импортного сырья и готовых продуктов на отечественные аналоги, отвечающие тем же стандартам качества, как и ранее ввозимые из Европы.

Расширение связей в рамках Таможенного союза позволило частично заменить «привычную» продукцию европейских производителей на белорусский аналог. Так как там, в отличие от России производство сыров находится в более благоприятных условиях. При поддержке государства была проведена реконструкция и модернизация основных мощностей, что привело к повышению производительности, а так же позволило снизить уровень потери сырья при переработке. Что стало причиной непрерывного

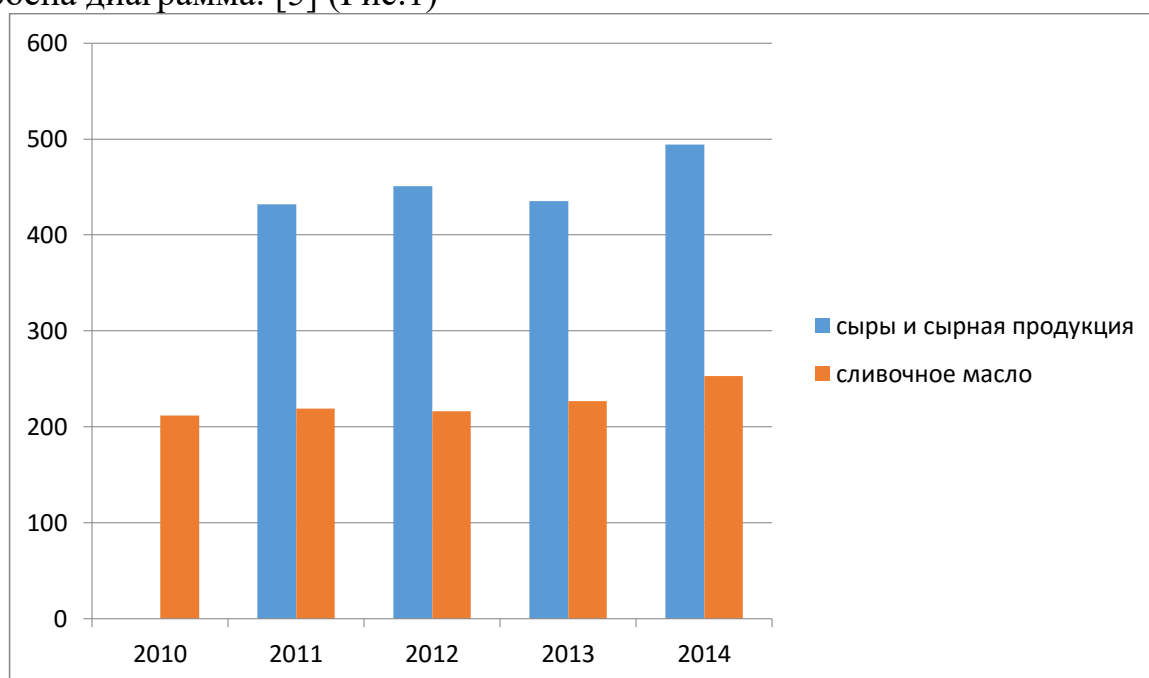
развития данной отрасли, а вместе с ним инвестиционной привлекательности.

Проанализировав объем потребления и производства сыров, сырной продукции и масла в России были получены следующие данные. (Таблиц 1)

Продукция	Необходимо молока для производства 1 т. продукции
Полутвердый сычужный сыр	10 т.
Мягкий сыр	8,5 т.
Сливочное масло	25 т.

*Таблица 1. Соотношение количества необходимого сырья к готовой продукции*

Учеными Института питания РАМН были даны рекомендационные нормы потребления сыров - 6,1 кг/чел. в год (2-3 кг/чел. натуральных сыров, 2-5 кг/чел. сливочного масла) с учетом возрастных, гендерных и профессиональных характеристик. Для соблюдения данных нормативов, при условии полного импортозамещения, необходимо производить 873,4 тыс.т. сыров в год и 502,8тыс.т. сливочного масла в год. По данным Росстата была построена диаграмма. [5] (Рис.1)



*Рисунок 1. Производство сыров и сливочного масла в РФ 2010-2014 гг.*

Собственное производство сыров и сырной продукции за 2014 год составило 494 тыс. т., что на 379,4 тыс. т. меньше требуемого объема. Объем

производства сливочного масла 253 тыс. т. , наблюдается нехватка 249,8 тыс.т.. Следовательно, для покрытия дефицита необходимо увеличить объемы производства почти в 2 раза, что позволит полностью заменить импортную продукцию на отечественную.

Для увеличения объемов производства с помощью собственных ресурсов необходимо создание новой ассортиментной политики в молочной отрасли, а так же внедрение новых технологий на заводы молочной продукции для снижения потерь сырья при переработке. Но при этом необходимо сохранять традиционные технологии производства, как базовые, потому что это национальное достояние отрасли. При этом можно столкнуться со следующими трудностями: 1) замедленные темпы внедрения имеющихся ресурсосберегающих технологий сыров (полутвердых с ускоренными сроками созревания, мягких сыров и сырных продуктов, сывороточных сыров) объясняются сложившимися традициями в питании россиян и требованиями торговых сетей по увеличению сроков хранения для сыров;

2) внедрение разработанных ресурсосберегающих технологий сливочного масла (пониженной жирности и с вкусовыми компонентами) и масляных паст тормозится вследствие необеспеченности маслодельных предприятий современным оборудованием, а также из-за низкой заинтересованности предприятий в производстве таких продуктов вследствие выведения их за рамки межгосударственных стандартов и некоторого усложнения технологии.

Решение задачи импортозамещения возможно лишь при условии объединения усилий науки, государства и бизнеса, а именно: 1) повышение государственной поддержки молочной отрасли направленной на повышение качества, товарности и объемов сырья;

2) повышение инвестиционной привлекательности сыродельного и маслодельного производства;

3) поддержка отечественных ученых в области создания бактериальных концентратов и молокосвертывающих ферментных препаратов для сыродельного и маслодельного производства;

4) внедрение отечественного оборудования аналогичного импортным образцам;

5) повышения уровня качества образования в профессиональной сфере данной отрасли

#### **Использованные источники:**

1. Бурко Р.А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — 564 с.
2. Импортозамещение // Экономический словарь [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://abc.informbureau.com/html/eiidoicaiauaiea.html> (дата обращения: 06.12.2015)
3. Назарчук Елена Николаевна. Теоретические и методические основы эффективного импортозамещения на российских промышленных

предприятиях : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Назарчук Елена Николаевна; [Место защиты: Сам. гос. эконом. ун-т]. - Самара, 2007. - 137 с. : ил. РГБ ОД, 61:07-8/5974

4. Семенов Андрей Михайлович. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Семенов Андрей Михайлович; [Место защиты: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Российский университет дружбы народов"]. - Москва, 2014. - 166 с.

5. Росстат. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 07.12.2015)

*Рогова Т.М., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра «Управление развитием  
пространственно-экономических систем»  
Южный Федеральный Университет  
Митяева О.О.  
студент 4 курса  
факультет управления  
кафедра «Управление развитием  
пространственно-экономических систем»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ**

**Аннотация:** На данном этапе развития нашей страны, становления рыночных отношений, тема инвестиционной привлекательности является весьма актуальной. Если говорить о компании, то она нуждается в инвестициях больше всего в момент своего основания, но по мере развития так же нужны финансовые вливания. Расширение штата сотрудников, увеличение оборотных средств, переход на новое оборудование, выход на новые рынки. Все это зачастую требует новых вливаний в экономику компании. Как показывает практика, найти инвесторов, готовых вложить деньги в уже сформировавшийся бизнес, не сложно. Но есть ряд факторов, которые могут отпугнуть инвесторов или заставить их занижать реальную стоимость компании и ее возможности с целью получить большую долю. В этой статье мы попытаемся разобраться, как формируется и от чего зависит так называемый инвестиционный климат и что он может дать сотрудникам и владельцам бизнеса.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная привлекательность, оценка, инвестиционная ценность, инвестиционный риск.

**Abstract:** The company needs to invest the most in the moment of its foundation, but as the just needed financial infusion. Expansion of staff, an increase in working capital, the transition to new equipment, access to new markets. All this often requires new injections into the economy of the company.

As practice shows, to find investors willing to invest in the already established business is not difficult. But there are several factors that can deter investors or cause them to underestimate the real value of the company and its ability to obtain a greater share. In this article we will try to understand how is formed and what determines the so-called investment climate and that he can give employees and business owners.

**Key words:** investments, investment attractiveness, evaluation, investment value, investment risk.

### **Инвестиционная ценность**

Для того чтобы кто-то вложил деньги в бизнес, данный бизнес должен представлять ценность. Это важно понимать на всех этапах существования компании. Предположим, что этапов три: основание компании, достижение пикового роста, продажа компании. Периодов, безусловно, больше, но мы ограничимся этими тремя ключевыми моментами, чтобы понять, что будут оценивать в первую очередь, обращаясь, к примеру, в агентство.

### **Основание компании**

Идея, какой бы хорошей она не была, вряд ли будет оцениваться в финансовом эквиваленте. Делая первые шаги, бизнес начинает приобретать ценность. С момента написания бизнес-плана до момента открытия компании, ее ценность может определяться довольно условно и если на этом этапе появляются инвесторы, значит, они видят потенциал. Покупка еще не сформировавшегося бизнеса - часто выгодное вложение средств. Сегодня в нашей стране финансовые вложения ценятся намного выше усилий основателей и возможность продешевить, продавая долю на ранних этапах, очень велика.

В момент основания имеет смысл включить режим экономии, заставить команду основателей работать с максимальной отдачей. Для этого понадобится определенная мотивация. Одним из способов мотивации является доля в компании или партнерство. Это тоже своего рода инвестиции. Нельзя забывать и о том, что партнерство, заключенное на ранних этапах, зачастую ведет к переделу компании и ее расколу. Момент достижения пикового развития может откладываться из-за разных взглядов на работу и распределение средств. Партнеры так же будут иметь постоянное участие в работе компании, в отличие от инвесторов, которые больше заинтересованы в прибыли. Анализ каждого шага и планирование следующего помогут сделать наиболее верный выбор исходя из сложившейся ситуации. Главное, помнить о целях, которые вы преследуете. Если цель основателя это успешное развитие и дальнейшая продажа бизнеса, тогда выбор, очевидно, будет в пользу максимальной свободы действий и возможности распоряжаться своей долей.

После того как компания начала работать и получила первую прибыль, можно задуматься об инвестициях. На этом этапе не лишним будет изучить все возможные предложения. Банковские кредиты один из самых быстрых способов получить финансирование. Даже если компания пока не может



предоставить банку гарантий, существуют специальные гарантийные фонды, государственные субсидии и программы поддержки. Следует уделить этому время и, возможно, компания сумеет получить необходимые инвестиции на старте без особого ущерба в дальнейшем.

### **Максимальный рост**

Работа компании оценивается по целому ряду показателей и основной, конечно, ее прибыльность, но нельзя забывать о внешних и внутренних факторах, которые так же влияют на инвестиционную привлекательность.

Где зарегистрирован бизнес, в каких условиях он работает, кто клиенты и как широк спрос и распространение товаров или услуг компании. Важно понимать, как долго компания сможет просуществовать на рынке и насколько широко она сможет развиваться. Любой бизнес имеет свой предел, по достижении которого он уже не сможет расти, следовательно, приняв во внимание все условия, можно вычислить свой максимум, а так же разработать программу по его достижению.

Достигнуть пикового развития невозможно без слаженной работы команды специалистов. Возможно, понадобится расширение штата, переоборудование или поиск новых рынков, но все это должно быть отражено в бизнес-плане. Увеличить оборот, значит расширить сферу охвата, заявить о себе большему числу людей. Без рекламы этого не получится. Сегодня существует огромное количество способов рекламы, но знать их все и качественно использовать сумеют лишь специально подготовленные маркетологи, понимающие рынок и условия работы. Затраты на рекламу колеблются от пяти до сорока процентов от прибыли компании, все зависит от сферы деятельности и объемов. Закладывать рекламный бюджет имеет смысл с самого начала основания компании. Но при росте оборотов будет сложно качественно рассчитывать рекламные компании, для этого-то и нужны маркетологи.

### **Продажа компании**

Существуют целые рынки, на которых можно продать бизнес, но если компания действительно хороша, то она уже получала или обязательно получит выгодные предложения. Крупные инвесторы предлагают купить компанию на разных условиях, это тоже нужно учитывать. Кто-то может предложить сохранить все как есть, а сменить лишь владельцев, кто-то, наоборот, хочет переделать все под свои стандарты. Выбирая условия, вы торгуетесь, поскольку это рынок и как на любом другом рынке здесь торгуются до последнего. Каким бы ни было выгодным предложение, оно всегда может быть еще более выгодным, следует только понять, как сделать компанию еще более привлекательной.

В сети интернет существует множество ресурсов, на которых предлагают купить или продать бизнес. Некоторые объявления «живут» там годами, но это не значит, что отсутствует спрос или завышена цена. Возможно, владельцы еще не готовы отдать компанию в чужие руки, они прощупывают почву и только начали подготовку к продаже.

## **Честная игра**

Не смотря на все внешние и внутренние условия, инвестиционная привлекательность требует соблюдения определенных правил. Уклонение от налогов, «черная» зарплата и прочие финансовые махинации опытным инвесторам видны сразу. Если при продаже вскрываются факты финансовых махинаций или какие-то незаконные действия сотрудников или владельцев бизнеса, это так же отражается на цене. Но соблюдать закон и вести честную бухгалтерию нужно не только для выгодной продажи бизнеса. Многие банки отказываются поддерживать бизнес, если оплата труда сотрудников кажется им заниженной, так же оценивается и размер налоговых выплат. Правило в данной ситуации одно: чем честнее ведутся дела в компании, тем больше у нее возможностей при получении выгодных условий кредитования и инвестирования.

### **Как оценивается инвестиционная привлекательность**

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных, так как они основаны на огромном количестве различных критериев оценки целого ряда факторов и тенденций, действующих, зачастую разнонаправлено. Чем сложнее ситуация, тем больше опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах<sup>1</sup>.

Оценивая общее положение бизнеса в регионе конкретной страны, эксперты могут составить общее мнение о конкретной компании.

В связи с тем, что на результат инвестирования влияет множество различных факторов, инвестору для принятия решения необходимо предварительно провести комплексную оценку объекта инвестирования, который может быть определен как на уровне отдельного предприятия, так и на региональном уровне.

Нам известны две составляющие, на которые подразделяется инвестиционный климат это инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность. В современной экономической литературе под инвестиционной привлекательностью или инвестиционным климатом объекта понимается совокупность некоммерческих рисков «вхождения» инвестора в данное предприятие и осуществления им инвестиционного проекта. Инвестиционная привлекательность является характеристикой, которая может применяться и к региону (отрасли), и к конкретному инвестиционному объекту (предприятие). Этот параметр отражает факт соответствия данного инвестиционного объекта конкретным целям определенного инвестора.

Анализом инвестиционной привлекательности, построением рейтингов по этому показателю занимаются, как правило, банки, консалтинговые организации, авторитетные специализированные фирмы (издания). Многие из них в целях простоты расчетов и прозрачности методики, при

---

<sup>1</sup> <http://www.studfiles.ru/preview/399913/>

рассмотрении инвестиционной привлекательности придерживаются принципа «от обратного». Главной задачей этих методик является измерение совокупного риска инвесторов, складывающегося из нескольких видов риска. На основании полученной информации в ходе анализа инвестиционного риска делается вывод об инвестиционном климате и привлекательности предприятия. Более того, понятия «инвестиционный риск» и «инвестиционный климат» представляются обычно таким образом: чем ниже уровень инвестиционного риска, тем благоприятнее инвестиционный климат и привлекательнее инвестиционный объект.<sup>1</sup>

До финансового кризиса отечественные эксперты - потенциальные и реальные инвесторы ориентировались, преимущественно, на инвестиционный потенциал, мало принимая во внимание риски. А зарубежные инвесторы, напротив, всегда четко следовали за инвестиционными рисками. После 1998 г. отечественные инвесторы стали отдавать приоритет учету инвестиционных рисков, как и их зарубежные коллеги. Однако в настоящее время экспертное мнение поменялось. Как российские, так и зарубежные инвесторы, по-видимому, адаптировавшись к российской специфике инвестирования, дружно стали ориентироваться в большей мере на инвестиционный потенциал, отодвинув риски на второй план.<sup>2</sup>

Удивительно, поскольку инвестиционный риск – важнейшая составляющая практически любого инвестиционного процесса и его оценка лежит в основе методик определения качества инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности. Дальнейший ход развития рыночных тенденций предугадать довольно сложно, поэтому многие экономисты делают акцент на оценке текущего инвестиционного риска для того, чтобы дать инвестору представление о надежности потенциального инвестиционного предприятия.

Подводя итог, хотелось бы заметить, что единого мнения о месте инвестиционного риска в инвестиционном процессе пока нет, несмотря на очевидную значимость риска для инвестора в процессе принятия инвестиционного решения. Мы видим, что одна половина исследователей-экономистов предпочитает рассматривать инвестиционный риск как фактор управления инвестиционными ресурсами, наряду с тенденциями в сфере законодательства и изменениями реального состояния экономики, объективным финансовым состоянием контрагентов рынка. Другая половина исследователей опираются на предположение, что инвестиционный объект с нулевым риском (что является исключением из правила) обладает абсолютной привлекательностью для инвестора. Иначе говоря, оценка риска есть необходимая и достаточная информация для принятия решения об инвестировании.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1117>

<sup>2</sup> [http://expert.ru/expert/2005/44/44ex-metodik\\_11566/](http://expert.ru/expert/2005/44/44ex-metodik_11566/)

<sup>3</sup> О.Звягинцева, Оценка инвестиционного риска региона, <http://www.finanal.ru/>

### Использованные источники:

1. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты <http://www.studfiles.ru/preview/399913/>
2. Инвестиционный риск в анализе инвестиционной привлекательности, Кирюхин В.В. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1117>
3. Информация и методы, Григорий Марченко и Ольга Мачульская [http://expert.ru/expert/2005/44/44ex-metodik\\_11566/](http://expert.ru/expert/2005/44/44ex-metodik_11566/)
4. О.Звягинцева, Оценка инвестиционного риска региона, <http://www.finanal.ru/>

*Романов Е.А.*  
*студент 4 курса*  
*факультет «Гуманитарно-педагогический»*  
*ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева*  
*Россия, г. Москва*

### ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Статья посвящена проблемам развития птицеводства в Чувашской республике. Подробно описаны причины, влияющие на развитие отрасли. В статье предложены пути развития птицеводства.*

*Ключевые слова: чувашская республика, птицеводство, развитие, АПК, целевая программа.*

*The article deals with problems of poultry in the Chuvash Republic. Detailed description of factors influencing the development of the industry. In the article the development of the poultry industry.*

*Keywords: Chuvash Republic, poultry farming, development, agro-industrial complex, the target program.*

Птицеводство является важной отраслью сельского хозяйства Чувашской республики, она создавалась как система, которая должна обеспечивать все процессы от воспроизводства птицы до производства готовой продукции и ее реализации.

На нестабильный рост производства яиц повлияло нарушение равного соотношения цены, не соответствующего действительному соотношению трудовых затрат. Вследствие чего производители не могут получить приемлемую выручку от реализации своей продукции в условиях снижающейся платежеспособности основной части населения

На снижение темпов роста большого объема производства продукции, сказались отсутствие нормативно правовой базы, которая позволяет регулировать рынок продукции птицеводческой отрасли и осуществлять в необходимой степени ценовую конкуренцию отечественных товаропроизводителей.

Износ производственно-технической базы оказался сдерживающим фактором развитие птицеводческой отрасли в Чувашской республике. Хотя за прошедший период технологическое оборудование обновлялось, в ряде

организаций значительная часть оборудования остается устаревшей. [1]

Осуществление необходимых мер внутреннего (эффективная организация производства, устойчивое обеспечение кормами, перевооружение и переоснащение птицефабрик), и внешнего порядка (повышение покупательского спроса населения, введение квот на ввоз импортной продукции) организации занимающиеся птицеводческой деятельностью имеют возможность увеличить объемы в значительной степени объемы производства.

Способствовать дальнейшему развитию отрасли должна сплоченная работа птицеводческих организаций, органы исполнительной власти республики, а так же органы местного самоуправления с привлечением частных инвестиций, адресной формы государственной поддержки, инвестиционных кредитных ресурсов. Комплексный подход к решению проблем в отрасли птицеводства предполагает использование программно-целевого метода, обеспечивающего четкое распределение реализуемых мероприятий по исполнителям, срокам, ресурсам, а также грамотную организацию процесса управления и контроля.

Для достижения результатов предусматривается решение следующих задач:

- ускоренное развитие птицеводства путем эффективного производства конкурентоспособной продукции птицеводческими организациями;
- совершенствование племенных продуктивных качеств птицы мясного и яичного направления.

Для развития отрасли птицеводства:

- техническое перевооружение, восстановление производственных мощностей птицеводческих предприятий с полным переходом на энергосберегающие технологии;
- развитие селекционно-племенной работы на основе передовых методов;
- организация полноценного сбалансированного кормления птицы;
- повышение эффективности переработки и реализации птицеводческой продукции;
- обеспечение эпизоотического благополучия в птицеводстве;
- внедрение экологически безопасных технологий производства продукции птицеводства;
- развитие кадрового потенциала отрасли. [1]

#### **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. Ведомственная целевая программа «Развитие птицеводства Чувашской Республики на 2010-2015 годы».
3. Жирнов, А.В. Анализ развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Международный технико-экономический



журнал. -2008. -№1. -С. 45-48.

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. - № 4-6 (13). - С. 731-734.

5. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10.

6. Жирнов, А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262.

7. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2011. - № 1. С. 54-58.

8. 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.

9. 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.

10. Жирнов, А.В. Развитие специализации с учетом формирования оптимальной отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 276-279.

11. Жирнов, А.В. Решение аграрного кризиса - создание крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск. – 2007. – С. 273-275.

12. Жирнов, А.В. Совершенствование государственного регулирования АПК / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – Вып. № 5. – 2004. - С. 12-14.

13. Жирнов, А.В. Эффективность концентрации и специализации производства в районных агропромышленных объединениях / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. - № 5. – 2007. – С. 85-88.

14. Жирнов, А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис.... канд. экономич. наук. - Москва. 2006 -193 с.

15. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК/ Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. –Вып. № 4(19). –С. 27-30.

16. Тришкина, Л.В. (в составе авторского коллектива) О восстановлении



основного капитала предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -№ 12. -2001. -С. 6-9.

17. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. -Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

*Романова К.А.  
студент 4го курса  
СПбГЭУ*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

### **ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ И АУДИТ ЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

В статье проводится анализ полученной организацией прибыли по функциям и рассматриваются проблемные вопросы ее распределения.

**Ключевые слова:** функции прибыли, распределение, чистая прибыль, доход, расход.

Прибыль является одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность фирмы и свидетельствующих об успехе или неудаче. От роста прибыли предприятия зависит появление новых потенциальных возможностей, также прибыль влияет на уровень деловой активности. Именно по прибыли проводится определение доли доходов, которые получают собственники. Получение прибыли представляет собой основную цель деятельности каждой коммерческой организации, она (прибыль) является одной из самых важных экономических категорий. Для достижения цели в современных условиях применяют эффективную систему управления – контроллинг[3]. Управленческий аудит обеспечивает устойчивое развитие организации[1,7,10].

В качестве экономической категории прибыли предприятия отражается чистый доход, который создается в сфере материального производства.

Прибылью характеризуется экономический эффект, который получен в ходе деятельности предприятия

Прибыль можно рассмотреть с совершенно разных позиций и аудиторы учитывают это и применяют соответствующие аудиторские процедуры [2].

. Прибыль выступает в качестве экономической категории, формы денежных накоплений, результата хозяйственной деятельности, источника финансирования развития, критерия отбора инвестиционных проектов и оптимизации текущих затрат.

Функции прибыли предприятия напрямую зависят от вышеперечисленных ее особенностей.

К большому сожалению, при помощи прибыли не всегда можно оценить все аспекты хозяйственной деятельности. Именно поэтому анализ финансовой и хозяйственной деятельности [8] осуществляется при помощи целой системы экономических показателей. Экономическая сущность

прибыли состоит в том, что она отражает окончательный финансовый результат.

Стимулирующие функции прибыли связаны с тем, что она является не только окончательным результатом, но и главным элементом формирования финансовых ресурсов. Любое предприятие заинтересовано в ее максимальном размере, поскольку остающаяся в его распоряжении чистая прибыль должна покрывать потребности в финансировании социального и технического развитии предприятия. Стимулирующая функция проявляется и в том, что из прибыли выплачивают дивиденды владельцам.

Бюджетно-формирующие функции прибыли являются не менее важными, поскольку это один из источников формирования разных уровней бюджетов. Бюджеты получают ее в виде налогов [4,12] и используют полученные средства для финансирования потребностей общества; государственных производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ; обеспечения государственных функций. Прибыль в масштабе общества является фактором социального и экономического развития всего государства.

Важнейшим хозяйственным процессом является распределение и использование полученной прибыли. Законодательно этот процесс регулируется в той части, которая предназначена для отчисления в бюджет. Определение путей расходования прибыли, находящейся в распоряжении предприятия, производится собственниками.

Чистая прибыль может направляться на формирование резервного капитала (фонда), выплату дивидендов, погашение предыдущих убытков, прочие выплаты (финансирование инвестиций, решение социальных проблем, материальное поощрение работников).

Количество прибыли напрямую зависит от величины доходов от продажи и затрат на производство продукции. Но это бухгалтерское определение прибыли [5,6], существует и экономическое. Согласно нему, прибыль зависит от величины предпринимательского риска, и чем он выше, тем большая вероятность получения удвоенной прибыли.

На ее величину влияет состояние рынка. Если предприятие реализует инновационную продукцию, не имеющую конкурентов, соответственно, и прибыль будет выше.

Чистая прибыль организации расходуется для развития производства и выплаты дивидендов. Аудиторы проверяют законность распределения прибыли на основании решения собственников. Также распределение и использование прибыли организации производится в части покупки нового оборудования или реконструкции уже имеющегося.

При этом накопленную часть прибыли совсем необязательно расходовать в следующем отчетном периоде. Ее можно оставить в составе нераспределенной до тех пор, пока организация по тем или иным причинам не начнет нести убытки. Проблемы получения, распределения и управления прибылью необходимо изучать в экономических учебных заведениях не

только России, но и в мире [9,11].

Грамотное распределение прибыли, подтвержденное аудиторами, гарантирует предприятию финансовую устойчивость на рынке, расширение сферы своего бизнеса и устойчивое развитие[13].

#### **Использованные источники:**

1. Конопляник Т.М., АУДИТ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ//монография / Т. М. Конопляник ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т". Санкт-Петербург, 2012.
2. Конопляник Т.М. ВАРИАНТЫ ПРОЧИХ УСЛУГ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ //Экономические и гуманитарные науки. Изд-во Орел: Госуниверситет – УНПК. 2012 г. № 3. С. 29-37.
3. Конопляник Т.М., КОНТРОЛЛИНГ//учебное пособие / Т. М. Конопляник ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т". Санкт-Петербург, 2011.
4. Конопляник Т.М., Налогообложение и учет расчетов с бюджетом:учебник/Т.М.Конопляник,В.Ю.Сергушенкова.-СПб.:Изд-во СПбГИЭУ,2015.-320 с. .
5. Конопляник Т.М., ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА С ПОЗИЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 6 (65). С. 85-89.
6. Конопляник Т.М., . ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2014. № 2 (69). С. 53-60.
7. Конопляник Т.М., РЕГУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ//Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 150-153.
8. Конопляник Т.М., РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ//Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 403-404.
9. Конопляник Т.М., ТЕРМИНОЛОГИЯ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ МЕТОДИКИ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»//В мире научных открытий. 2012. № 6 . С. 164-177.
10. Конопляник Т.М. УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ //автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2007
11. Николаенко А.В., ПРИОБРЕТЕНИЕ НАВЫКОВ В ВУЗАХ

КАЗАХСТАНА И РОССИИ И ИХ ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 4 (63). С. 96-100.

12. Николаенко А.В., Платежи за использование природных ресурсов: зарубежный опыт // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития материалы VIII междунар. науч. конф. студ., асп., преп. д-р экон. наук, проф. Н. А. Каморджанова (отв. ред., СПбГЭУ), канд. экон. наук, доц. И. Н. Львова (чл. редкол., СПбГЭУ), канд. экон. наук, доц. М. А. Гордеева (отв. секр., СПбГЭУ). Санкт-Петербург, 2014. С. 109-110. .

13. Проскура Д.В., Коноплянник Т.М. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ //В сборнике: Современное экономическое и социальное развитие проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2007 года; сборник научных статей. / Санкт-Петербург, 2007

*Рудакова В.С.  
магистр  
ЮФУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Что есть предпринимательство? Что из себя представляют субъекты малого бизнеса? Эти вопросы повсеместно сегодня может услышать каждый. Данный факт передает возросший интерес к данному сегменту экономики нашей страны. Однако однозначно и четко ответить на данные вопросы невозможно.

Согласно точке зрения современных ученых предпринимательство представляет собой процесс поиска и реализации ранее не осуществленных идей. Предпринимательство превращает затею инициатора в конкретный результат.

Сегмент малого предпринимательства, определенно, позиционируется как центр экономики России; как двигатель экономического развития страны, ведь именно малые предприятия являются гарантом стабильности и устойчивого развития общества.

Единой международной классификации предприятий на малые и крупные не существует. Данная классификация может зависеть не только от рассматриваемой отрасли, предоставляемым услугам, но и уровня развития и структуры экономики каждой страны.

Опираясь на Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12 мая 1995 г. под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия государства, субъектов Федерации, общественных и религиозных организаций (объеди-

нений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%.

Помимо указанных в Законе критериев выделяется классификатор предприятий по средней численности работников, исходя из которой организация будет относиться к малому:

- в промышленной сфере, строительстве и на транспорте – 100 чел.;
- в научно-технической отрасли – 60 чел.;
- оптовая торговля – 50 чел.;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел.;
- в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

Представители малого бизнеса занимают центральное место в социально-экономической жизни нашей страны. Их значение отражается в следующих моментах:

- ✓ разнообразие сфер функционирования дает возможность в более полном объеме удовлетворить потребности жителей того или иного региона в предоставляемых услугах;

- ✓ для того чтобы открыть дело малому предприятию необходимо меньше финансовых вложений, нежели для старта и дальнейшего развития крупного предприятия;

- ✓ развитие субъектов малого предпринимательства обеспечивает поддержание «здоровой» конкурентной среды на рынке;

- ✓ управление малым предприятием не требует сложных управленческих структур, чем определяется гибкость менеджмента;

- ✓ найм работников малыми предприятиями в значительной степени решает вопросы безработицы;

- ✓ малый бизнес быстрее реагирует на рыночные изменения: спрос потребителей, появление конкурентов и т.д.

По данным Росстата, на 1 января 2015г. на рынке Российской Федерации осуществляли свою деятельность 235 579 малых предприятий. В совокупности объем малого бизнеса в ВВП на ту же дату составил всего 20% [4].

Рост роли малого предпринимательства в нашей стране – факт очевидный. Однако, есть множество преград на пути данного развития.

Рассмотрим некоторые из них:

1) Высокий уровень налогообложения. В связи с вводом в начале 1990х годов высоких налогов для малого бизнеса, эта сфера претерпевала значительные перемены. Многие предприятия обанкротились в результате нововведений. Этот стереотип «завышенных налогов» остается и в настоящее время.

Согласно российскому законодательству субъекты малого



предпринимательства обременены множеством видов налоговых выплат, таких как налог на прибыль, налог за наемных работников и другие. У большинства представителей малого бизнеса сложилось мнение, что если выплачивать все налоги по закону в полном объеме, то бизнес просто становится неприбыльным.

Однако считаю, что основная проблема налогообложения не лежит на поверхности вопроса. Суть данного вопроса намного глубже, чем просто в высоких ставках налогов. Предприниматели нашей страны часто критикуют государственных представителей, сетуя на принимаемые законодательные акты. Дело в том, что законы, издаваемые в нашей стране, имеют нечеткие формулировки и в целом неоднозначны.

Представители малого предпринимательства очень резко оценивают систему налогообложения нашей страны в части механизмов взимания, распределения и перераспределения сумм. В данном вопросе прослеживается явная конфронтация представителей малого бизнеса и государственных органов.

Единственным выходом для малого бизнеса становится уклонение от платежей налогов, применение «серых» схем деятельности и уход в теневой сектор экономики.

2) Недоступность кредитных ресурсов. Зачастую малым предпринимателям недостаточно финансовых средств для вложения в развитие своего бизнеса. Результаты опроса двухсот московских предприятий малого бизнеса, проведенного в конце 2014 года, показывают, что услуги банков в части кредитования не пользуются желаемым спросом из-за политики самого банковского учреждения. При этом 65% участников данного исследования зарекомендовали себя в банках как надежные и постоянные клиенты. В выборе банка малым предприятием большое значение уделяется надежности банка и финансовому состоянию учреждения, а уж после акцент делается на ценовом факторе.

Выдача кредитов малым предпринимателям сопровождается непомерными условиями и требованиями по залогу имущества, завышенными ставками в силу нестабильности малых предприятий и долгому сроку рассмотрения заявок.

3) Административные барьеры. Одновременно с появлением свободного рынка, в 1990х годах, появились административные барьеры развития малого бизнеса. К ним относятся проблемы с сертификацией и лицензированием товаров и услуг. Сертификация занимает довольно долгое время, что для подобных предприятий невыгодно.

Бесконечные и неожиданные проверки различных структур власти существенно тормозят развитие данного сектора. Большинство россиян не идут на риск открытия своего дела только потому, что регистрация предпринимательства занимает большое количество времени, требуется большое количество разрешительной документации. Таким образом, возникают большие сложности в процедуре старта проекта, что «отбивает»



желание заниматься данным делом;

4) Трудности с получением помещения для организации бизнеса и высокая плата за него. Многие начинающие предприниматели на первый план выносят проблему, связанную с помещениями. В связи нелегким финансовым положением начинающих предпринимателей, данные помещения, как правило, арендуются, а не являются собственностью. Особенно в первое время ведения бизнеса аренда помещения является одной из основных статей затрат для предпринимателей;

5) Недостаточная квалификация нанимаемых кадров. Исследователи отмечают тенденцию роста объемов производства с параллельным спадом квалификации кадров. Кадровая подготовка для субъектов малого бизнеса является достаточно дорогой статьёй расходов. И одним из важнейших этапов совершенствования малого бизнеса становится распределение полномочий. Поскольку владелец бизнеса не в состоянии управлять всеми процессами управления предприятия, приходится делегировать полномочия. Часто предпринимателям приходится использовать услуги других компаний – аутсорсинг является единственным выходом из ситуации нехватки кадров. Часть работы, например, составление и сдачу бухгалтерской отчетности, можно поручить другому предприятию, специализирующемуся на предоставлении услуг аутсорсинга, которое гораздо быстрее и качественнее справится с этой задачей;

6) Невысокая грамотность предпринимателей;

7) Коррупция, усиление давления криминальных структур;

8) Недостаточные информированность, культура ведения бизнеса, опыт.

И другие проблемы.

Однако сегодня Правительством активно решаются обозначенные проблемы. Ссылаясь на мировой опыт, можно сделать вывод о том, что развитие экономики страны и граждан напрямую зависит от уровня развития малого бизнеса. И государственная поддержка особенно нужна малому предпринимательству в условиях кризиса или переходной экономики, когда предприниматели вступают в конкурентную борьбу со сложившимися за долгие годы структурами.

Российским государством реализуется поддержка малого бизнеса. Прежде всего, политика поддержки субъектов малого предпринимательства отражается в разработке нормативных и законодательных актов, целью которых является оказание правовой, имущественной, финансовой помощи.

Проблемы высоких ставок налогообложения, например, решаются путем предоставления начинающим предпринимателям льготных условий уплаты налогов и сборов. Например, в Ростовском регионе, начинающие предприниматели могут быть вообще освобождены от уплаты налогов на период до трех лет или по достижению определенного размера прибыли.

Нельзя не обозначить, что кредитование малого предпринимательства в нашей стране начала развиваться лишь 10-15 лет назад, в принципе, как и

вся система кредитования. На кредитном рынке страны функционировали лишь несколько банков, чьи предложения составляли небогатый перечень кредитных программ.

В последнее время развитие субъектов малого предпринимательства дало существенное развитие экономике России. Однако проблема недостаточности денежных средств остается актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании: открытия, становления, развития. На некоторых стадиях данная проблема обретает более острые углы. Особенно это касается стадии развития бизнеса, поскольку дальнейшее процветание бизнеса требует вложения немалого количества денежных средств. Большинство компаний в сегменте малого бизнеса имеют представления дальнейшего пути развития, но не имеют необходимого объема финансирования.

К концу 2014 года объем кредитования малого предпринимательства на рынке увеличился на 90% по отношению к предыдущему аналогичному периоду и составил 330 млрд. рублей. Данное направление на рынке кредитования в настоящее время принимает существенные темпы роста. На сегодняшний день средняя ставка процента по кредитованию малых предпринимателей по стране колеблется от 14% до 20%. Экспертами финансовых рынков прогнозируется рост ставок в следующем году. Такие высокие тарифы объясняются невысоким риском «выживания» малых предприятий на рынке сферы услуг. А поскольку финансовое состояние малого предприятия нестабильно, это увеличивает риск невозврата займа: первые годы деятельности малых предприятий характеризуются низкой финансовой грамотностью, отсутствием залоговой для банка базы, низкой рентабельностью бизнеса.

Сегодня, учитывая кризисное состояние всей экономики страны, некоторые банки и вовсе приостановили выдачу кредитов малым предприятиям. Но тенденция показывает, что принимаемые государством меры данные ставки могут снижаться и кредитование малого бизнеса может стать более доступным. Так, например, в Ростовской области уже приняты определенные меры в области финансирования малого бизнеса. В рамках действующей Областной программы развития малого предпринимательства осуществляется такая форма государственной поддержки, как субсидирование процентной ставки по кредитам и займам на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционных проектов.

Субсидированию подлежит сумма кредита до 50 млн. рублей, однако сам кредит может быть привлечен на большую сумму. Заявка на субсидирование может подаваться субъектом малого предпринимательства не более одного раза в год.

Также одним из инструментов поддержки в части решения финансовых проблем для малых предприятий является лизинг оборудования. В этом году началось осуществление субсидирования (возмещения) лизинговых платежей.

По распоряжению Правительства Российской Федерации применяются меры, позволяющие устранить и административные барьеры, стоящие на пути развития малого бизнеса, а также снизить и упорядочить количество проверок, которые проводятся на предприятиях малого бизнеса контролирующими органами. Такого рода проверки имеют частый и непредсказуемый по срокам характер.

Осознавая негативное влияние такого количества административных трудностей на развитие субъектов малого бизнеса, со стороны государственных органов власти нашей страны принимаются меры, снижающие отрицательный «эффект» этих моментов.

Для того чтобы облегчить деятельность малых предприятий, Правительство Российской Федерации разработало план, на основе которого будут проводиться проверки малого бизнеса с 2010 года.

Так, с 1 июля 2009 года имеет силу закон «О защите прав юридических лиц и предпринимателей, занимающихся индивидуальной деятельностью, при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля». В соответствии с данным законом проверки малых предприятий должны проводиться не чаще, чем один раз в три года. Помимо этого, у субъектов малого бизнеса появляется возможность «подготовиться» к проверкам за счет того, что информация о том, что информация о тех организациях, которые должны пройти контроль, предоставляется на сайте Генпрокуратуры РФ.

Проверка малого предприятия, численность которого не превышает 15 человек, в 2015 году не должна занимать более 20 часов. Также на 50 пунктов сокращен список оснований для проведения проверки государственными и муниципальными органами.

Для того чтобы стимулировать развитие частного бизнеса, государство упрощает процесс организации бизнеса индивидуальным предпринимателям. Важнее всего отметить то, что индивидуальный предприниматель должен предоставить намного меньше документов для «легализации» своей компании. По мнению руководителей государства, регистрация индивидуального предпринимателя должна происходить в минимально короткие сроки, но, к сожалению, это пока не соответствует действительности. Для быстрой регистрации индивидуального предпринимателя бизнесмен может обратиться в коммерческую компанию, однако в этом случае воспользоваться льготами для индивидуальных предпринимателей не удастся.

Одной из следующих проблем, которая стоит перед владельцем малого предприятия, является отсутствие помещения для открытия собственного дела. Для решения этой проблемы малого бизнеса создаются специальные территории (бизнес-инкубаторы), где предприниматель может снять помещение под офис или производственные площади по низкой арендной ставке, если его бизнес соответствует определенным требованиям.

Открытие муниципального бизнес-инкубатора в г. Ростове-на-Дону

является доказательством эффективной поддержки властями малого бизнеса. Проект реализован в рамках программы по поддержке малого предпринимательства Администрацией Ростова-на-Дону. Двухэтажное офисное помещение для начинающих бизнесменов занимает более тысячи трёхсот квадратных метров и включает 22 кабинета от 3-х до 8-ми рабочих мест, оснащенных современной техникой, бесплатным Интернетом и справочной системой. Новая «кузница кадров» для малого бизнеса расположена по адресу бульвар Комарова, дом 28Г в Ворошиловском районе города. Все рабочие места оборудованы современной оргтехникой, доступом в Интернет и в справочно-правовую систему Консультант+. В здании также имеется специализированная библиотека и лекционный зал, рассчитанный на 85 мест. Срок работы предприятий под крышей инкубатора ограничен тремя годами. Предполагается, что через это время начинающие предприниматели уже успеют «стать на крыло». Одним из основных требований является опыт менее одного года.

Также помещения станут доступнее для ростовских (и не только) предпринимателей. В Ростове-на-Дону и других регионах страны начинает действовать ряд антикризисных мер, направленных на помощь малому бизнесу. Предпринимателям обещают пониженную арендную плату, льготы при выкупе муниципальных помещений.

К примеру, в Ростове ставки арендной платы за муниципальные помещения уже снижены на 15% благодаря применению понижающего коэффициента расчета.

Кроме того, многие предприниматели, начиная с апреля, могут воспользоваться льготной схемой права выкупа муниципальных помещений. Время выкупа составляет до пяти лет, а первый взнос не превышать 20% от рыночной стоимости помещения.

Однако не каждый может воспользоваться данным льготным выкупом. Для получения такой возможности субъекты малого бизнеса не должны иметь претензий со стороны городской администрации. Но, к сожалению, большая часть малых предприятий имеет целый ряд задолженностей или других нарушений, поэтому воспользоваться льготными условиями не могут.

Подобные меры, по мнению властей, обеспечат устойчивое развитие малого бизнеса в стране.

Для решения проблемы подбора квалифицированных кадров в нашей стране, в целом ряде учебных заведений начата подготовка управляющего персонала, работа которого будет направлена на увеличение эффективности работы субъектов малого бизнеса.

На устранение проблем осведомленности предпринимателей малого бизнеса во многих регионах нашей страны созданы специализированные организации, которые оказывают консультационные услуги начинающим бизнесменам.

Несмотря на то, что государство предоставляет многочисленные

льготы для начинающих бизнесменов, количество малых предприятий расчет пока очень медленно, а в нынешний кризис еще и уменьшается. Большое количество малых предприятий банкротятся из-за неспособности выдержать высокую конкуренцию на рынке. Некоторые люди просто не рискуют еще раз открыть собственное дело.

Ежегодно на совещаниях Правительства РФ отмечается большая роль малого бизнеса в формировании среднего класса, который, по мнению Президента РФ В.В. Путина, должно достигнуть в 2020 году 60-70% от всего количества населения. Малый бизнес должен формировать не менее 50% валового внутреннего продукта.

И утверждение каждого следующего нормативного акта об упрощении условий деятельности малого бизнеса – это еще один шаг в направлении развития малого бизнеса и достижения желаемого результата.

Активная реализация мер поддержки предприятий малого бизнеса демонстрирует важность данного вопроса для Правительства РФ. Малый бизнес наряду с развитием остальных секторов рыночной экономики может дать значительный толчок развитию социальной стабильности населения страны и общего экономического уровня в стране.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев В. Государственная поддержка малого предпринимательства// Российская юстиция, 2014, №12;
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. - 2-изд. перераб. и дополн. - М.: ИНФРА-М, 2007;
3. № 209-ФЗ от 24 июля 2007г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
4. Мало и медленно// «Российская Бизнес-газета» - Бизнес и власть №993 (14)  
[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/04/14/dola.html>.
5. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики).

*Рысаев М.К.*

*студент 4-го курса*

*Гадельшина Р.И.*

*научный руководитель, ст. преподаватель*

*Стерлитамакский филиал*

*Башкирский Государственный Университет*

*Россия, г. Стерлитамак*

### **ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИК БАШКОРТОСТАН И ТАТАРСТАН**

Аннотация: Данная статья посвящена изучению проблем и перспектив развития транспортного налога. Для наиболее детального изучения данного налога сравниваются два субъекта Российской Федерации.

Ключевые слова: транспортный налог, бюджет, проблемы,



перспективы развития, ставки, льготы.

Настоящее законодательство о транспортном налоге действует с 2002 года и существует как основной доход бюджетов субъектов Российской Федерации, однако сам по себе транспортный налог исторически призван решать проблему с автодорогами. Также транспортный налог является своего рода налогом на роскошь.

Налогообложение транспортных средств в России имеет ряд недостатков. Существенной проблемой является действующая прогрессивная шкала ставок налога. Отметим, что налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и могут быть увеличены или уменьшены до 10 раз. Прогрессивная шкала по транспортному налогу является несоответствующей в силу того, что градация транспортных средств по мощности с разницей в 50 л.с. устарела и нуждается в изменении. Так. Например, в Республике Башкортостан организация заплатит транспортный налог за автомобиль со 100 лошадиными силами 2500 руб. ( $100 \cdot 25$  руб.), в то время как предприятие, которое владеет транспортным средством со 101 лошадиной силой заплатит налог в сумме 3535 руб. ( $101 \cdot 35$  руб.) Получается в итоге разница в 1035 руб. Это очень существенная разница за превышение в 1 л.с. Физические лица в Башкортостане за один автомобиль со 100 лошадиными силами заплатят налог в размере 1000 руб. ( $100 \cdot 10$  руб.), а за машину со 101 лошадиной силой – 2000 руб. ( $101 \cdot 20$  руб.). Имеется разница в 1000 рублей.

В Республике Татарстан предприятие заплатит 2500 руб. ( $100 \cdot 25$  руб.), а за 101 лошадиную силу 3535 рублей ( $101 \cdot 35$  руб.). Для организаций в данном регионе разница такая же, как и в Башкортостане составляет 1035 руб. Однако, граждане платят за 100 лошадиных сил 1000 руб. ( $100 \cdot 10$  руб.), а для машин со 101 лошадиной силой налог будет составлять уже 3500 руб. ( $101 \cdot 35$  руб.). Как мы видим, в Татарстане нет градации между физическими и юридическими лицами, владеющими транспортным средством свыше 100 лошадиных сил. Необходимо рассмотреть вопрос о дифференциации ставок транспортного налога и считать налог за каждую дополнительную лошадиную силу.

Следующей проблемой является собираемость налога. Проблема в том, что рычагов воздействия на граждан у налоговой службы нет. Если по юридическим лицам ведомство имеет возможность списать суммы со счетов, наложить арест на имущество или заморозить счета, то все, что может налоговая служба сделать в отношении физических лиц, – это обратиться в суд. И даже после принятия решения суда получить налог в казну можно только при участии судебного пристава.

Налоговым Кодексом Российской Федерации предоставлено право вводить льготы субъектами на соответствующих территориях. В Республике Башкортостан, по сравнению с Татарстаном, льгот по данному налогу намного больше и насчитывает 22 категории, тогда как в Татарстане их всего 8.



Рассмотрим поступления данного налога в бюджет рассматриваемых субъектов.

Таблица 1. Транспортный налог в Республике Башкортостан за 2014 год.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, млн. руб	Поступило в бюджет субъекта РФ, млн. руб	Недоимка по налогу	
		млн. руб.	%
2 481 366	1 340 200	694 210	27,9%

В 2014 году в Республике Башкортостан поступило доходов на сумму 95 947,4 млн. руб. Доля транспортного налога в консолидированном бюджете Башкортостана составляет 1,4%. [3] Казна недополучила 27,9% суммы налога с учетом всех льгот.

Таблица 2. Транспортный налог в Республике Татарстан.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, млн. руб	Поступило в бюджет субъекта РФ, млн. руб.	Недоимка по налогу	
		млн. руб.	%
3 423 620	2 146 700	1 259 706	37%

В 2014 году Республика Татарстан получила доходов на сумму 127 260,6 млн. руб. Доля транспортного налога в консолидированном бюджете составила 1,7%. [4] Бюджет Татарстана недополучил по транспортному налогу 37% от суммы налога с учетом льгот.

Таблица 3. Сведения о недополученных доходах в результате предоставления льгот.

	Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет	Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с освобождением от уплаты налога (льготы)	Доля недополученных доходов в результате действия налоговых льгот (%)
Республика Башкортостан	2 481 366	446 956	18,01
Республика Татарстан	3 423 620	17 214	0,51

Можно сделать вывод, что бюджеты субъектов Башкортостана и Татарстана недополучают 1/3 от суммы налога. Один из способов повышения собираемости налога связан с модернизацией процедуры техосмотра: его проходят все водители, следовательно, во время него удобнее всего проводить контроль за уплатой транспортного налога.

Поэтому в Госдуме были приняты поправки к закону «О полиции», обязывающих ГИБДД проверять квитанции об уплате налога при проведении техосмотра.

Сумма льгот также играет существенную роль. Льготы в основном направлены на защиту социально незащищенных слоев населения (пенсионеров и инвалидов). В Башкортостане данная категория лиц полностью освобождена от уплаты транспортного налога, а в Татарстане освобождены от уплаты только инвалиды I и II групп. Исходя из таблицы видно, что сумма льгот в Башкортостане значительно превышает сумму льгот в Татарстане из-за чего страдает бюджет. Одним из способов решения данной ситуации является сокращение количества льгот в Башкортостане. Необходимо убрать из списка льгот такие категории налогоплательщиков, как колхозы, совхозы, крестьянские хозяйства, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, удельный вес доходов от реализации, которой в общей сумме их доходов составляет 70 и более процентов. Данные предприятия итак платят налог в размере 50% от суммы налога. Нецелесообразно предоставлять дополнительную льготу таким организациям, поскольку транспортные средства, которые применяются в деятельности колхозов исключены из объектов налогообложения (тракторы, самоходные комбайны).

Таким образом, можно сделать вывод, что транспортный налог требует существенных изменений. Необходимо пересмотреть ставки налога, решить вопрос с собираемостью налога, а также целесообразность введения льгот. Решение данных проблем приведет к увеличению доходов бюджетов субъектов РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по транспортному налогу №5 -ТН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.
3. Структура поступлений в консолидированный бюджет Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.
4. Структура поступлений в консолидированный бюджет Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>.

*Рычик В.В.  
студент ЭБ1534  
Мищенко Е.А.  
преподаватель  
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **УВЕЛИЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В условиях современной экономики каждое предприятие старается занять лидирующие места на рынке, иметь высокую конкуренто-способность для того, чтобы конкурировать с аналогичными субъектами на данном рынке и производить конкурентоспособный товар и/или услуги, а так же заинтересовывать потребителей в выборе исключительно своей продукции [1, 2].

В условиях современного рынка невозможно добиться высокого результата в бизнесе, завоевания интереса потребителей в производимых товарах и/или услугах, в получении максимальной прибыли от выпускаемой продукции предприятием, если заранее не спланировать его эффективное развитие на основе увеличения качества продукции [7].

Принято понимать качество продукции как совокупность свойств товара, обуславливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности потребителей [5]. Улучшение качества продукции — является одним из самых главных и действенных методов интенсивного развития современной экономики, оно так же является источником экономического роста и эффективности общественного производства.

Качество продукции в условиях современного производства — это самая важная составляющая продуктивности и рентабельности предприятия, поэтому ему требуется уделять специальное внимание. Заниматься качеством должны все участники производственного процесса — от директора компании — до конкретного исполнителя любой операции.

Системы управления качеством, которые действуют на различных организациях — индивидуальны. Тем не менее, мировая наука и практика сформировали общие признаки этих систем, а также методы и принципы, которые могут применяться в каждой из них.

Требования к качеству производимой продукции формируются, в первую очередь, потребителями, а так же государственными органами и заказчиками [3, 4].

Качество продукции относится к числу наиболее важных показателей деятельности компаний любой формы собственности. Достижение стабильного и высокого качества продукции фирмы позволяет:

- увеличить имидж компании;
- сократить риск банкротства и обеспечить устойчивое финансовое

положение компании;

- повысить объем реализации и прибыли от производимой продукции;
- обеспечить конкурентоспособность предприятия и его продукции [10].

Для управления качеством товаров и/или услуг и его увеличением требуется оценить уровень качества. Область деятельности, которая связана с количественной оценкой качества товаров и/или услуг, называется квалиметрией. Оценка уровня и качества продукции является основой для выработки требуемых управляющих воздействий в системе управления качеством продукции.

В условиях современной рыночной экономики у каждого товаропроизводителя существует одна и та же цель — получение максимальной прибыли с производимых товаров и/или услуг. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что состав организации обязан четко представлять себе взаимосвязь «качество — прибыль». Процесс влияния качества на прибыль изготовителя продукции может происходить по следующим двум направлениям:

- повышение качества товаров и/или услуг ведет к повышению прибыли и дохода, при неизменной себестоимости за счет расширения сбыта и повышения объема продаж;
- повышение прибыли возможно за счет сокращения себестоимости при неизменном доходе.

В общем, качественная продукция обязана соответствовать следующим мерам:

- соответствовать четко определенным потребностям;
- максимально удовлетворять запросы потребителей;
- являться экономически выгодной для производителя;
- иметь конкурентоспособную цену;
- учитывать требования охраны окружающей среды;
- соответствовать настоящим стандартам и техническим условиям.

Так же существуют основные методы повышения качества товаров и/или услуг и их конкурентоспособности:

- увеличение уровня квалификации персонала;
- увеличение технического уровня производства;
- увеличение продуктивности работы ОТК;
- увеличение технического уровня метрологической службы на предприятии;
- совершенствование организации производства и труда, в том числе углубление специализации производства;
- внедрение выборочного и сплошного входного контроля за качеством поступающих на предприятие сырья, материалов, комплектующих деталей;
- проведение действенной рекламы;

– создание службы маркетинга [10].

Этот перечень можно продолжать и продолжать, но это все разрозненные мероприятия, реализация каждого из них может привести к улучшению качества товаров и/или услуг, но не решит проблему качества в целом.

Улучшение качества продукции – важнейшее направление интенсивного развития экономики, источник экономического роста, эффективности общественного производства [8].

Качество продукции имеет большое значение для всего общества. При покупке товара потребитель подразумевает то, что он качественный; никто не захочет покупать товар, зная, что он плохого качества [6, 9].

Каждый изготовленный продукт должен соответствовать требованиям покупателей, в противном случае, предприятие обречено потерять своих клиентов, выручку и прибыль, т.е. со временем может стать банкротом. В условиях рыночной экономики качественная продукция – залог долгого и успешного функционирования любого предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. Анализ современного состояния кролиководства в личных подсобных хозяйствах Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №08(032). - С. 1 – 12.
2. Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.
3. Блоховцова Г.Г. Социокультурный потенциал гуманитарного творчества в искусстве, науке и образовании: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2011
4. Бочкова Т.А. ГМО как следствие эволюции рынка / Т.А. Бочкова, М.Д. Строганова, Е.Б. Орлова // Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции, 2015. - С. 21-24.
5. Кох М.Н. К вопросу об исследовании конкурентоспособной личности в психологии / М.Н. Кох // Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Актуальность.РФ». - 2015. - С. 111-113
6. Кох М.Н. Принятие ответственности как личностный ресурс в самоактуализации педагога в профессии / М.Н. Кох // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования, 2013. - С. 94-96.
7. К вопросу о роли интеллектуального потенциала в стимулировании развития малого и среднего бизнеса Краснодарского края / С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой

электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). С. 880 – 892. – IDA [article ID]: 1001406057. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/57.pdf>,

8. Мамий С.А. К вопросу о государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей / С.А. Мамий, А.И. Сергеева // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней III Международная научно-практическая конференция. - 2015. - С. 520-527.

9. Сурженко Л.В. Реализуемость личностных ценностей преподавателей высшей школы в аспекте профессионального выгорания / Л.В. Сурженко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. - 2013. - №2 (117). - С. 85-90.

10. Экономическая теория. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

*Рябикина М.Н.  
студент 2 курса  
факультет «Институт экономики и менеджмента»  
Стрекалова С.А.  
доцент  
кафедра финансов, учета и аудита  
Сибирский государственный индустриальный университет  
ФГБОУ ВПО «СибГИУ»  
Россия, г. Новокузнецк*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ**

*В статье исследуются проблемы и перспективы развития лизинговой отрасли. Обобщены основные проблемы. Исследование опирается на статистические данные. Результаты исследования могут быть использованы лизинговой организации при разработке инвестиционной стратегии.*

*Ключевые слова: лизинг, инвестиционная стратегия, лизинговая отрасль, перспективы лизинга.*

*Ryabikina, M. N.,  
student  
2 course, faculty "Institute of Economics and management"  
Russia, Novokuznetsk  
Strekalova A. S., associate Professor of the Department of Finance,  
accounting and audit, Siberian state industrial University  
FGBOU VPO "SibGIU",  
Russia, Novokuznetsk.*

### **PROSPECTS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LEASING IN RUSSIA**

*The article deals with investigates the problems and prospects of*



*development of the leasing industry. Summarizes the main issues. The study is based on statistical data. The results can be used in the development of the leasing organization's investment strategy.*

Key words: leasing, investment strategy, the leasing industry, the prospects of leasing.

Лизинг - эффективный рыночный финансовый инструмент, позволяющий обновлять фонды широкому кругу малых и средних предприятий. Российский рынок лизинга имеет ряд характерных проблем. На данный момент существует практическая невозможность использования лизинга в некоторых отраслях российской экономики. Однако, главной проблемой тормозящей развитие лизинга, является ограничение по сумме лизингового контракта. Поэтому перспективы лизинга в России некоторыми аналитиками оцениваются как весьма позитивные [4].

Актуальность данной статьи заключается в том, что на данном этапе развития экономики, не смотря на трудности, лизинг стал эффективным рыночным финансовым инструментом, позволяющим обновлять фонды широкому кругу малых и средних предприятий, а также одним из привлекательных инструментов инвестиционной политики банка.

Средний темп роста объемов лизинговых сделок за период с 2003 по 2014 гг. составил 149,5%, что значительно выше темпов роста ВВП (средний темп роста ВВП за аналогичный период составил 104,7%), и темпов роста инвестиций в основной капитал (122, 29%). Эти данные наглядно говорят об экономической привлекательности лизинговой отрасли и ее перспективах.

Еще одним фактором, влияющим на перспективы развития лизинговой отрасли, является высокая степень износа основных фондов в России, которая на конец 2014 г. составила 47,1%. Данный фактор свидетельствует о колоссальном потенциале развития лизинговой отрасли. При этом доля лизинга в ВВП России в 2014 году составляла всего 0,81% [3].

Результаты исследования позволили выявить основные проблемы, препятствующие развитию лизинга в России: низкая платежеспособность клиентов и связанный с ней спрос на лизинговые услуги со стороны потенциальных клиентов; концентрация финансовых ресурсов в московском регионе; недостаточный объем государственных инвестиций в рынок лизинга.

### ***Предварительные итоги российского лизинга за 1 полугодие 2015 года***

Объем нового бизнеса (стоимости имущества) за первые шесть месяцев 2015 года составил около 244 млрд руб. (сокращение по отношению к I полугодию 2014 года около 30%) [2].

Рынок лизинга за январь-сентябрь 2015 года сократился на четверть, до 385 млрд рублей. Сокращение лизинговых сделок и рост проблемных активов привели к снижению рентабельности лизингодателей, что вынудило ряд компаний провести значительную оптимизацию расходов.

Динамика рынка лизинга в 2016 году во многом будет зависеть от масштабов и эффективности антикризисных госпрограмм. Однако из-за отсутствия фундаментальных предпосылок для восстановления лизингового рынка объем нового бизнеса в следующем году, согласно базовому прогнозу агентства, сократится на 10–15% и составит около 440 млрд рублей [6].

В зависимости от успехов в проведении необходимых лизинговому сектору преобразований и макроэкономической ситуации можно выделить три базовых сценария развития лизингового рынка [1].

1. Сценарий прорыва предполагает быстрый рост качественных и количественных характеристик до уровня, адекватного потребностям экономики.

2. В рамках инерционного сценария ключевые ограничения, как в сфере нормативной базы, так и в сфере расширения предложения услуг со стороны лизингодателей сохраняются, хотя макроэкономические условия, как в России, так и в мире в целом останутся благоприятными. При осуществлении такого сценария развития на рынке сохранится экономический цикл длительностью около пяти лет со средними темпами прироста рынка 15-25%.

3. Кризисный сценарий реализуется при условии, что в течение 2009-2020 гг. не реализуются меры по улучшению нормативного и фискального регулирования лизинговой деятельности, а также происходит ухудшение конъюнктурных факторов. При этом на рынке будут существовать короткие циклы экономической активности (длительностью 2-3 года) и низкие темпы прироста объемов деятельности (10-20%) [5].

Таблица 1 - Прогноз объемов рынка лизинга при реализации различных сценариев развития

Период	Пессимистичный сценарий		Умеренный сценарий		Оптимистичный сценарий	
	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.
2010	15	1513	20	1866	25	2268
2011	15	1740	17	2184	25	2835
2012	18	2054	25	2730	30	3686
2013	20	2464	30	3548	35	4976
2014	20	2957	25	4436	30	6469
2015	10	3253	20	5323	30	8409
2016	15	3741	18	6281	20	10091
2017	15	4302	18	7411	20	12109
2018	15	4948	20	8894	25	15136

Таким образом, российский лизинговый бизнес постепенно развивается, накапливает опыт, крепчает и готовится внести свой вклад в активизацию инвестиционной деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Леверидж - лизинг: финансирование крупных инвестиционных проектов // Экономический журнал Высшей школы экономики. - 2013, - 14с.
2. Особенности лизинга в России, перспективы развития [Электронный ресурс] : ИС-лизинг. – Режим доступа: <http://www.is-leasing.ru>.
3. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2012. — 376 с.
4. Журнал Эксперт: Перспективы развития лизинга в РФ, - № 15, - 2011, - 22—23 с.
5. Современный рынок лизинга в России: проблемы и перспективы А.В. Вестник П. Семёнова московского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные и психолого-педагогические науки. 2010. № 5 - С. 12-13.
6. Рязанцева М.В. Перспективы и проблемы развития лизинга в России // Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь 2012. - № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/09/16756>.

*Рябченко С.А., к.псих.н.  
доцент*

*кафедра психологии образования  
ШП ДВФУ*

*Россия, г. Уссурийск*

### **ВОЗМОЖНОСТИ И ФУНКЦИИ КИНОТРЕНИНГА В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ-ПСИХОЛОГОВ**

**Аннотация:** Данная статья посвящена возможностям и преимуществам, использования кинематографа, как инструмента в психотерапии, бизнес тренинге и обучении студентов психологов. Автор рассматривает ряд принципов, которые позволяют максимально реализовать преимущества кинотренинга, дает ряд практических рекомендаций, касающихся проведения данного вида интерактивного обучения.

This article focuses on the opportunities and benefits of using film as a tool in psychotherapy, business training and education of students of psychology. The author examines a number of principles that allow of maximizing the benefits of the film-training and give some practical guidelines of carrying out this type of interactive instruction.

**Ключевые слова:** архетип, видеообсуждение, групповая дискуссия, интерактивные методы обучения, кинотренинг, миф, мифологическое клише, принцип метафоризации, идентификация, иллюзия реальности, интертекстуальность, психотехника, синемалогия.

История взаимоотношений и взаимопроникновения психологии и кино насчитывает не один десяток лет. Так, Т. Гибсон утверждает, что глубинная

психологи и кино – сестры, и обе родились в Париже в 1895 году. «Фрейд, уже перерабатывает идеи месмеризма и бессознательного... перешел к своей революционной технике свободных ассоциаций, раскрывающие подавленные детские воспоминания. А на другой стороне города братья Люмьер, отсняв свой первый документальный фильм, проецировали его на пустую стену таверны», – пишет Т. Гибсон [11, с.74]. Это не выглядит таким уж большим преувеличением, если мы вспомним, какое влияние оказал психоанализ и аналитическая психология Юнга на творчество крупнейших режиссеров XX века, среди которых: Ингмар Бергман, Федерико Феллини, Альфред Хичкок, Дэвид Линч, Луи Буньюэль и Вуди Аллен.

Кратко остановимся на тех направлениях, где можно наблюдать точки соприкосновения и взаимопроникновения кинематографа и психологии. В 2005 году выходит тематический выпуск о кино старейшего юнгианского издания “Spring” [11]. Многие статьи данного альманаха можно рассматривать, как альтернативу традиционной кинокритики. Юнгианский взгляд на кино, прежде всего, направлен на раскрытие образов кино и феноменологии психической жизни героев фильмов. Более того, есть примеры непосредственного использования в кинопроизводстве идей глубинной психологии. В частности, то влияние, которое оказали идеи Дж. Кэмпбелла автора «Тысячеликого героя», на создание космической эпопеи «Звездные войны» Дж. Лукаса. М. Комфорти пишет: «Значительная часть успеха «Звездных войн» объясняется точным соответствием архетипическим доминантам и тем, что событийная последовательность фильма отражала логику архетипического мотива, лежащего в его основе» [11, с.58-59]. Важно отметить, что Дж. Кэмпбелл в своих трудах, посвященных сравнительной мифологии «...апеллирует к работам и других авторов (преимущественно Фрейда и его первых учеников – Отто Ранка, Гезы Рохейма, Вильгельма Штекеля), влияние Юнга представляется основным и первостепенным» [8, с. 9].

Использование структуры героического мифа или «мифологического клише» нетрудно заметить в таких культовых лентах, как «Матрица», «Побег из Шоушенка», «Форрест Гамп». «Мифологическое клише – это цельная система, где заранее заданы образы-архетипы, отношения между ними, сюжетные линии и тип оценок», – поясняет А.Л. Баркова [2, с.154]. История, о которой повествует каждый культовый фильм, – это история «... об архетипах, не о стереотипах» [11, с.100]. Для нас, в данном случае, важен не тот факт, что данные киноленты стали популярны у миллионов зрителей и обеспечили кассовые сборы, а то, что кинофильмы, созданные в соответствии с вышеописанными культурно-психологическими принципами, обладают значительным потенциалом стать инструментом фасилитации в триаде «психолог-кино-зритель» и/или «психотерапевт-кино-клиент». Другими словами, речь может идти об использовании определенных кинофильмов, как психотерапевтического инструмента.

Примером в данном случае может служить терапевтическая

синемалогия А. Менегетти: «Итак, синемалогия с онтопсихологической точки зрения – это ожидание эмоций каждого зрителя, необходимых для проведения идентификации, в том числе рациональной: бессознательное становится доступным для "Я", в данном случае для превосходящего "Я" психотерапевта, который способен идентифицировать и разъяснить состояние зрителя. Тем самым психотерапевт говорит: «Если ты отождествляешь себя с данной ситуацией, значит она – твоя, и твоя жизнь завершится точно так же, как история в фильме» [15, с.98]. Характеризуя возможность использовать кино, как инструмент психотерапии, Менегетти со всей определенностью говорит о том, что «... нет разницы, анализировать ли человека, консультируя его на основе содержательного анамнеза и изложения некоторых сновидений, или же рассматривать текст романиста либо *фильм*, поскольку в обоих случаях я прихожу к соответствующему знанию психодинамики». [15, с.36].

Следует отметить, что столь заметный взаимный интерес глубинной психологии и кинематографа обусловлен с одной стороны тем, что и кино, и психология включены в единый мир культуры. Одной из составляющих частей этого мира являются символические формы (образы, символы, метафоры и мифы). С другой стороны глубинная психология в силу того, что ориентирована преимущественно на изучение бессознательных психических процессов, рассматривает работу с образами и символами [18], [21], как важнейший инструмент проникновения в бессознательное, т.е. речь идет об общем культурном поле, которое обнаруживает кино и глубинная психология: «Синемалогия – это вербализация семиотического диалога между зрителем и его воображаемой реальностью» [15, с.92].

Было бы не справедливо ограничиться констатацией фактов, свидетельствующих об интересе к кино исключительно адептов глубинной психологии. Если набрать в строке какого-либо поискового ресурса слово «кинотренинг», то вы обнаружите множество примеров использования кино представителями альтернативных направлений психологии. Например, анализ кинофрагментов широко используется, в качестве инструмента интерактивного обучения, в рамках психологии менеджмента. Так, в 2007 году журнал *Top-Manager* опубликовал специальный выпуск «100 лучших фильмов для менеджеров» [1]. Авторы данного тематического сборника на примере сотни фильмов приводят яркие иллюстрации таких категорий социальной психологии и психологии управления, как лидерство, инновации, управление конфликтами, планирование и деловое общение. Особый интерес, который имеет отношение к теме данной статьи, представляют публикации, посвященные принципам и технологии проведения кинотренинга, а также эффективности данного метода, среди немногих отметим: Е. Кима, Е. М.И. Бутенко [9], А.Г. Лидерса [12], К.А. Казакова [7], А.А. Трусъ [19], М.И. Яновского [23].

В частности, А.А. Трусъ рассматривает ряд преимуществ, которые предоставляет кинотренинг и видеообсуждение, как инструменты



интерактивного обучения [19]. Так автор отмечает, что «...использование тренером этого методического инструмента создает участникам тренинга ощущение психологической безопасности и защищенности» [19, с.12]. Перефразируя слова А. Менегетти: «Пациентом является мой сон, а не я» [15, с. 75], – можно сказать, что предметом обсуждения на видеотренинге буду не я, а мои впечатления о просмотренном сюжете. Это обусловлено тем, что участники во время процедуры видеообсуждения занимают экспертную позицию. Кроме того, данная процедура позволяет управлять групповой динамикой, а так же выполнять диагностическую функцию в отношении уровня подготовленности аудитории к анализу просмотренного материала [19, с. 12-19]. Процесс видеообсуждения так же может стимулировать дальнейшую самостоятельную работу с просмотренным материалом после завершения кинотренинга, участники уже «другими глазами» могут пересмотреть фильм, вызвавший интерес. Как остроумно по этому поводу высказалась Фаина Раневская: «Четвертый раз смотрю этот фильм и должна вам сказать, что сегодня актеры играли как никогда» [17].

Еще одно преимущество кинотренинга, на которое следует обратить внимание, – это способность кинематографа создавать иллюзию реальности происходящего на экране: «То, что кино вызывает у зрителя такое ощущение достоверности, которое совершенно недоступно никаким другим искусствам и может равняться лишь с переживаниями, вызываемыми непосредственными жизненными впечатлениями, – бесспорно. Очевидна и выгода этого для силы художественного впечатления» [13, с 96.]. Именно эта иллюзия реальности увеличивает силу воздействия на аудиторию. «Фотографичность» и «документальность», которая в том или ином виде присутствует даже в игровом кино, воздействует более убедительно, чем слово. Более того, когда аудитория полностью погружена в происходящее на экране происходит сужение сознания (измененное состояние), выражаясь метафорически, сознание может сужаться до размеров «экрана»: «На заре кинематографа движущееся изображение на экране вызывало у зрителей физиологическое чувство ужаса (кадры с наезжающим поездом) или физической тошноты (кадры, снятые с высоты или при помощи раскачивающейся камеры). Эмоционально зритель не различал изображения ирреальности» [13, с. 24]. Впрочем, подобные трансформации восприятия имеют вполне рациональное объяснение, так В.М. Хачатурян ссылается на следующий факт: «...открытия К. Прибрама, экспериментально доказавшего, что наши представления о внешнем мире – не более чем конструкция мозга, фильтрующего и перерабатывающего информацию так, чтобы создать реальность, оптимально согласованную с биологическими и социокультурными программами» [20, с. 84]. Кроме того, сила воздействия кинофильма возрастает, когда происходит первичная идентификация (с главным героем фильма), и вторичная – с ситуацией киноповествования. В подтверждении вышесказанного, приведем результаты повторения классического эксперимента С. Милгрэма.



«Мел Слейтер с группой коллег повторили эксперимент Стэнли Милгрэма с использованием технологии виртуальной реальности. 34 участника должны были надеть гарнитуру для создания виртуальной реальности и обучать виртуальную женщину запоминать словесные пары. При этом каждый раз, когда она отвечала неправильно, по инструкции они должны были назначать ей удары электрическим током, от раза к разу увеличивая их мощность. Несмотря на то, что женщина-ученик была явно нереальной, она эмоционально и от раза к разу интенсивнее реагировала на удары током, и на определённом этапе она говорила, что не хочет больше продолжать. Из 34 участников 23 видели и слышали виртуальную женщину-ученика, а 11 общались с ней только посредством текстовых сообщений. В результате все 11 участников, общающихся с женщиной-учеником письменно, выполнили все необходимые пробы, ни у одного из них не возникло намерение остановить эксперимент. В группе, в которой участники видели и слышали женщину-ученика, 6 участников прекратили эксперимент раньше, чем женщина-ученик дала 20-й неверный ответ. Еще 6 сообщили, что хотят прекратить эксперимент, потому что испытывали отрицательные эмоции от происходящего. Результаты также показали, что участники, которые могли видеть и слышать виртуальную женщину-ученика, воспринимали ситуацию, как если бы она была реальной: 1) их уровень кожно-гальванической реакции и сердечный ритм значительно отличались от участников из другой группы; 2) в пробах, в которых женщина-ученик протестовала, они, как правило, давали ей больше времени на ответ прежде, чем произвести удар током; 3) некоторые из них старались выделить правильный ответ среди набора вариантов, будто бы пытались помочь женщине-ученику избежать удара током.

На основе этих результатов авторы делают вывод, что, взаимодействуя с виртуальными героями, люди склонны проявлять реальные реакции на субъективном, физиологическом и поведенческом уровнях» [16].

**Было бы неоправданным упрощением рассматривать кинотренинг, как простую реализацию золотого правила дидактики Я.А. Коменского: «Все, что только можно предоставлять для восприятия чувствами, а именно: видимое для восприятия зрением, слышимое – слухом, ... Если какие-то предметы можно воспринимать несколькими чувствами, пусть они будут несколькими чувствами» [10, с. 384]. Ю.М. Лотман отмечает двойственность кинематографа, который с одной стороны отражает «фотографическую» реальность, а с другой стороны, оставаясь искусством, обладает своим собственным сложным языком: «С одной стороны, образы на экране воспроизводят какие-то предметы реального мира. <...> С другой стороны, образы на экране могут наполняться некоторыми добавочными, порой совершенно неожиданными, значениями. Освещение, монтаж, игра планами, изменение скорости и прочее могут придавать предметам, воспроизводимым на экране, добавочные значения – символические, метафорические, метонимические и пр.» [13, с. 42].**

Метафоричность киноязыка открывает широчайшие возможности смыслопорождения для участников кинотренинга, одновременно предъявляет существенные требования к подготовке ведущего (тренера), который использует данный метод интерактивного обучения. Другими словами, важны не только базовые тренерские компетенции (умение организовать групповую дискуссию, отслеживать групповую динамику, давать конструктивную обратную связь и т.д.), но и овладение киноязыком, в том числе, и метафорическим языком кино: «Благодаря своей психологической структуре метафора является «мостом» между сознанием и бессознательным. Она оказывается своего рода «тележкой», перевозящей внутренние содержания клиента из сферы бессознательного в его сознание. Вместе с тем метафора представляет собой также «психологическую ловушку» для образов бессознательного, причем такую ловушку, которая позволяет расшифровывать (декодировать) их значение, осознавать и понимать бессознательное. Тем самым метафора (и процесс метафоризации) дает возможность интеграции в сознание клиента тех содержаний его опыта, доступ к которым закрыт для знакового означения [5, с.111-112].

В методологическом плане в проведении видеообсуждения так же важен принцип интертекстуальности для анализа кинематографического материала. С наибольшей очевидностью интертекстуальность проявляется в жанрах пародии и стилизации, то есть в кинотексте в той или иной мере присутствует текст-предшественник. Хрестоматийным примером интертекстуальности в кинематографе является «Криминальное чтиво» К. Тарантино. Фильм, созданный Тарантино, содержит вполне прозрачные аллюзии на ряд сцен из гангстерской саги «Крестный отец», голливудские боевики, «танцевальные» фильмы. В нем присутствует ироничный взгляд на штампы и клише, присутствующие в поп-культуре, фильм соткан из цитат, которые сами указывают на подобное истолкование.

М.Б. Ямпольский, развивая идеи М. Бахтина о диалогичности текста, применительно к концепции интертекстуальности в кинематографе, приходит к заключению, что зритель сам становится полноправным соавтором кинематографического текста: «Текст не вещь, это трансформирующееся поле смыслов, которое возникает на пересечении автора и читателя. При этом тексту принадлежит не только то, что сознательно внес в него автор, но и то, что вносит в него читатель в своем с ним диалоге» [22, с.34]. Далее М.Б. Ямпольский в подтверждении идеи интертекстуальности кинематографа приводит мнение Р. Барта: «Всякий текст есть междутекст по отношению к какому-то другому тексту, но эту интертекстуальность не следует понимать так, что у текста есть какое-то происхождение; <...> текст же образуется из анонимных, неуловимых и вместе с тем уже читанных цитат – из цитат без кавычек. <...>. Автор считается отцом и хозяином своего произведения; <...>. Что же касается Текста, то в нем нет записи об Отцовстве <...>. Текст можно читать, не принимая в расчет, волю его отца; при восстановлении в правах интертекста

парадоксальным образом отменяется право наследования. Призрак Автора может, конечно, «явиться» в Тексте, в своем тексте, но уже только на правах гостя...» [22, с.36-37].

В подтверждении данного тезиса приведем пример из собственной практики. Метод, который мы практикуем для подготовки студентов-психологов, отчасти напоминает дидактическую синималогию А. Менегетти [15]. Однако отличие состоит в том, что акцент делается не на интерпретацию образов и символов, т.е. косвенной экзистенциальной терапии, а как один из интерактивных методов развития профессиональной компетентности в курсе изучения психологического консультирования и психокоррекции. Кроме того, по стилю проведения наш кинотренинг осуществляется в духе личностно-центрированного подхода, где источником активности являются в большей степени учащиеся. Ведущий кинотренинга находится в позиции фасилитатора, управляя групповой динамикой, и организуя коммуникацию между учащимися.

Материалом для обсуждения был выбран анимационный фильм Гарри Бардина «Адажио» (2000г.). На протяжении фильма, который длится столько же, сколько и «Адажио» Томазо Альбини (9.42 мин.), персонажи не говорят ни слова. Сами фигурки на экране напоминают толи бумажные оригами, толи монашеские сутаны, толи воронов, т.е. предельная абстракция. На пути этой безликой серой массы, бредущей в потемках, встречается снежно-белый силуэт. Встреча развивается трагично – «серость» уничтожает того, кто не похож на нее... Студенты-психологи третьего курса в процессе групповой дискуссии увидели в данном сюжете библейские мотивы – историю о Христе, провели исторические параллели с Джордано Бруно, Галилео Галилеем, прозвучала метафора «белая ворона». Группа при минимальном участии ведущего вышла на проблему того, что в детских коллективах часто встречаются такие «белые вороны», которые подвергаются травле сверстников, о подростковой жестокости, конформизме, праве отдельной личности быть самим собой, и еще о многих важных вещах. Затем дискуссия развернулась в сторону возможности использования анимационных фильмов в психокоррекционных целях. Интересен и тот факт, что ныне покойный понтифик Иоанн Павел II заинтересовался работой российского режиссера и выразил желание ее посмотреть. После просмотра папа Римский был глубоко тронут увиденным, и удостоил Гарри Бардина особой наградой Святого Престола (это к вопросу об уровне культуры наших двадцатилетних студентов). Данный пример наглядно показывает, что «Языковое поле в таких анализах строится парадоксальным образом. Оно располагается между видимыми в тексте элементами (цитатами, аномалиями) и невидимым интертекстом. Ведь интертекст не существует на пленке или на бумаге, он находится в памяти зрителя или читателя. Смыслорождение разворачивается между физически данным и образом памяти» [22, с.414-415].

Принципы и психотехники, касающиеся использования метафор и/или

психотехнических мифов в практике проведения тренингов, достаточно широко представлены в работах российских специалистов, в частности, И. В. Вачкова, [3, 4], Д.В. Дмитриева[6], Б.М. Мастерова и Г.М. Цукерман [14]. Отметим, что подготовка к проведению кинотренинга отличается тем, что предполагает не столько конструирование психотехнических игр и упражнений, сколько связана с подбором киноматериала, и способностью прогнозировать его потенциал запускать процесс смыслопорождения: «Кино – искусство видеть», – говорит один из персонажей в фильме Вима Вендерса «С течением времени» [11]. Другими словами речь идет о культурологической компетентности тренера. Другим необходимым условием успешности проведения видеообсуждения является консультативная компетентность ведущего групповой дискуссии, которая заключается в помощи ее участникам формулировать высказывания, используя проясняющие, наводящие, формирующие вопросы (зачастую непосредственно после просмотра киноматериала впечатления аудитории кинотренинга представлены на до-вербальном, до-рефлексивном уровне). Кроме того, ведущему важно выносить собственные интерпретации кинотекста на суд аудитории, соблюдая тем самым принцип равноправного диалога. Собственно говоря, у ведущего два основных инструмента в работе с аудиторией – это майевтика и герменевтика, приоритетным является первый из двух.

Много полезного в плане проведения методики использования кино как метода интерактивного обучения можно почерпнуть из книги «Кинотренинг: Технология и методика видеообсуждения» [19]. Следует добавить еще несколько методических рекомендаций, касающихся проведения кинотренинга. В условиях краткосрочного тренинга-семинара или аудиторного занятия в традиционном формате (1,5 часа) бывает сложно организовать просмотр кинофильма целиком, и провести полноценную групповую дискуссию. В тоже время значительный по времени эпизод кинофильма может быть «развернутой метафорой»... даже целое произведение может быть рассмотрено как единая метафора» [5, с. 96]. Другими словами, возникает угроза утраты значительной смысловой части кинопроизведения, которая работает на цели тренинга. Данные временные ограничения можно решить, как минимум, тремя способами, во-первых, дать участникам тренинга опережающее задание: посмотреть фильм в интернете (в настоящее время существует достаточно on-line кинотеатров, легально предоставляющих соответствующий контент). Во-вторых, для того чтобы сохранить непосредственное эмоциональное воздействие киноленты можно просмотреть ключевые эпизоды, используя технологию «стоп-кадр», т.е. проводить поэтапный анализ по «горячим следам». В-третьих, использовать прием «сериял», когда ведущий тренинга рассказывает краткое содержание предыдущих эпизодов фильма, затем демонстрируется часть, несущая основную смысловую нагрузку, а окончание фильма участники тренинга при желании могут посмотреть самостоятельно.

В группе, которая значительно превышает обычную группу тренинга (10-12 человек), целесообразно использовать шеринг (от англ. to share – делиться). Для этого необходимо разделить всех участников на микрогруппы для того, чтобы они предварительно обсудили свои впечатления, каждая из микрогрупп делегирует кого-либо, что бы он кратко высказался мнения и впечатлении данной микрогруппы о просмотренном материале, затем уже можно перейти к работе со всей аудиторией.

И наконец, стоит ли предварять кинопросмотр постановкой вопросов (заданий) участникам тренинга? Эти вопросы тренер должен решить на этапе целеполагания, иногда целесообразно точно сформулировать вопросы, которые акцентируют внимание аудитории на предмете видеотренинга, в других случаях ценность представляют озарения, возникающие «здесь и сейчас». В любом случае ведущий кинотренинга еще до начала работы должен видеть поставленную цель, а задачи, тематическое наполнение и динамика тренинга могут гибко меняться в зависимости от степени вовлеченности и активности участников. Кинотренинг – это, прежде всего, коллективные творческие усилия в «написании» нового жизненного текста.

Итак, все вышеприведенное показывает следующее:

В психотерапии кино может выполнять функцию инструмента проникновения в бессознательные процессы психики; в бизнес тренинге быть источником многочисленных убедительных примеров эффективного профессионального поведения; в обучении студентов-психологов кино может способствовать усвоению учебного материала, как личностно пережитого знания.

Кинотренинг обладает рядом преимуществ по сравнению с традиционными видами обучения. Вот, некоторые из них: атмосфера безопасности, эмоциональная вовлеченность, сила психологического воздействия, метафоричность киноязыка, которая открывает широкие возможности смыслопорождения.

Специфические компетенции ведущего кинотренинга основываются на принципах диалогичности, метафоричности и интертекстуальности.

Отдельного рассмотрения требует вопрос о той роли, которую может играть кино в освоении учащимися терминологии психологической науки. Данной теме будут посвящены следующие публикации.

#### **Использованные источники:**

1. 100 лучших фильмов для менеджеров // Top-Manager 2007. № 1 (67). – 318 с.
2. Баркова А.Л. От короля Лира к товарищу Сухову. Судьба мифологического клише в художественном мышлении //Человек. 1998. № 2. С. 154-170.
3. Вачков И. В. Психология тренинговой работы: Содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
4. Вачков И.В. Метафорический тренинг. – М.: «Ось-89», 2006. – 144 с.



5. Волкова Д.Э., Орлов А.Б., Орлова Н.А. Знак, метафора, символ – методология субъектности // Психология. Журнал Высшей школы экономики, 2010. Т. 7, № 3. С. 89–119.
6. Димитриев Д.В. и др. Семь инструментов успеха в работе бизнес-тренера. – СПб.: Речь, 2008. – 207с.
7. Казаков К.А. Кинематограф как инструмент фасилитации // Вестник МГГУ им. М.А. Шолохова. Педагогика и психология, 2012, № 4. С. 95–103.
8. Калина Н. Миф в современном мире./Предисловие// Кэмпбелл, Дж. Тысячеликий герой. – М.: Рефл-бук, 1997. С. 7-12.
9. Ким Е., Бутенко Е. Бизнес-тренинг от Hollywood(a). Использование видео в учебных целях. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 208 с.
10. Коменский, Я.А. Избранные педагогические сочинения/ Я.А. Коменский. – В 2-х т.– М.: Педагогика, 1982. – Т.1. 656 с.
11. Кино и глубинная психология. Юнгианский взгляд. Сборник. – М: МААП, 2010. – 304 с.
12. Лидерс А.Г. Использование художественных фильмов в учебных целях в курсах семейной психологии, психологии отцовства и материнства и в курсах по психологии переживая утраты // Журнал практического психолога. 2011, № 6. С. 172-189
13. Лотман Ю.М. Семиотика кино и проблемы киноэстетики. – Таллин: Издательство «Ээсти Раамат», 1973. – 138 с. / [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://lib.ru/CINEMA/kinolit/LOTMAN/kinoestetika.txt>
14. Мастеров Б.М., Цукерман Г.А. Психология саморазвития. – М.: Интерпракс, 1995, – 288 с.
15. Менегетти А. Кино, театр, бессознательное. Том 1. – М.: ННБФ Онтопсихология, 2001. – 384 с.
16. Повторение эксперимента Стэнли Милгрэма о повинности в виртуальной реальности [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://psyresearchdigest.blogspot.ru/2012/11/povtorenie-ehksperimenta-milgrema-o-povinuemosti-v-virtualnoj-realnosti.html>
17. Раневская Ф. Случай. Шутки Афоризмы: сборник биографической информации / Сост. и ред. И. Захаров/ – М.: Захаров, 2008. – 141 с.
18. Стюарт В. Работа с образами и символами в психологическом консультировании. – М.: "Класс", 2003. – 384 с.
19. Трусъ А.А. Кинотренинг: Технология и методика видеообсуждения. – СПб.: Речь, 2011. – 191 с.
20. Хачатурян В.М. Человек между мирами: транс персональный опыт в измененных состояниях сознания// Вопросы социальной теории. – 2011. Том V. – С. 82-102
21. Юнг К.Г. Либидо, его метаморфозы и символы. СПб.: Восточно-Европейский институт психоанализа, 1994. – 416 с.
22. Ямпольский М.Б. Память Тиресия. Интертекстуальность и кинематограф. М.: РИК Культура, 1993. – 464 с.
23. Яновский М.И. Проблема изменения Я-концепции под влиянием



*Рязанова Ю.А.  
студент 4го курса  
Дубовицкий А.А.  
студент 4го курса*

*Томский Политехнический Университет  
Россия, г. Томск*

## **ПРАВИЛЬНО ПРОДУМАННАЯ РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация:** Эта статья посвящена рекламной кампании. Рассмотрены основные этапы рекламного менеджмента. Статья будет полезна для предпринимателей, ведь от хорошей, запоминающейся рекламы во многом зависит успех любого бизнеса.

**Ключевые слова:** рекламная кампания, менеджмент, рекламный менеджмент, бизнес

Как быть уверенным, что рекламная компания будет успешной, какие цели ставить перед собой? Какие меры обеспечат компании наибольшую эффективность? Эти проблемы очень актуальны для начинающих свой путь в рекламном менеджменте.

Разработка рекламы или рекламной кампании осуществляется эффективно, если этот процесс хорошо организован и преследует определенную цель. Постановка главной цели, действующей или будущей рекламы, а также определение ее задач являются одним из главных звеньев в системе рекламного менеджмента.

Известно, что целью любой коммерческой организации является получение ею, прибыли, чтобы она могла существовать и развиваться. Эта цель фирмы осуществляется через главную маркетинговую цель - продать больше произведенных товаров.

Реклама играет существенную роль в достижении маркетинговой цели организации, поскольку в конечном итоге способствует продаже чего-то: товаров, услуг или идей. При этом реклама выполняет свою специфическую функцию - воздействия на потребителя. Рекламная кампания разрабатывается и проводится под лозунгом главной цели - обеспечить эффективную связь между продавцом (предприятием-производителем) и покупателем. Эта цель специфична для рекламы и является производной от маркетинговой и корпоративной целей фирмы.

Постановка конкретной цели или задачи является важным элементом управления любым видом деятельности. Не является исключением и рекламный бизнес. От того, насколько четко и ясно определена цель рекламы фирмы, зависит дальнейший процесс ее создания и действия. В свою очередь выявление и постановка самой цели являются результатом серьезного анализа и учета воздействия на нее всех факторов. Выбор наиболее значимого из них для данной ситуации способствует правильному

определению главной цели разрабатываемой рекламы или рекламной кампании.

Рекламная кампания должна быть тщательным образом подготовлена. Исследования показывают, что эффективность управления рекламой, а соответственно и достижение цели зависят от наличия в структуре рекламной кампании следующих стадий:

- 1) предварительная подготовка технической литературы, брошюр, необходимых сведений;
- 2) подготовка образцов и вспомогательных средств;
- 3) ознакомление с новым товаром работников дилерской и торговой сетей на деловых встречах или при проведении специальных занятий;
- 4) рассылка сведений о новом товаре в торговую сеть, а также в деловую прессу;
- 5) подготовка рекламного материала для СМИ: содержание рекламы, наброски, фотографии, истории;

Функция планирования является первой в цепочке процесса управления рекламной кампанией и осуществляется менеджерами нескольких управленческих уровней фирмы и частично рекламным агентством, получившим заказ на рекламу. Планирование предполагает определение целей рекламной деятельности, т.е. что нужно делать, а также выявление путей и средств достижения этих целей. Таким образом, планирование в рекламном бизнесе выходит за рамки обычной функции составления плана рекламной кампании. Оно рассматривается более широко - как управление, посредством которого руководство фирмы обеспечивает единое направление и содержание деятельности всех участников рекламной кампании.

Функции организации и координации. В рекламном менеджменте эти две функции действуют одновременно, поскольку создание рекламной кампании - сложный процесс, в который вовлечены сразу несколько субъектов и объектов управления: рекламодатель, рекламное агентство, средства распространения рекламы, а также в ряде случаев значительный контингент дилеров и посредников маркетинговой системы фирмы - производителя товаров. Соответственно на всех этапах такого процесса наряду с организационными действиями и операциями будут иметь место и элементы координации или корректирования взаимодействия всех его участников.

Можно выделить два аспекта в организационной (в том числе и координационной) функции в рекламном менеджменте.

Первый, или узкий, аспект - это управление созданием рекламных материалов.

Второй, более широкий аспект - управление организацией и проведением рекламной кампании, включающей помимо разработанных рекламных вопросов средств их размещения, координации различных видов

рекламирования в общей системе, их количества, объема, а также координации действий по достижению главной цели всего рекламного процесса.

Функция координации в рекламной кампании. Эффективная организация рекламной кампании по существу невозможна без одновременного координационного процесса. На всем протяжении рекламной кампании ее участникам приходится координировать отдельные элементы по нескольким аспектам - по времени, географии охвата, целям, поставленным задачам и способам их решения и т.д. Как и в организации рекламного процесса, функция координации охватывает взаимоотношения между всеми участниками кампании: рекламодателем, агентствами в центре и на местах, коммерческими агентами и дилерами, средствами распространения рекламы и потребителем как целевым звеном всей рекламной деятельности производственной фирмы.

Функция контроля и оценки в рекламном менеджменте. Планирование, организация и координация - все эти три функции определяют процесс разработки и осуществления рекламной кампании. Однако не менее важная роль в этом процессе, как и в любом другом виде деятельности, должна принадлежать функции контроля. Из-за специфики рекламного менеджмента целесообразно функцию контроля в нем рассматривать одновременно с действиями оценки эффективности рекламной кампании. Эффективность - это тот фактор, на который рассчитывают фирмы-производители, строя свою рекламную кампанию, т.е. ради чего и существует реклама. Эффективность рекламной кампании означает достижение поставленных маркетинговых и рекламных целей фирмы. И наконец, эффективность - это конкретный результат, который следует за выполнением любого действия, в том числе рекламной (одноразовой или многократной) акции.

Менеджмент, обеспечивающий наблюдение, участие и контроль на всех стадиях разработки рекламной кампании обеспечивает наибольшую эффективность от проделанной работы по продвижению того или иного продукта.

#### **Использованные источники:**

Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. М.: «Форум», 2004. – 65 с.

Денисон Делл., Таби Линда. Учебник по рекламе. М.: «Форум», 2007. – 107 с.

Казаков В.Ю., Шокин Ю.П. Реклама - путь к бизнесу и успеху (пособие предпринимателя). СПб.: «Эф-ЭЙ-Би», 2008. – 118 с.

Крылов И.В. Теория и практика рекламы в России. Антология рекламы. М.: «Форум», 2007. – 68 с.

Реклама: Нормативные акты и обзор действующего законодательства. Мн.: «Эф-ЭЙ-Би», 2009. – 88 с.

Рожков И.Я. Рекламное дело. М.: «Форум», 2004. – 55 с.

Ротман Е. Реклама в системе маркетинга: Учеб. пособие. М.: «Форум», 2009.

– 94 с.

Серегина Т.К., Титкова Л.М. Реклама в бизнесе. Учеб. пособие. М.: «Форум», 2009. – 50 с.

**Салов В.О.**  
*студент-магистрант*  
**факультет «Финансовый менеджмент»**  
**Финансовый университет при Правительстве РФ**  
**Россия, г. Москва**

## **РЕГРЕССИОННАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КЛАССИФИКАЦИИ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

*В статье описывается регрессионная модель динамики инвестиций в основной капитал классифицированных по источникам финансирования. Выполнена детальная оценка значимости полученной регрессионной модели, а также дана характеристика полученных результатов с точки зрения эффективности и инвестиционной отдачи в рамках регионального аспекта.*

**Ключевые слова:** *инвестиции в основной капитал, эффективность инвестиционной деятельности, регрессионный анализ, валовый региональный продукт.*

Анализ инвестиционной среды, источников инвестиционных ресурсов, способов освоения, а также анализ показателей эффективности инвестиционной деятельности и особенно обновление основного капитала хозяйствующих субъектов, на современном этапе развития экономики России, приобретает наиважнейшее значение.

Динамика инвестиционных процессов, направленных на основной капитал, является определяющей в характеристике воспроизводственных возможностей производственных секторов экономики. Ввиду этого исследование специфики инвестиционных процессов и их результатов, является ключевой задачей экономической статистики.

В условиях современной экономики поиск оптимальных источников финансирования капиталовложений, особенно актуален. Учитывая этот факт, статистическое исследование инвестиционных процессов в основной капитал на региональном уровне, усовершенствование методологии статистической оценки и анализ инвестиций является актуальным, и имеют высокое практическое и научное значение.

Целью данного исследования является оценка и анализ инвестиций в основной капитал ключевых регионов, входящих в состав Российской Федерации.

Объектом исследования является экономика макрорегионов Российской Федерации, как совокупность экономических единиц,

концентрирующих инвестиционную деятельность.

Предметом данного исследования является количественная характеристика инвестиционных процессов в основной капитал агрегированная по источникам финансирования.

Теоретической и методологической базой исследования послужили статистические данные Федеральной служба государственной статистики, аналитические исследования зарубежных и отечественных экономистов, а также материалы научных статей и периодических изданий по изучаемому вопросу.

Для обработки исходных данных были задействованы пакеты прикладных программ Microsoft Excel, Statistica и VSTAT.

### **Краткая характеристика аналитической части**

Отношение финансового результата, выраженного через прирост валового регионального продукта (ВРП) к инвестициям в основной капитал, позволяет оценить общую эффективность инвестиционной деятельности, как отдельного региона, так и страны в целом.

Уровень эффективности инвестиционных процессов является интегральной характеристикой и зависит от множества определяющих факторов.

Для решения такого рода задачи, в данном исследовании применен инструментарий, базирующийся на использовании линейной модели многофакторной регрессии. Зависимой переменной предполагается использовать прирост ВРП за период с 2010 по 2011 года, к общему объему инвестиций в основной капитал. Общая функциональная зависимость строиться в соответствии с многофакторной моделью типа [2, с.187]:

$$Y = f(x_1, \dots, x_n, e)$$

Анализ собранной аналитической базы будет выполнен с помощью корреляционного и регрессионного анализа. Пределы изменения коэффициентов корреляции варьируются в пределах от -1.00 до +1.00. Пороговые значения означают полностью отрицательную или полностью положительную. Отсутствие корреляции выражается значением показателя равным 0.00 [2, с.170].

Базовое предназначение множественной регрессии заключается в анализе связей между зависимой переменной и ряда независимых переменных. Данные о наличии таких связей могут быть использованы для формирования регрессионного уравнения (системы уравнений).

Базовая часть исходного массива данных [4].

Таблица 1 – Исходные данные: распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Регион	Прирос ВРП (реальный) (млн.руб.) Y (dY=2011 - 2010)	Собственные средства млн.руб. Z1	Привлеченные средства		
			кредиты банков млн.руб. Z2	бюджетные средства млн.руб. Z3	Прочие млн.руб. Z4
1 Белгородская обл.	=116 105	36 406,3	28 893,9	18 492,1	12 520,7
2 Брянская обл.	=34 444	12 638,7	6 844,2	13 142,6	9 363,5
3 Владимирская обл.	=35 087	19 434,1	4 908,6	8 364,7	17 380,5
.....					
72 Еврейская автономная обл.	=5 430	714,8	75,2	5 022,5	12 998,4
73 Чукотский автономный округ	=6 358	1 864,1	5,4	433,5	3 115,9

Таблица 2 - Анализ коэффициентов корреляции

	Y2	Z1	Z2	Z3	Z4
Y2	1				
Z1	0,769337861	1			
Z2	0,630150249	0,657719781	1		
Z3	<b>0,871543296</b>	0,695015482	<b>0,779617455</b>	1	
Z4	<b>0,619857196</b>	<b>0,842857224</b>	0,634035966	0,667094	1

Проанализировав матрицу коэффициентов парной корреляции, можно сделать вывод, что зависимая переменная Y2, т.е. «прирос ВРП» имеет максимальную связь с Z3 (бюджетные ср-ва). Коэффициент корреляции равен 0,8715. Следует подчеркнуть, что все значения независимых переменных имеют довольно высокую связь с зависимой, это говорит о том факте, что в реальных условиях, каждая из (Z1, Z1, Z3, Z4) имеет большое влияние на зависимую переменную (т.е. динамика прироста ВРП довольно сильно зависит от изменение каждого из анализируемых факторов). Ввиду этого, при дальнейшем анализе и построении уравнения множественной регрессии следует это учитывать.

Наряду с этим, также можно наблюдать и проявление мультиколлинеарности между независимыми коэффициентами. Так, например, между Z1 и Z4 сильнее всего проявляется данный эффект (0,842857224). В тоже время, коэффициенты Z2 и Z3, довольно влияют друг на друга.

Для того, чтобы избавиться от мультиколлинеарности обычно исключают одну из переменных мультиколлинеарной пары. Как правило



удаляют ту переменную, у которой больше значение F-критерия т.к. оно больше влияет на общую мультиколлинеарность модели, а также проводят тест на наличие мультиколлинеарности каждой пары переменных, определяя статистическую значимость каждого из параметров.

Воспользовавшись t-критерием Стьюдента, определим значимость коэффициентов корреляции. Сравним табличное значение с расчетным.  $T_{табл} = 1,995468907$ , при степени свободы  $68=73-4-1$ .

Таблица 3 – Анализ значимости коэффициентов корреляции

	Коэфф-ы	Станд-я ошибка	t-статистика
Y-пересечение	-16351,55892	13800,18896	-1,184879349
Z1	1,579612122	0,259355674	6,090524633
Z2	-3,509474986	1,274218991	<b>-2,754216512</b>
Z3	5,352883298	0,526315749	10,17047904
Z4	<b>-1,143610416</b>	0,37403996	<b>-3,057455184</b>

Сравнив табличное значение критерия Стьюдента с расчетными (используя стандартный инструмент анализа данных «регрессии», четко видно (подтверждая предыдущее предположение), что статистически значимыми являются только Z1 и Z3, поскольку Z2 и Z4 меньше табличного значения).

Ввиду того, что в двух парах мультиколлинеарных факторов довольно сложно выделить явно лишний (даже используя методику анализа Фаррара-Глоубера и оценку критерия Стьюдента), считаю целесообразным выбрать два направления развития аналитической части:

- 1) Для составления первого уравнения исключить (на первом этапе исключения) коэффициент Z4 (ввиду его наименьшей корреляции с Y2);
- 2) Составить отдельное уравнение множественной регрессии для фактора Z4.

Для комплексного анализа влияния переменных факторов на прирост ВРП, считаю целесообразно сделать это по следующим причинам:

а) при анализе динамики изменения % инвестирования в основной капитал, источник финансирования «Z4 – Прочие», довольно часто показывает значительные объемы по ряду регионов (например, к таким регионам, можно отнести Ленинградскую обл.).

б) С точки зрения комплексного анализа, эти данные могут быть полезны при расшифровке, на более мелкие составляющие.

3) Составить отдельное уравнение для Z2, опираясь на аналогичную логику, описанную в п.2б.

## Поэтапное исключение факторов

1) Без учета коэффициента Z4

Таблица 4 - Анализ коэффициентов корреляции

	Y2	Z1	Z2	Z3
Y2	1			
Z1	0,769337861	1		
Z2	0,630150249	0,657719781	1	
Z3	0,871543296	0,695015482	0,779617455	1

Таблица 5 – Анализ значимости коэффициентов корреляции

Y-пересечение	Коэфф-ы	Станд-я ошибка	t-статистика
	-22168,62429	14471,64956	-1,531865748
Z1	1,033685451	0,199158281	5,190271015
Z2	-3,863799622	1,343508808	<b>-2,875901966</b>
Z3	5,162743708	0,553341688	9,330118835

Тст-та табл **1,99494539**

Исключив параметр Z4 из анализа, получили корреляционную матрицу и провели регрессионный анализ. По представленной корреляционной матрице можем наблюдать, что по-прежнему сохраняется большая мультиколлинеарность между Z2 and Z3 (0,779617455). Это в очередной раз подтверждает, что для построения адекватного уравнения регрессии необходимо исключить данный параметр.

В тоже время, проведя сравнительную оценку табличного значения t-критерия Стьюдента, с расчетными данными, также можем наблюдать, что коэффициента t-статистика для Z2 меньше табличного значения. Следовательно, исключим параметр Z2.

Проведя регрессионный анализ, выведем итоги и составим уравнение регрессии.

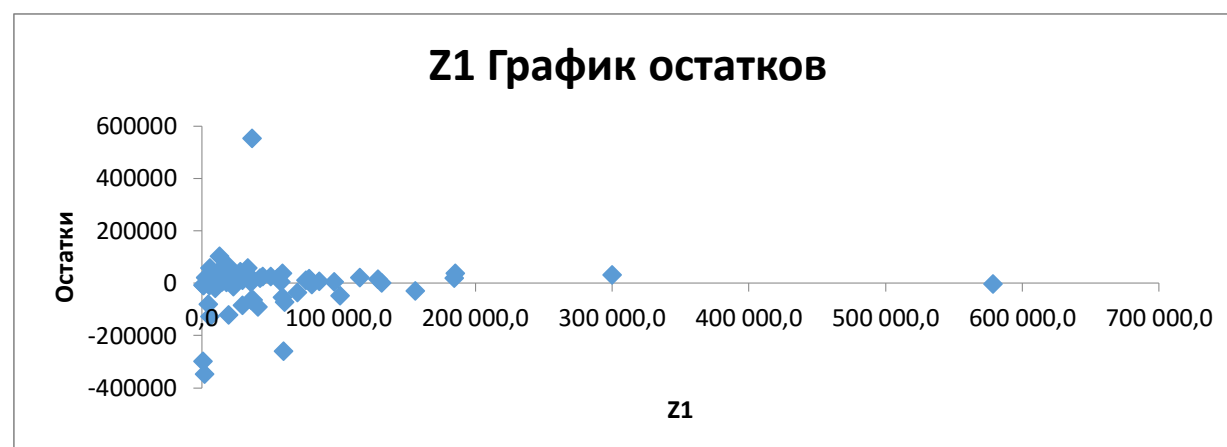
Регрессионный анализ

Множественный R	0,900757042
Стандартная ошибка	100429,8038
Рквadrat	0,811363249
Нормированный Рквadrat	0,805973627
Наблюдения	73

$$Y_2 = -35780,5679 + 0,886 * Z_1 + 4,215 * Z_3$$

Дисперсионный анализ...				
	df	SS	MS	F
Регрессия...	2	3,03677E+12	1,51839E+12	150,5417874
Остаток...	70	7,0603E+11	10086145484	
Итого	72	3,7428E+12		
	Коэфф-ы	Станд. ошиб.	t-стат.	P-Знач.
Y-пересечение	-35780,56792	14368,45711	-	0,015143211

			2,490216427	
Z1	0,886291652	0,202198769	4,383269283	4,02648E-05
	<b>Y2cp</b>	<b>Z1cp</b>	<b>Z3cp</b>	
Z3	4,215167265	0,467066796	9,024763272	2,38157E-13



### 1) Анализ результатов

Оценим значимость полученной модели с помощью F- Критерия Фишера и t-критерия Стьюдента.

#### 2.1) F- Критерия Фишера

Табличное	<b>3,127675601</b>
Расчетное	<b>150,5417874</b>

Т.к. Fтабл < Fрасч, уравнение статистически значимо.

#### 2.2) t-критерия Стьюдента

Табличное и расчетное значение t-критерия Стьюдента

Табличное	<b>tтабл (0.05, 70)=1,994</b>
Z1	<b>4,383269283</b>
Z3	<b>9,024763272</b>

Т.к. tтабл < Z1, Z3, то параметры уравнения Z1 и Z3 - статистически значимы.

2.3) Полученное значение коэффициента множественной корреляции показывает, что 90,07% суммарной вариации объясняется вариабельностью анализируемых в модели факторов.

2.4) Проведем анализ коэффициента эластичности, бетта-коэффициента и дельта-коэффициента [2, с.193]:

$$\varepsilon_j = \hat{a}_j \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}} \quad \beta_j = \hat{a}_j \cdot \frac{S_{x_j}}{S_y} \quad \Delta_j = r_{y,x_j} \cdot \beta_j / R^2$$

<b>Среднее</b>	107388,73	50102,99	23430,49
<b>СКО</b>	227998,63	81412,69	35244,52
<b>К/т эластичности</b>		0,414	0,920
<b>бета</b>		0,316	0,652
<b>дельта</b>		0,300	0,700

### 3) Вывод

#### А) Анализ коэффициентов эластичности:

$\varepsilon_{z1}=0,414$ , т.е. данный результат позволяет сделать нам вывод о том, что ВРП изменится на 4,14%, при изменении фактора «собственные средства» на 1%.

$\varepsilon_{z3}=0,920$ , т.е. данный результат позволяет сделать нам вывод о том, что ВРП изменится на 9,2%, при изменении фактора «бюджетные средства» на 1%.

#### В) Анализ бета-коэффициентов:

$\beta_{z1}=0,316$ , т.е. при изменении фактора «собственные средства» на 1 СКО, значение СКО исследуемой переменной изменится на 0,316.

$\beta_{z3}=0,652$ , т.е. при изменении фактора «бюджетные средства» на 1 СКО, значение СКО исследуемой переменной изменится на 0,652.

#### Г) Анализ дельта-коэффициентов:

$\Delta z1 = 0,3$  – средняя доля влияния фактора  $Z1$ .  $\Delta z3 = 0,7$  – средняя доля влияния фактора  $Z3$ .

Таким образом, делаем вывод, что, преобладает степень влияния фактора «бюджетные средства» над показателем «собственные средства».

Отсюда следует, что именно факторы «Собственные средства» и «Бюджетные средства» более других воздействуют на формирование ВРП в данной модели.

### 4) Весовые значения приоритетности факторных признаков

Таблица 6 – Сила влияния факторных признаков

Детерминанта	Сила влияния факторного признака	Экономическая трактовка
$Z1$ – Инвестиции в основной капитал (собственные средства)	0,886	Наращивание объема инвестиций со стороны частных инвесторов (собственных средств) в основной капитал способствует росту ВРП. Общая эффективность вложения собственных средств, показывает, что инвестиционная отдача носит средний характер, об этом нам говорит значение коэффициента (0,886).
$Z3$ - Инвестиции в основной	4,215	Наращивание инвестиций приводит к довольно значительно росту ВРП и характеризуется большой инвестиционной

капитал  
(бюджетные  
средства)

отдачей. Приток инвестиций в объеме 1  
млн, способен давать до 4,2 млн прироста  
ВРП.

### **Общий вывод исследования**

Основываясь на проведенном исследовании структуры и динамики инвестиций в основной капитал допустимо сделать следующие выводы:

1. Полученное уравнение множественной регрессии, его практическое качество, обоснованное высоким значением коэффициента корреляции 0,9007%, а также представленные выше статистические оценки анализируемых параметров, имеющие высокую тесноту связей с выделенными приоритетными факторными признаками, в полной мере дают возможность судить о степени эффективности процессов инвестирования средств в основной капитал.

2. Основываясь на полученной модели, выявлен ряд ключевых закономерностей в динамике инвестиционных процессов на территории анализируемых макрорегионов. Самым значащим фактором (источником финансирования), оказывающим влияние, оказались бюджетные средства. С одной стороны, такую динамику можно считать положительной – если сделать предположение о том, что такого рода динамика, следствие жесткого контроля расхода бюджетных средств, выделенных на инвестирование, а также четкое планирование и цели ориентированность на динамические сектора экономики. С другой же стороны, такая тенденция настораживает, поскольку наряду с ней, все другие виды инвестирования, хоть и имеют место быть (и довольно в большом объеме), но отдача от вложенных средств, значительно меньше. В любом случае, данный факт требует дополнительных исследований и более детальной проработки.

3. По ряду регионов было выявлено негативное влияние с позиций слабой инвестиционной активности банков и собственных средств хозяйствующих субъектов. Скорее всего, такого рода ситуация складывается из-за высоких процентных ставок, которые, еще на стадии планирования делают почти любой проект убыточным. С другой же стороны, это объясняется уровнем рентабельности хозяйствующих субъектов и как следствие низкой инвестиционной привлекательностью.

4. Из динамики распределения максимальных объемов инвестиций, кардинально выделяются центральные регионы Российской Федерации, что также является негативным показателем общей эффективности использования инвестиционных ресурсов на всей территории страны.

### **Использованные источники:**

1. Орлова, И.В. Экономико-математическое моделирование: Практическое пособие по решению задач / И.В. Орлова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 140 с.
2. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели:

компьютерное моделирование: Учебное пособие / И.В. Орлова. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2011. - 389 с

3. Статистика: учебник/ под ред. И.И. Елисеевой; СПб гос. ун-т экономики и финансов. – М.:Юрайт, 2010, 2012

4. Российский статистический ежегодник (2014 год): Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078) (Дата обращения 1.06.2015)

5. Землянский Д.Ю. Сезонные ритмы социально-экономических процессов в регионах России. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук, Москва, 2011, 26 с.

6. Практикум по социально-экономической статистике: учебно-методическое пособие/ под ред. М.Г. Назарова; Академия бюджета и казначейства М-ва Финансов Рос. Федерации. - М.: КноРус, 2009.

7. Попов, А.М. Экономико-математические методы и модели: Учебник для бакалавров / А.М. Попов. - М.: Юрайт, 2013. - 479 с.

*Самойлова О.А.*

*бакалавр 4 года обучения*

*Истомин В.С.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*кафедра финансов*

*ФГБОУ ВПО «Амурский Государственный Университет»*

*Россия, г. Благовещенск*

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО**

**Аннотация:** В статье представлены результаты исследования процесса трансформации российской отчетности. Определены преимущества для компаний от предоставления отчетности составленной по международным стандартам и выделены этапы процесса трансформации. Также в статье представлены группы сдерживающих факторов, сопутствующие процессу трансформации.

**Ключевые слова:** трансформация, МСФО, РСБУ, этапы трансформации, сдерживающие факторы.

В настоящее время в национальной экономике страны наблюдается нестабильность и для того чтобы избежать кризиса экономической системы, следует разработать направления, с помощью которых можно укрепить позиции национальной экономики. Одним из таких направлений является развитие внешнеэкономических связей.

Необходимым условием для сотрудничества с иностранными партнерами или привлечения кредита за рубежом является предоставление отчетности, составленной по международным стандартам

При предоставлении отчетности, составленной по международным



стандартам, мы определили преимущества для компаний, важнейшим из которых является:

1) прозрачность предоставляемой отчетности, что, как правило, облегчает доступ крупным и динамично развивающимся компаниям к международным рынкам капитала и увеличит масштабы их деятельности, а для компаний малых и средних масштабов деятельности позволит оценить реальное положение дел и поможет выявить пути роста объемов бизнеса и привлекательности для инвесторов;

2) увеличение стоимости как главной цели компании через сближение методики учета с международными стандартами;

3) повышение конкурентоспособности за счет предоставления надежной информации;

4) профессиональный рост бухгалтерской службы организации, так как работа с МСФО требует способности прогнозирования и глубоких знаний бухгалтерского учета.

Сама же процедура трансформации нами была определена как поэтапный процесс, суть которого заключается в выявлении сходств и несоответствий в методиках учета по российским и международным стандартам с последующей корректировкой отчетности, составленной по РСБУ.

Выделенные нами этапы трансформации отчетности представлены следующим образом.

Этап, предшествующий трансформационному (подготовительный). На данном этапе происходит ознакомление с международными стандартами, ознакомление с составом и содержанием бухгалтерской отчетности организации, определяются сходства и несоответствия принципов ведения учета и сбор необходимой информации для процесса трансформации.

Рабочий этап. На этом этапе происходит заполнения журнала корректировок, где происходит реклассификация (перегруппировка) показателей российской отчетности с целью устранения различий в требованиях ее составления по РСБУ и МСФО, что предполагает перенесение одной статьи показателя отчетности в другую в соответствии с положениями международных стандартов. Далее производится корректировка сформированных показателей и статей отчетности в соответствии с международными стандартами.

Трансформационный этап, на котором заполняется трансформационная таблица, служащая основанием для составления баланса и отчета о прибылях и убытках в соответствии с требованиями МСФО.

Этап трансформационных корректировок на темп инфляции и иностранную валюту.

Трансформация с точки зрения инфляции основана на представлении финансовой отчетности в денежных единицах, учитывающих инфляцию, то есть единицах измерения, действующих на дату составления отчетности. Поэтому полученные данные пересчитываются с помощью общего индекса

цен.

Суть трансформация с точки зрения валюты заключается в пересчете:

- 1) денежных статей по курсу на дату составления отчетности;
- 2) неденежных статей, отражаемые по рыночной стоимости, по курсу на дату определения рыночной стоимости;
- 3) неденежные статьи, отражаемые по стоимости приобретения, по курсу на дату приобретения (этот курс обычно называют историческим).

Заключительный этап. На данном этапе происходит формирование полного комплекта трансформированной отчетности в соответствии с международными требованиями.

Каждому этапу трансформации сопутствует ряд сдерживающих факторов, которые разграничены нами на две группы: организационные и методологические. Организационные трудности представлены большими затратами времени из-за сложности текстов, нехватки специалистов данной области, недостаточной автоматизации процесса трансформации. Методологические проблемы заключаются в различиях методик учета по российским и международным стандартам, а также в противоречивости МСФО российскому законодательству.

Таким образом, трансформация – это тот способ, с которого целесообразно начать движение компаний к МСФО, а полученная отчетность в соответствии с международными требованиями является важнейшим шагом для привлечения иностранных инвестиций, необходимых для развития экономики страны.

#### **Использованные источники:**

1. Курманова, А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике / А.Х. Курманова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 11.
2. Мандрошенко, В.М. Трансформация бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО / В.М. Мандрошенко // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 10.
3. Медведева, Е.В. Трансформация бухгалтерской отчетности российских организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / Е.В. Медведева // Мировая экономика: современное состояние и проблемы глобализации. – 2012. – №6.
4. Фомичева, Л.П. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО / Л.П. Фомичева // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 2.

*Санакоева Д. К., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Налоги. Бухгалтерский учет»  
Гезимиев А.С.  
студент 2го курса  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации (Финуниверситет)  
Financial University (Владикавказский филиал)  
Россия, г. Владикавказ*

## **ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

В рыночных условиях хозяйствования действующая структура экономики региона, регионального промышленного комплекса зачастую вступает в противоречие с целями задачами его перспективного комплексного социально-экономического развития, с его новым стратегическим выбором. Одновременно следует сказать и о новых проблемах региона, появившихся в условиях доминирования рыночной экономики – необходимости обеспечения экономической безопасности региона, как отдельного территориального формирования, так и составной частью системы более высокого порядка - государства. Разрешение этого противоречия состоит в формировании регионом новой структуры экономики, позволяющей эффективно решать широкий спектр проблем социально-экономического развития в современных условиях хозяйствования. Следовательно, речь идет о необходимости структурной трансформации экономики региона.

Под структурой промышленного комплекса понимается совокупность отраслей промышленности, технологически и организационно связанных с ними отраслей, размещенных на территории региона, характеризующую составом и содержанием, пропорциями и связями всех видов деятельности, осуществляемых в рамках этой совокупности отраслей. Тогда сущность промышленной политики, как инструмента структурной перестройки промышленного комплекса, состоит в целенаправленном изменении состава и содержания его частей, существующих пропорций и связей между ними для повышения эффективности его функционирования, улучшения на этой основе качества жизни населения, т.е. сдвиги в номенклатуре отраслей его специализации, вспомогательных, обслуживающих отраслях и в структуре и условиях производства соответственно. Следствием изменений в составе и содержании частей промышленного комплекса выступают изменения сложившихся пропорций между образующими его компонентами.

Исследование общих закономерностей территориального развития указывает на принципиальную конечность существования любой из отраслей региональной специализации, необходимость «сворачивания» их вплоть до полной ликвидации из-за снижения эффективности функционирования и ускоренного развития производств, видов

деятельности, способных стать полюсами экономического роста в перспективе. Поэтому стратегические интересы администрации региона могут существенно отличаться от интересов руководителей отдельных промышленных предприятий, состоять в преобразовании структуры «своего» промышленного комплекса в соответствии с новым стратегическим выбором региона, отвечающим современным политико-экономическим реалиям.

Разрешение отмеченного противоречия обуславливает необходимость разработки и реализации региональными органами управления политики структурной перестройки промышленного комплекса региона (промышленной политики региона), одной из составляющих которой выступает политика поддержки структурных преобразований на уровне отдельных промышленных предприятий.

Таким образом, возникает необходимость разработки программы формирования и реализации промышленной политики, в рамках которой следует обозначить цели и приоритеты в рассматриваемой сфере, основные направления структурных преобразований и механизмы их реализации, в том числе, конечно, формы и методы государственной поддержки, что требует создания специального научного и организационного обеспечения.

Профильная структура регионального промышленного комплекса представляет собой совокупность отраслей специализации, размещение которых на данной территории осуществлено (или намечается к осуществлению), исходя из общегосударственных или региональных интересов. Поэтому изменение профильной структуры промышленного комплекса инициируется, как правило, государством.

Изменение отраслевой структуры промышленного комплекса региона связано с устранением диспропорций в развитии отдельных отраслей: сложившейся (фактической) специализации; перспективной специализации (отраслей, которые пока не получили намечаемого развития); неперспективной специализации (отраслей сложившейся специализации, размещение которых не оправдано с позиции интересов территории); отраслей, образующих профильную структуру территориально-промышленного комплекса.

Изменение товарной структуры промышленного комплекса региона означает ее рационализацию, в первую очередь с позиций усиления социальной ориентации производства, а также повышения конкурентоспособности продукции на внешних и внутренних рынках.

Совершенствование экспортно-импортной структуры регионального промышленного комплекса связано с разработкой и реализацией мер, направленных на увеличение доли экспорта продукции, улучшением экспортной структуры в пользу наукоемкой высококачественной продукции, снижение доли импортного сырья, оборудования, имеющих конкурентоспособные отечественные аналоги.

Изменение структуры собственности промышленного комплекса

региона состоит в рационализации ее с точки зрения повышения эффективности ее функционирования.

На основе обобщения статистических данных и результатов аналитических работ формируются цели реализации промышленной политики региона. В числе целевых установок, носящих типовой характер, можно указать следующее улучшение:

- профильной структуры промышленного комплекса (целевые показатели: объем производства и численность занятых в профильных отраслях комплекса);
- отраслевой структуры промышленного комплекса (целевые показатели: объем производства и численность занятых в отраслях промышленного комплекса);
- товарной структуры промышленного производства (целевые показатели: объем производства конкурентоспособных товаров народного потребления, объем производства гражданской продукции на конверсионных предприятиях ВПК);
- экспортно-импортной структуры промышленного комплекса (целевые показатели: улучшение товарной структуры импорта, снижение зависимости населения от импортных товаров народного потребления, валютные поступления в бюджеты различного уровня от экспорта продукции промышленного комплекса в разрезе отраслей и видов продукции);
- структуры собственности в промышленном комплексе (целевые показатели: структура собственности, рассчитанная по числу предприятий соответствующей организационно-правовой формы; структура собственности в процентах к общему числу предприятий, состоящих на самостоятельном балансе; структура собственности в процентах к общей численности занятых; структура собственности в процентах к общему объему производства);
- пространственной структуры промышленного комплекса (целевой показатель: соблюдение требований схем функционального зонирования территорий).

Промышленная политика, как часть структурной политики модернизации экономики должна обеспечивать неуклонные и относительно устойчивые темпы экономического развития региона, способствующие реализации таких целей как стабильность цен, повышение уровня занятости населения и, в конечном итоге, обеспечение экономической безопасности региона.

В процессе реализации промышленной политики необходимо обеспечить создание условий для достижения устойчивого роста показателей деятельности промышленных предприятий за счет повышения производительности труда. Естественно, что при этом необходимо обеспечить равные условия конкуренции для всех субъектов хозяйствования



на территории региона и повышение бюджетной отдачи предприятий.

Особо следует сказать о необходимости перехода от ресурсной к инновационной экономике, что достаточно широко декларируется в Концепциях промышленной политики большинства регионов России. Естественно, что на формирование и реализацию региональной промышленной политики оказывают влияние ряд факторов, носящих как объективный, так и субъективный характер. Так, для проблемного региона, основой экономического благополучия и безопасности которого являются добывающие отрасли промышленности, работающие преимущественно на внешний рынок весьма значимой является либерализация внешней и внутренней торговли, движения капитала.

Дальнейшее повышение эффективности промышленного комплекса, прежде всего, отраслей специализации, непосредственно зависит от модернизации предприятий, смены техники и повышения организационно-технического уровня за счет широкого применения современной отечественной и зарубежной техники и технологий.

Основными принципами, на которых должна строиться региональная промышленная политика проблемного региона, должны стать следующие:

- рациональное распределение энергетических, финансовых, трудовых ресурсов, а также применение ресурсосберегающих технологий, и др.;
- инфраструктуры поддержки предприятий в динамично меняющихся рыночных условиях (при этом большую роль должны сыграть региональные органы управления);
- оптимизация внутренних и внешних партнерских связей, что тоже в определенной степени зависит от региональных органов управления;
- ликвидация или, по крайней мере, сокращение отрицательных последствий, обусловленных негативными внешними факторами.

Региональная политика формируется с одной стороны требованиями и ограничениями, включающими социально-экономическое развитие региона, региональный бюджет, региональную конкуренцию, экологию, техническую и технологическую базу, человеческие ресурсы, финансовые ограничения, а с другой - формируется с учетом инвестиционной политики региона, которая является и источником формирования и основным направлением региональной поддержки реализации промышленной политики. Помимо этого, инвестиционная политика через коррекцию промышленной политики влияет на разработку кадровой, экспортной, социальной, бюджетной и других видов политики.

В общем случае промышленная политика может содержать несколько структурных составляющих (инвестиционную, экспортно-импортную, денежно-кредитную и другие виды политики), позволяющих целенаправленно воздействовать на достижение ее целей (рис. 1).

Для реализации цели первого уровня региональной промышленной



политики – повышения (поддержания) соответствующего уровня качества жизни необходимо сформировать определенную стратегию (сделать стратегический выбор) региона, определив основные направления его развития на долгосрочную перспективу. Как известно, для региона можно выделить следующие виды стратегий развития:



Рис. 1. Совокупность политик, формирующих региональную промышленную политику

1. Стратегия использования природных ресурсов, которая широко и довольно успешно используется нефтедобывающими странами. Она базируется на разработке и экспорте углеводородного сырья с привлечением иностранных инвестиций и использовании полученных доходов для повышения благосостояния страны и развития отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

2. Стратегия «преследования» (догоняющего развития) предполагает освоение производства конкурентоспособной продукции, выпускаемой ранее в развитых странах. Дешевая рабочая сила и более низкая стоимость ресурсов позволяют за счет ценовой конкуренции закрепиться на рынках. Следующий этап – переход к производству более качественной и оригинальной продукции. Этот путь прошли Япония, страны Юго-

Восточной Азии. Аналогичную стратегию реализует в настоящее время и Китай.

3. Стратегия «передовых рубежей», характерная для промышленного развития США и ведущих стран Европы, а в последнее 25 лет и для Японии – это создание новых технологий и продуктов на основе достижений НТР, формирование на этой базе спроса и новых рынков.

Промышленная политика региона должна иметь дифференцированный характер, т.е. строиться по-разному для разных групп производств и отраслей, для каждой из которых должна быть определена своя стратегия, и соответствующая программа ее реализации. Наиболее значимыми представляются следующие направления модернизации материально-технической базы регионального промышленного производства:

- ресурсосбережение, понимаемое не просто как экономия материальных ресурсов в обрабатывающем производстве, но применение наиболее рациональных методов добычи полезных ископаемых, обеспечивающих минимально-возможные потери при сохранении допустимой экологической обстановки;

- увеличение объема производства продукции высокой степени переработки. В данном случае имеется в виду создание интегрированных компаний, включающих в себя добычу, переработку и реализацию отдельных видов полезных ископаемых и продуктов их переработки. Подобное направление достаточно эффективно для региона, поскольку позволяет значительно снизить транспортные издержки по отношению к стоимости перевозимого продукта; диверсифицировать производство, что позволит в определенной степени демпфировать изменение цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы на внешних рынках; значительно увеличить занятость населения;

- обновление производственного аппарата действующих производств с целью повышения производительности труда и создания новых производств, основанных на широком применении технологий следующего поколения;

- расширение сырьевой базы производства за счет использования менее богатых месторождений и применения новых методов извлечения полезного продукта.

Все перечисленные стратегические задачи непосредственно связаны с обеспечением устойчивого функционирования отраслей промышленности жизненно важных для населения региона, повышения экономической эффективности и бюджетной отдачи остальных отраслей промышленности, т.е. практически для реализации основной цели – обеспечения и повышения качества жизни населения.

#### **Использованные источники:**

1. Бестаева Л.И., Домбровская О.А. Промышленность РСО - Алания в 90-х годах XX века // Экономика и социум. 2015. № 2 (15). С. 15.
2. Санакоева Д.К. Иностраные инвестиции в обеспечении развития

региональной промышленности /автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2007

3. Санакоева Д.К., Кайтмазов В.А. Некоторые аспекты развития инвестиционной деятельности в РФ // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 173-183.

4. Санакоева Д.К., Караева Т.А. Инвестиционная политика региона // Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 195-203.

5. Токаева С.К., Дзагоева М.Р., Тускаев Т.Р. Промышленная политика РФ: развитие производственных систем и проблема налогообложения // Фундаментальные исследования. 2014. № 11-1. С. 130-134.

*Санакоева Д. К., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Налогов. Бухгалтерский учет»*

*Караева Т.А.*

*студент 3го курса*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет)*

*Financial University (Владикавказский филиал)*

*Россия, г. Владикавказ*

## **МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РСО-АЛАНИЯ**

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора, будучи основаны на многовариантной, многокритериальной оценке значительного количества факторов и тенденций, действующих, зачастую, разнонаправлено.

Важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения является оценка инвестиционной привлекательности территории и отдельных региональных комплексов. От ее корректности зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах. Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны или ее региона зависит именно от существующего в ней инвестиционного климата.

Инвестиционный климат можно определить как набор факторов, характерных для данной страны и определяющих возможности и стимулы фирм к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активным участием в глобальной конкуренции.

Если говорить об экономических параметрах, то из них на инвестиционный климат наибольшее влияние оказывают: общее состояние экономики (подъем, спад, стагнация); положение в валютной, финансовой и кредитной системах страны; таможенный режим; режим использования рабочей силы. Иностранные инвесторы особенно чувствительны к условиям свободного перелива капитала. Большое значение для них имеют издержки производства, а среди них стоимость рабочей силы и ее соотношение со средним уровнем квалификации работающих в промышленности и производительности труда.

Социальная составляющая инвестиционного климата включает: оценку отношения к частной собственности вообще, и к иностранным капиталовложениям в частности; организованность трудящихся и др.

Инвестиционный климат на микроуровне проявляется через отношения фирмы - инвестора и конкретных государственных органов, конкурентов, поставщиков и покупателей, банков, профсоюзов, т.е. между инвестором и субъектами рынка. Между макро и микро-уровнями не существует жесткой субординации, и потенциальными инвесторами они воспринимаются как единое целое.

Инвестиционный климат - объективная категория для каждого конкретного момента времени, поскольку отражает реальную совокупность условий приложения капитала с точки зрения инвесторов. В принципе наибольшее влияние на формирование его оказывают государственные и региональные органы, деятельность которых может быть направлена как на создание благоприятной для иностранных инвесторов инвестиционной среды или же наоборот, построена без учета возможных последствий для иностранного предпринимательства. В этом контексте даже полное бездействие властей можно рассматривать как фактор, формирующий инвестиционный климат. С этих позиций можно говорить о том, что любая страна, которая открыта для импорта капитала, обладает определенной системой приема инвестиций, под которой подразумевается совокупность правовых актов и учреждений, воплощающих государственную политику в области зарубежных капиталовложений.

Обеспечение устойчивого притока инвестиций в российскую экономику требует создания благоприятного инвестиционного климата. Механизм формирования благоприятного инвестиционного климата и привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций включает:

1. *Разработка региональной стратегии привлечения инвестиций.*
2. *Целевой маркетинг инвесторов.*
3. *Создание и функционирование профессиональной координирующей структуры в области инвестиционной политики.*
4. *Создание регионального инвестиционного фонда.*

Стратегию привлечения инвестиций можно представить как подробное и обоснованное представление инвестиционных возможностей и общих подходов по улучшению инвестиционного климата в регионе,

ориентированное на обеспечение продуктивного диалога между инвесторами и ключевыми лицами региона, а также на согласование существующих приоритетов.

Разработка и реализация стратегии привлечения инвестиций предполагает:

- создание условий, способствующих привлечению инвестиций в регион;
- определение перспективных направлений и приоритетных объектов инвестирования, экспертную оценку ключевых инвестиционных проектов;
- определение источников и механизмов привлечения инвестиций в регион, формирование списка целевых стратегических инвесторов.

При определении источников и механизмов привлечения инвестиций в регион проводится выбор целевых инвесторов для отраслей региона, определенных в качестве инвестиционных приоритетов. Первичный выбор потенциальных источников инвестиционных ресурсов для отраслей и предприятий региона осуществляется в соответствии:

- существующими инвестиционными потоками и тенденциями их развития в регионе, Российской Федерации, на мировом уровне;
- со структурой экспорта, промышленным и технологическим потенциалом ведущих отраслей региона.

В результате последующего проведения предварительных интервью среди потенциальных инвесторов, определяется принципиальная заинтересованность в развитии соответствующих отраслей и секторов в данном регионе, а инвесторы, заинтересованные в развитии бизнеса на территории региона, включаются в перечень целевых инвесторов.

Результатом работ на данном этапе является список целевых инвесторов, на привлечение которых необходимо акцентировать усилия региона (отрасль, страна, инвестор, список необходимых контактов, возможный проект, критерии принятия решения).

В рамках целевого маркетинга инвесторов определяются целевые источники инвестиционных ресурсов, и разрабатывается программа целевого маркетинга региона. В результате этого формируется база данных целевых инвесторов по приоритетным отраслям (секторам) и определяются основные направления, а также инструменты кампании целевого маркетинга, направленные на отдельные группы потенциальных инвесторов.

Также разрабатывается маркетинговая концепция, и подготавливаются рекламно-информационные материалы, необходимые для обеспечения эффективности маркетинговых усилий.

Помимо этого в рамках данного направления должна быть разработана *программа постпроектного обслуживания существующих инвесторов*, в рамках которой необходимо осуществить:

- 1) Анализ существующих направлений привлечения инвестиций в регион в разрезе стран, отраслей, типов проектов.

2) Разработку программы постпроектного сопровождения и обслуживания инвесторов.

Постпроектный мониторинг существующих инвесторов имеет большое значение как для понимания направлений инвестиционных потоков в регионе, так и с точки зрения прогнозирования будущих инвестиций. Около 60% прямых инвестиций поступают от уже присутствующих инвесторов. Важно хорошо представлять характер возникающих у них проблем и обеспечивать их потребности в информации, административном и организационном содействии и т.д. Даже если компания не планирует расширения в ближайшем будущем, она является одним из наиболее эффективных источников привлечения новых инвесторов, что особенно справедливо в отношении иностранных инвестиций.

Основная цель создания положительного инвестиционного имиджа республики - привлечь внимание российских и международных деловых кругов к Республике Северная Осетия-Алания, показать привлекательные для потенциальных инвесторов характеристики предприятий и условий осуществления инвестиционной деятельности, представить Республику Северная Осетия-Алания как перспективного партнера, обладающего значительным экономическим потенциалом. Основные направления деятельности по созданию инвестиционного имиджа Республики Северная Осетия-Алания - распространение информации о:

- конкурентных преимуществах республики (наличие ценных природных ресурсов, сырьевого, промышленного, научного и кадрового потенциала и др.);
- инвестиционном законодательстве республики, инвестиционных проектах и предложениях;
- объектах инвестиционной инфраструктуры посредством средств массовой информации и международного информационного обмена, презентаций Республики Северная Осетия-Алания и отдельных инвестиционных проектов, распространения информационно-рекламных материалов.

А также:

- Привлечение к работе на территории республики организаций и программ с иностранным участием, международных банков, институциональных инвесторов.
- Развитие и поддержание отношений с посольствами и торговыми представительствами зарубежных государств, международными организациями, средствами массовой информации. Участие в инвестиционных семинарах, подключение к электронным базам данных, содержащим информацию о потенциальных зарубежных инвесторах.
- Использование дипломатических контактов Республики Северная Осетия-Алания с зарубежными государствами (официальные визиты Послов, делегаций Посольств, иностранных делегаций) для развития



инвестиционного сотрудничества с ними.

При разработке основных направлений по повышению инвестиционной привлекательности особое внимание должно уделяться формированию *коммуникационной стратегии*. Это детализированная программа организации внешних коммуникаций, направленных на создание в целевых аудиториях имиджа региона, как места, привлекательного для размещения инвестиций.

Во многих субъектах РФ традиционно практически не уделяется внимание формированию и поддержанию положительного имиджа региона в целом, а также широкому распространению в мировом инвестиционном сообществе информации об уже имеющихся и перспективных инвестиционных возможностях и их преимуществах.

При создании коммуникационной стратегии формируются проект программы продвижения имиджа региона, включающего:

- перечень основных мероприятий, направленных на лоббирование интересов региона в среде представителей федеральной власти и российской политической элиты;
- перечень основных мероприятия, направленных на позиционирование региона, его лидера и представителей делового сообщества региона:
  - в среде российской и зарубежной бизнес-элиты;
  - потенциальных инвесторов;
  - общественности;
  - федеральных и зарубежных СМИ (пресс-туры, пресс-конференции);
- перечень основных целевых PR-мероприятий;
- перечень необходимых информационных/презентационных материалов;
- описание структуры организации информационного потока вне региона;
- описание способов взаимодействия с федеральными и зарубежными СМИ.

*Основные мероприятия по созданию инвестиционного имиджа Республики Северная Осетия-Алания на ближайшую перспективу:*

1. Осуществление взаимодействия с федеральными министерствами (Министерство экономического развития Российской Федерации, Министерство иностранных дел Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации) с целью включения инвестиционных проектов предприятий республики в кредитные линии зарубежных стран, реализации межправительственных и многосторонних экономических соглашений.

2. Организация участия в выставках инвестиционных проектов и продукции предприятий республики.

3. Привлечение предприятий республики к участию в работе инвестиционных форумов, семинаров.

4. Разработка комплекса мероприятий по участию региональных банков в кредитной поддержке крупных инвестиционных проектов, установлению связей с зарубежными финансовыми институтами.

5. Организация подготовки кадров администрации республики, администраций районов и городов республики по вопросам осуществления инвестиционной деятельности.

6. Организация регулярных публикаций по инвестиционной политике республики.

#### **Использованные источники:**

1. Санакоева Д.К. Иностранные инвестиции в обеспечении развития региональной промышленности /автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2007

2. Санакоева Д.К., Кайтмазов В.А. Некоторые аспекты развития инвестиционной деятельности в РФ // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 173-183.

3. Санакоева Д.К., Караева Т.А. Инвестиционная политика региона // Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. С. 195-203.

*Санкина К.С.*

*студент*

*Харченко М.А., к.с-х.н.*

*доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ**

Отрасли народного хозяйства в широком смысле классифицируются на производственную сферу, в которой затраты труда выражаются в материальных благах, и непроизводственную сферу, в процессе деятельности которой материальные блага не создаются. Результат труда предприятия непроизводственной сферы нельзя увидеть и потрогать. К непроизводственной сфере относится и здравоохранение.

Система здравоохранения является одной из приоритетных в социальной, политической и экономической жизни государства и общества. Главным финансовым показателем, определяющим уровень развития и отношения государства к здоровью населения, является доля расходов на здравоохранение к ВВП. В России доля расходов систематически снижается [1].

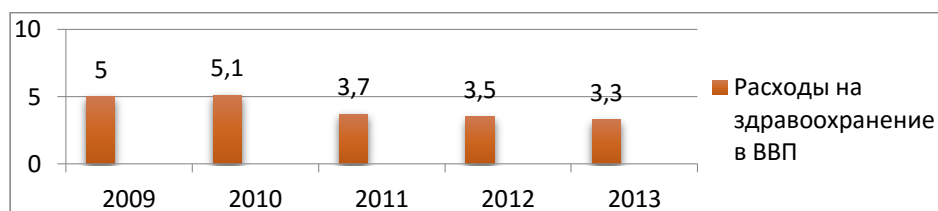


Рисунок 1 – Расходы государства на здравоохранение в ВВП, %

Длительное время финансирование системы здравоохранения полностью осуществлялось за счет средств государственного бюджета и основывалось на показателях ресурсного обеспечения с использованием административных методов управления. Деятельность медицинских организаций была ориентирована только на нормативы (мощность коечного фонда, оборот койки, функция врачебной должности и т.д.) [3].

В 1993 г. началась реформа отрасли здравоохранения, связанная с переходом на обязательное медицинское страхование (ОМС). В условиях недостаточности бюджетного финансирования средства ОМС явились экономическим стимулом для медицинских организаций и позволили значительно улучшить их финансовое состояние.

Управление финансами организации здравоохранения имеет свои особенности, обусловленные спецификой медицинской деятельности:

- 1) отнесение к непроизводственной сфере деятельности;
- 2) результат труда имеет нематериальное выражение;
- 3) предметом труда является человек;
- 4) медицинская услуга выступает как живой труд;
- 5) объект присвоения – конкретная трудовая деятельность медицинского персонала.

Большое значение имеют внешние и внутренние факторы, воздействующие на отдельные показатели, определяющие в конечном итоге, эффективность управления финансовым состоянием медицинского учреждения [2].

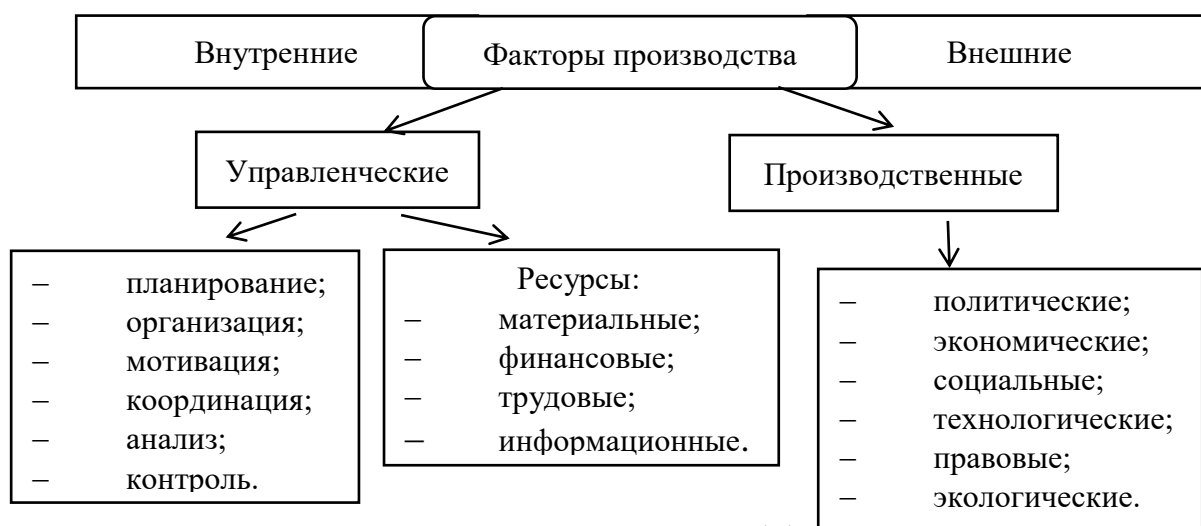


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на эффективность деятельности медицинской организации

Финансовое состояние медицинской организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [3]. К таким показателям традиционно относятся показатели ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, деловой активности и эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также рассчитываются и специальные показатели, обусловленные спецификой медицинской деятельности:

1. Удельный вес  $i$ -го источника финансирования:

$$B_i = \frac{D_i}{\sum_{i=1}^n D} * 100\% ,$$

где  $D_i$  – сумма финансовых средств  $i$ -го источника (бюджет, ОМС, платные услуги);

$D$  – сумма финансовых средств по всем источникам финансирования.

2. Сумма недополученных средств по  $i$ -му источнику финансирования в результате влияния внешних факторов. Коэффициент направлен на расчет суммы недополученных средств по каждому источнику финансирования из-за влияния внешних, не зависящих от медицинской организации факторов (уровень тарифов, лимиты финансирования и т.п.):

$$\Phi_n = (C_i * C) - (D_i * Ш_i),$$

где  $C_i$  – количество медицинских услуг, оказанных пациентам за счет средств  $i$ -го источника финансирования;

$C$  – стоимость медицинской услуги;

$D_i$  – сумма финансовых средств  $i$ -го источника (бюджет, ОМС, платные услуги);

$Ш_i$  – сумма штрафных санкций по вине медицинской организации.

3. Коэффициент полноты возврата финансовых средств в системе ОМС используется для оценки эффективности деятельности медицинской организации в системе ОМС и показывает, в какой мере полученные средства ОМС покрывают затраты, связанные с оказанием медицинской помощи по программе ОМС. Аналогичным образом определяются коэффициенты полноты возврата финансовых средств по другим источникам:

$$K_{\text{ОМС}} = \frac{\Phi_n}{\Phi_n + \Phi_n + Ш},$$

где  $\Phi_n$  – сумма полученных средств ОМС;

$\Phi_n$  – сумма недополученных средств ОМС из-за превышения лимита финансирования или выделенных объемов;

$Ш$  – сумма штрафных санкций страховщика к медицинской организации.

4. Сумма экономических потерь от простоя коечного фонда характеризует эффективность его использования и позволяет рассчитать финансовые потери от его неэффективного использования:

$$\Phi_{\text{пр}} = \left( \frac{П_о}{К_ф} - \frac{П_о}{К_п} \right) * К_ф ,$$

где  $П_о$  – сумма постоянных затрат на содержание коечного фонда;

$К_ф$  – фактическое количество койко-дней, проведенных больными в стационаре;

$К_п$  – плановое количество койко-дней, проведенных больными в стационаре.

5. Коэффициент использования медицинского оборудования и возможность изменения нагрузки на него:

$$К_{об} = \frac{Ч*Т}{Т_{общ}} ,$$

где  $Ч$  – количество медицинских услуг, оказанных на оборудовании;

$Т$  – время оказания медицинской услуги;

$Т_{общ}$  – время использования оборудования по паспортным данным.

Кроме вышеперечисленных показателей, каждое медицинское учреждение разрабатывает дополнительные формы анализа, необходимые в конкретных условиях.

Оценка финансовых результатов и финансового состояния отдельных подразделений медицинского учреждения проводится по тем же направлениям, но с учетом их специфики (стационар, поликлиника, параклиника).

Анализ финансовых результатов деятельности и финансового состояния медицинского учреждения применяются для определения экономической эффективности при сопоставлении затрат и экономического эффекта [2]. Однако экономическая эффективность в здравоохранении является лишь составным элементом наряду с медицинской и социальной эффективностью. Медицинский эффект характеризуется как степень достижения поставленной цели в области лечения, диагностики и профилактики заболеваний. Социальный эффект выражается в степени удовлетворения потребности населения в медицинской помощи.

Экономическая эффективность в здравоохранении не может быть определяющим критерием, главным является медицинская и социальная эффективность мероприятий по охране здоровья. Часто медицинская эффективность является доминирующей, требующей значительных затрат, отдача от которых может иметь место в отдаленном будущем или вовсе исключается.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ – режим доступа: <http://gks.ru>
2. Габуева, Л.А. Совершенствование финансовых механизмов управления в деятельности казенных, бюджетных и автономных медицинских учреждений // Здравоохранение. – 2014. - №12. – с. 22-29.
3. Кадыров, Ф.Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений. – 2-е изд. – М.: Менеджер

*Санникова Т. С.  
студент*

*Санников Д. В.  
научный руководитель, преподаватель  
Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2014 ГОДУ**

Курганская область была образована Указом Президиума Верховного Совета СССР от 6 февраля 1943 года с общей численностью населения 975 тысяч человек. Однако на сегодняшний день в области проживает около 870 тысяч человек с тенденцией к дальнейшему снижению численности населения субъекта. На сегодняшний день Курганская область Российской Федерации является одним из субъектов в России, чье положение остается очень сложном состоянии. Так в рейтинге социально-экономического положения составленным рейтинговым агентством «РИА Рейтинг», входящем в медиагруппу МИА «Россия Сегодня» Курганская область заняла 70 место среди субъектов Российской Федерации в 2014 году [1].

Руководствуясь Законом Курганской области от 3 декабря 2013 года N 88 «Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» нами была составлена агрегированная таблица расходов бюджетных средств области в 2014 году (Таблица 1) [2]. Стоит отметить, что в рейтинге субъектов России по уровню открытости бюджетных данных составленном Центром прикладной экономики по заказу электронного журнала «Госменеджмент» Курганская область поделила с Московской областью 39-е место в 2014 году [3]. В свою очередь первое место в данном рейтинге принадлежит Краснодарскому краю.

Таблица 1. Расходные статьи бюджета Курганской области в 2014 году

№ п/п	Категория расходов	Размер, рублей
1.	Общегосударственные вопросы	2223381444
2.	Национальная оборона	24769800
3.	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	459880051
4.	Национальная экономика	4804143736
5.	Жилищно-коммунальное хозяйство	914766250
6.	Охрана окружающей среды	41077677
7.	Образование	10584996782
8.	Культура, кинематография	474111248
9.	Здравоохранение	5734671537
10.	Социальная политика	7763854448
11.	Физическая культура и спорт	360399013
12.	Средства массовой информации	88902481
13.	Обслуживание государственного и муниципального долга	369183334



14.	Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	1054133412
Итого		34898271213

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод о том, что наибольший объем средств бюджета области расходуется на образование, социальную политику и здравоохранение. Для лучшей наглядности нами была произведена группировка таблицы 1, по шести группам: оборона и безопасность (национальная оборона + национальная безопасность и правоохранительная деятельность), социальная политика (социальная политика + жилищно-коммунальное хозяйство + охрана окружающей среды), культура и образование (образование + культура, кинематография + физическая культура и спорт), здравоохранение (здравоохранение), экономика (экономика) и общегосударственные вопросы (общегосударственные вопросы + обслуживание государственного и муниципального долга + межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований). Результаты группировки представлены в таблице 2.

Таблица 2. Укрупненные статьи расходов бюджета области в 2014 году

№ п/п	Категория расходов	Сумма
1.	Оборона и безопасность	484649851
2.	Социальная политика	8719698375
3.	Культура и образование	11419507043
4.	Здравоохранение	5734671537
5.	Экономика	4804143736
6.	Общегосударственные вопросы	3735600671
Итого		34898271213

Данная группировка позволяет сделать заключение о том, что несмотря на сложную социальную обстановку в регионе бюджет Курганской области в 2014 году является социально ориентированным т.к. 74% бюджетных средств расходуется на социальную политику, здравоохранение и культуру и образование. Так же нами была рассчитана структура расходов бюджета (Рисунок 1).

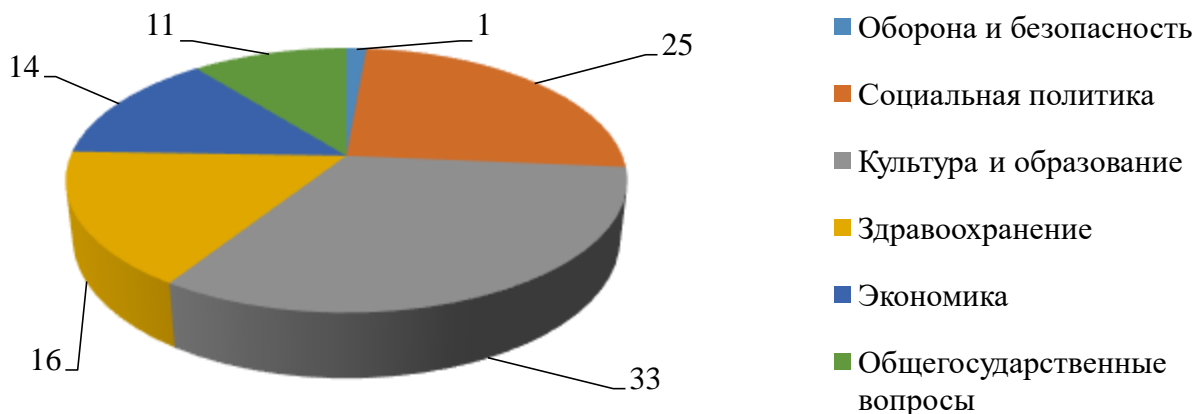


Рисунок 1. Структура расходов бюджета Курганской области, %

Представленная на рисунке 1 структура позволяет выявить возможную проблему в структуре расходов бюджета области, а именно то, что большой удельный вес в структуре расходов отводится на такую группу расходов, как «общегосударственные вопросы», а так же позволяет сделать суждение о недостаточном финансировании развития категории «национальная экономика». Ведь в условиях рыночной экономики, именно стимулирования развития института экономики ведет к повышению уровня жизни населения территории (новые рабочие места, рост заработной платы, рост налоговых поступлений в бюджет и т.д.). Поэтому с нашей точки зрения можно предложить властям области снизить уровень расходов на общегосударственные (административные нужды) и направить высвобожденные бюджетные средства в развитие институтов экономики области, иначе будет продолжаться отток человеческого капитала из региона, дальнейшее ухудшение социально-экономического положения субъекта и многие другие отрицательные и нежелательные явления для благополучия региона.

#### **Использованные источники:**

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2014 года [Электронный ресурс] // МИА "Россия Сегодня". – Режим доступа: <http://ria.ru>
2. Закон Курганской области от 3 декабря 2013 года N 88 «Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. Рейтинг субъектов РФ по уровню открытости бюджетных данных за 2014 год [Электронный ресурс] // Финансово-экономический журнал «Бюджет». – Режим доступа: <http://bujet.ru>

*Санникова Т. С.  
студент*

*Санников Д. В.  
научный руководитель, преподаватель  
Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

#### **АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Падение цен на нефть, нестабильная геополитическая обстановка, поток беженцев в Европейский союз и в целом по миру вызванный непрекращающимися войнами в странах ближнего востока, рост террористических угроз, экономические санкции мирового сообщества в отношении друг друга и т.д. выводят вопрос продовольственной безопасности мира на высокий уровень значимости, не говоря о том, что на национальном уровне зачастую вопрос продовольственной безопасности стоит ребром. Ведь даже в настоящее время по оценкам Продовольственной

и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций более 30 стран мира с населением, превышающим 1 миллиард человек, что составляет около 15 % населения нашей планеты, нуждаются в продовольственной помощи.

Выступая на пленарном заседании Всемирного зернового форума, Д. А. Медведев отметил, что «проблемы массового голода и недоедания ... остаются одними из самых тяжелых испытаний человечества. Под угрозой оказалось достижение главной цели тысячелетия - сокращение числа голодающих».

Актуальным является также и вопрос о безопасности пищевых продуктов для здоровья человека. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) до 30% населения промышленно развитых стран ежегодно страдают болезнями пищевого происхождения. В частности, в 2014 году широкий резонанс вызвала вспышка геморрагической лихорадки Эбола в Западной Африке, спустя некоторое время Генеральный директор ВОЗ объявила эту вспышку чрезвычайной ситуацией в области общественного здравоохранения, имеющей международное значение. Кроме того, усугубляет остроту проблемы безопасности продовольствия неконтролируемый рост применения при его производстве химических веществ, антибиотиков, гормональных препаратов, а также продуктов современной биотехнологии с недостаточно изученными свойствами, что сопряжено с рисками для окружающей среды, жизни и здоровья человека. Многие документы, принятые в последние десятилетия в рамках ООН, прямо или косвенно касаются проблемы обеспечения глобальной продовольственной безопасности.

В ходе пленарного заседания 64 сессии Генеральная Ассамблея ООН выразила глубокую озабоченность по поводу того, что комплексный характер глобального продовольственного кризиса, который обусловлен сочетанием таких факторов, как: финансово-экономический кризис, высокие и нестабильные цены на продовольствие, медленные темпы продвижения в процессе многосторонних торговых переговоров, ухудшение состояния окружающей среды, воздействие глобального изменения климата, иные вызовы для сельскохозяйственного производства и безопасности в области продовольствия, серьезно мешают борьбе с голодом и недоеданием, а также предпринимаемым развивающимися странами усилиям по достижению всемирной продовольственной безопасности, что создает угрозу широкомасштабного нарушения права каждого человека на питание.

Современное состояние основных понятий продовольственной безопасности характеризуется не только широким разнообразием, но и некой общностью концептуальных взглядов на их цели и задачи. Научные исследования, посвященные данной тематике, стали активно появляться в рамках Организации объединенных наций, Всемирного банка, Всемирной организации здравоохранения и т.д. На сегодняшний день продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН является

источником знаний и информации о продовольственной ситуации на планете. Ежегодно публикуется свыше 300 изданий, в которых представлена всеобъемлющая объективная информация и анализ глобальной ситуации в области продовольствия и сельского хозяйства. Таким образом, на сегодняшний день накоплен достаточно существенный уровень знаний по методике обеспечения продовольственной безопасности. В частности основными инструментами являются:

- Стимулирование и поддержка отечественных производителей.
- Государственное регулирование рынка продовольствия (протекционизм).
  - Регулирование цен.
  - Финансово-кредитная политика.
  - Налогообложение.
  - Регулирование спроса и предложения на продовольственном рынке.

Сложность в решении задач продовольственной безопасности заключается в сложности оценки и выбора соответствующей модели управления. Необходимость решения задачи обеспечения продовольственной безопасностью в настоящее время стоит на высоком уровне и главным камнем преткновения на сегодняшний день является разность интересов мирового сообщества и отдельных национальных стран (государств), а так же крупных транснациональных корпораций. Однако продовольственная безопасность является одним из существенных элементов в системе национальной безопасности.

Так в частности Российская Федерация, несмотря на большой потенциал для обеспечения продовольственной безопасностью своих граждан не справляется с этой задачей по множеству причин, в том числе и по причине высокого количества фальсификатов так Россельхознадзор в октябре 2015 года признал, что почти 80% сыров на российских прилавках - фальсификат сыра и т.д.

Проблему усугубляет не только отсутствия стандартов качества, но и отсутствие контроля по производителями, а также то, что до сегодняшнего дня не принят закон о продовольственной безопасности, который бы позволил создавать полномочия для её обеспечения. Следует отказаться от простого счета доли отечественной продукции на рынке, а перейти к более сложной модели, которая бы позволила учесть и качественную сторону продовольственного вопроса. Существует острая проблема роста уровня цен и создания внутреннего дефицита на продовольственные товары по причине введенного Россией продовольственного эмбарго, которое сильно ударило по населению страны, а также дополнительные санкции не только в отношении Европы, но и в отношении турецких товаров могут еще сильнее навредить нашей стране.

Российской Федерации нужно рассмотреть возможность принятия механизма обеспечивающего динамическую работу, по обеспечению продовольственной безопасности разработанную Курдюмовым А. В. в Уральской государственной сельскохозяйственной академии, так как она должна позволить учесть региональное распределение продовольствия, ввести систему стандартов качества, отменить введенную в ноябре 2015 года систему «Платон» (российская система взимания платы с грузовиков, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн.), а также обратить внимание политической элиты на внутренние проблемам страны.

#### **Использованные источники:**

1. Массовый голод [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Массовый\\_голод](https://ru.wikipedia.org/wiki/Массовый_голод) (дата обращения 10.10.2015). – Загл. с экрана.
2. Глобальная проблема дефицита пресной воды [Электронный ресурс] / Данилов-Данильян Виктор Иванович // Соционаука. – Режим доступа: <http://www.socionauki.ru/journal/articles/129824/> (дата обращения 10.10.2015). – Загл. с экрана.
3. Продовольственная безопасность [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Продовольственная\\_безопасность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Продовольственная_безопасность) (дата обращения 10.10.2015). – Загл. с экрана.
4. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности [Электронный ресурс] // Междисциплинарный познавательный ресурс. – Режим доступа: <http://zerkalov.org/files/rdpb.doc> (дата обращения 12.10.2015). – Загл. с экрана.

*Сатыбалдиева А.К.  
старший преподаватель  
кафедра социально-гуманитарных наук  
Академия государственного управления при Президенте  
Кыргызской Республики  
Кыргызстан, г. Бишкек*

#### **САНЖИРА КАК ПИСЬМЕННОЕ НАСЛЕДИЕ КЫРГЫЗОВ**

Аннотация: В статье рассматривается один из памятников культурной традиции кыргызов – санжира (родословные предания, генеалогия, описывающие происхождение кыргызских племен и родов). По своему определению санжира считается жанром устного народного творчества. Но в конце XIX в. и в начале XX в. были первые попытки создания письменных вариантов санжиры, в основном они сохранились в рукописной форме.

Ключевые слова: письменность, санжира, культура, алфавит.

Annotation: The article deals with one of the monuments of the cultural traditions of the Kyrgyz people - sanzHIRa (genealogical traditions, genealogy, describing the origin of the Kyrgyz tribes and clans). By definition sanzHIRa considered a genre of folklore. But at the end of the XIX century and at the



beginning of the XX century were the first attempts to create a written sanzhyr options, they mostly remained in manuscript form.

Keywords: writing, sanzhyra, culture, alphabet

В советские годы в научных кругах вопрос о существовании кыргызской письменности дооктябрьского периода считался спорным. Иногда звучали необоснованные заявления, о том, что кыргызы до 1917 года были одними из малых бесписьменных народов, а алфавит и письмо появились только после революции [12.С.1]. Бесспорно, массовую грамотность и подлинную национальную письменность кыргызский народ получил после 1924 года, однако нужно признать и тот факт, что кыргызы, как и другие тюркоязычные народы Средней Азии, пользовались арабской графикой. Писали свои немногочисленные документы и составляли родословную, используя арабский алфавит, подражая образцам чагатайского языка [13.С.57].

Отрицание дореволюционной письменности в советской историографии привело фактически к исключению из кыргызского культурного наследия огромного пласта письменных памятников [7.С.99]. С обретением суверенитета республикой начались разносторонние научные поиски памятников письменного наследия, которые многие годы были за семью печатями. Начало систематическому исследованию проблемы в Кыргызстане было положено в 1988 г. на V Международном конгрессе тюркологов, прошедшем во Фрунзе, на котором с докладами выступили известные ученые – тюрколог Э.Тенишев и историк В.М.Плоских. Участники конгресса пришли к заключению: у кыргызов до революции была письменность [7.С.81].

В этом направлении, бесспорно, выделяются фундаментальностью работы Б.Юнусалиева, К.Карасаева, Т.Чоротегина, В.Плоских, Д.Сапаралиева, С.Мамытова, О.Сооронова, А.Койчиева и ряда других ученых Кыргызстана. Благодаря их исследованиям стали известны имена поэтов, которые писали свои поэтические произведения, имена некоторых авторов книг исторического содержания, разные письма, документы и др. Старинное письменное наследие кыргызов состоит из разных жанров, а примерная антология выглядит следующим образом:

- эпитафии на камнях (орхоно-енисейские, таласские памятники Средневековья, которые были написаны рунической письменностью, могильные памятники на арабской графике);
- письменные наследия XI века «Кутадгу билиг» Жусупа Баласагына и «Дивани лугат-ат турк» Махмуда Кашгари;
- эпистолярное наследие (переписка кыргызов с российскими властями, между собой, жалобы в судебные инстанции и др.);
- дореволюционные рукописи исторического содержания, поэтические произведения акынов;
- судебные постановления – эреже;



- опубликованные книги кыргызских авторов до революции [7.С.100].

Среди всех памятников особый интерес представляет санжира – родословные предания, генеалогия, описывающие происхождение кыргызских племен и родов. По своему определению санжира считается жанром устного народного творчества. Но в конце XIX в. и в начале XX в. были первые попытки создания письменных вариантов санжиры, в основном они сохранились в рукописной форме. Как и другие памятники старины, санжира тоже подвергалась огульным обвинениям, как произведения, которые служат представителям феодально-патриархальной верхушки. Долгое время о кыргызских родословных умалчивали и не могли их печатать. По нашему мнению, рукописные формы кыргызской санжира – это богатое письменное наследие, которое отражает важнейшие стороны культурных традиций кыргызов, и оно должно занять достойное место среди письменных памятников.

Так что же такое санжира? Санжира происходит от арабского слова «шаржарат», которое означает древо и ее разветвления [2.С.312]. Этот вид произведения встречается и у других тюркских народов, но звучит как «шежере», «сачара» и др. В кыргызском лексиконе это слово означает родословную или историческую летопись. В частности, в санжире толковалось генеалогическое происхождение кыргызских родов и племен; описывались наиболее знаменательные исторические события и доблестные подвиги великих кыргызских воинов-баатыров во время героических походов против иноземных захватчиков [2.С.314].

Кочевая жизнь кыргызов способствовала ведению обособленного образа жизни родов и племен, поэтому во избежание раздробленности народа рассказчики санжиры пытались привить им единство и сплоченность, их целью было – предостеречь народ от раскола. Рассказчики санжиры, ссылаясь на генеалогическое древо, приводили доказательства их кровного родства, примиряли рассорившиеся или враждующие стороны. Знатоков кыргызских родов и родословных преданий в народе называли санжирачи, они выделялись ярким умом, даром красноречия, великолепной памятью и глубоким знанием сложных родовых разветвлений. Санжирачи всегда служили народу, они пользовались безграничным уважением людей. Истинные санжирачи в своих рассказах не возвеличивали одних, они заботились об укреплении согласия и единства, бережно сохраняли национальные ценности – историю народа, его традиции и обычаи [2.С.315].

Во все времена каждый кыргыз был обязан знать свою родословную до седьмого колена. Были и такие знатоки, которые могли рассказать санжиру не только своего рода и племени, но и генеалогию племен (от 40 до 96), образовавших кыргызский народ. В многовековой истории кочевого народа санжира считался духовной пищей, играл большую роль в формировании патриотических чувств, обладал воспитательной и познавательной функцией. В истории кыргызской литературы известны имена многих

сказителей этого жанра, например: Балык Кумар уулу, Тоголок Молдо, Бала Айылчы и др. [5.С.325].

Традиционная устная жизнь кыргызской родословной, как и других фольклорных произведений, изменилась после установления советской власти. В эти годы начался сбор фольклорных, этнографических, археологических, исторических материалов в различных уголках Кыргызстана. Но, как уже говорилось, еще в дооктябрьский период была практика создания книг и рукописей, посвященных родословным преданиям кыргызского народа. Таковыми являются труды Осмоналы Сыдыкова (1875–1942 гг.), Белека Солтоноева (1878–1938 гг.), Боомбаева Насирдина (1891–1937 гг.) [5.С.325].

Книги кыргызского просветителя, историка начала XX в. Осмоналы Сыдыкова «Мухтасар тарых-и кыргызия» («Краткая история кыргызов») и «Тарых-и кыргыз Шадмания» («История кыргызов в чест Шабдана») считаются самыми значительными, так как в них широко представлен генеалогический строй кыргызов. В 1913 году и в 1915 году в городе Уфе О.Сыдыков опубликовал свои книги на кыргызском языке на арабской графике. На протяжении многих лет он собирал материалы по истории и происхождению кыргызов. Уникальность книг заключается в том, что они были первыми изданиями, написанными на родном кыргызском языке. В них рассказывается об истории древних кыргызских племен, об их происхождении, образе жизни, взаимоотношениях между собой, об иерархии внутри племен. Прослеживается родословная их правителей. В книге помещена фотография Шабдана баатыра – общепризнанного лидера кыргызов второй половины XIX – начала XX вв., потомственного манапа (феодала) племени сарыбагыш [4].

Справедливо отметил один из исследователей нашей современности как С.Мамытов: «В то время когда кыргызский народ не имел целой государственности и национальной письменности, труд О.Сыдыкова истинно считается подвигом и историческим событием» [8.С.40].

Как уже говорилось ранее, в годы советской власти имя О.Сыдыкова и его исторический труд были преданы забвению. Это было связано с социальным происхождением Осмоналы Сыдыкова. Он родился в семье крупного манапа Абайылды из рода сарыбагыш. Начальное образование О.Сыдыков получил у местного муллы, а затем в медресе. Продолжил образование в Бухаре и Уфе, владел русским языком. Происхождение сыграло роковую роль в его судьбе. Как и многие выходцы из высшего сословия, О.Сыдыков пал жертвой репрессии советской власти. Справедливости ради стоит отметить, что в годы перестройки имя Осмоналы Сыдыкова было восстановлено, а его «Тарых-и кыргыз Шадмания» впервые стал объектом широкого изучения кыргызскими учеными. Особенно большой вклад в исследование данного труда внес известный кыргызский лингвист К.Карасаев, переложивший эту книгу на современный алфавит [8.С.40]. Издав книги, написанные по итогам многолетних фундаментальных

исследований по истории кыргызов, Осмоналы Сыдыков внес неоценимый вклад в развитие отечественной истории.

В одном ряду с именами первых историков кыргызского народа конца XIX века по праву можно назвать и Боомбаева Насирдина, творчество которого стало известно широкому читателю совсем недавно. А между тем жизнь и творчество этого замечательного историка являются ярким примером беззаветного служения своему народу. Жизнь Насирдина Боомбаева протекала на рубеже XIX и XX веков. Он стал свидетелем бурных исторических событий, происходивших в то время в кыргызском обществе. Автор создал свою рукопись «Санжирна Насирдина Боомбай уулу» [9.].

Непростая история данной рукописи непременно заинтересует многих читателей, так как имеются уникальные материалы для разностороннего научного изучения. К концу XIX века, после вхождения кыргызов в состав Российской империи, в общественно-политической жизни местного народа начинаются серьезные перемены: правительство реализовывает свою школьную политику в Туркестане. Начинают возникать русско-туземные школы и под влиянием таких преобразований местные баи и манапы за счет своих средств начали строить школы-медресе. Таким образом, была начата работа по просвещению коренного населения [11.С.7–8].

Одним из таких ярких личностей того времени был Шабдан баатыр, который в 1909 году в селе Тар-Суу в Кемине построил медресе, нанял учителей, и начали обучать детей [10.С.12]. Школа работала по новометодному (усули-жадид) обучению, в которой, помимо исламского образования, преподавались светские дисциплины, такие как арифметика, география, восточная литература, природоведение и т.д. Учителями были татары-переселенцы, в частности, выпускники высшей школы «медресе Галия» из города Уфы. Стать одним из воспитанников этой школы довелось и Насирдину. Обучение в медресе «Шабдания» сыграло немаловажную роль в его жизни. После окончания медресе он стал одним из двух лучших выпускников [3.С.137].

Об этом медресе мы узнаем из записей самого Осмоналы Сыдыкова: «Шабданом был приглашен из Чубар-Агача Ямлиха-кары, его женили и несколько лет нанимали в качестве учителя. Стало развиваться чтение «Корана», «Наху» (синтаксис) и «Сарф» (морфология). Среди кыргызов появились первые «кары». Начали вести историю, географию, арифметику. В эти дни кыргызские дети продолжили учение в больших городах, как Уфа, в медресе «Галия» [9.С.7].

Окончив школу в 1913–1914 годах, Насирдин учительствовал в селении Нарын-Куланак. Усердное занятие любимым делом прервало восстание 1916 года, после которого ему, как и всем кыргызам, пришлось бежать в Китай. Чтобы прокормиться, он вынужден был наняться учителем в городе Кашгаре. После возвращения на родину в 1917 году, Насирдин продолжил обучать детей в разных местностях Кыргызстана: в Нарыне, Ат-Башы, на Иссык-Куле, а к концу своей жизни – в Чуйской долине.

По воспоминаниям супруги Насирдина – Божой апа, он хорошо знал историю, географию и делился с этими знаниями в школах. Но более всего его интересовала история возникновения своего народа. Насирдин по крупицам стал собирать устные материалы, которые затем записывал на бумагу арабской графикой. Исследователь Э.Турганбаев, ознакомившись с рукописью Насирдина Боомбаева, отмечает следующее: «Вероятно, автор хорошо знал не только о родоплеменных распределениях. Рассказы о происхождении человечества, о Вавилонской цивилизации, о древних саках, о Чингисхане и монгольской эре – все это доказывает о его начитанности и богатом кругозоре. Где-то наблюдается, что на него повлияли труды Абулгази Бахадур-хана и Осмоналы Сыдыкова, более того, в некоторых местах автор, переняв у них информацию, дополняет их доселе неизвестными фактами и материалами» [9.С.5]. Таким образом, Насирдин Боомбаев в своем труде не просто ограничился перечислением названий кыргызских родов и племен и их описанием, но и показал свои глубокие познания всей мировой истории.

Появление человеческого рода на земле, автор объясняет религиозной сущностью всего начала, а в качестве примера он приводит отрывки из «Инжила», и из аятов «Корана», сказание о Ное и описание всемирного потопа и т.д. Это традиционная часть многих кыргызских санжира. В содержании встречаются географические названия: заливы Берингова моря, проливы Дарданеллы и Босфор, Европа, Стамбул, Америка, Африка и др. Автор упоминает некоторые исторические события, например, как Колумб открывает Америку, пишет о рождении Темучина, о его принятии имени Чингисхана и т.д. [9.С.28].

Встречаются отрывочные сведения о современниках Насирдина – Касыме Тыныстанове и Юсупе Абдрахманове – первых просветителях и государственных деятелях начального периода советской власти, которых он называет «образованными людьми своего времени», это еще раз свидетельствует о том, что Насирдин Боомбаев следил и за политической жизнью республики [6.С.28].

В 1953–1954 годах с целью исследования этногенеза кыргызов Академия наук СССР организовала комплексную археолого-этнографическую экспедицию, руководителем которой был назначен С.М.Абрамзон. Скорее всего, С.М.Абрамзон во время этой экспедиции ознакомился с названной рукописью Насирдина Боомбаева. Об этом свидетельствуют заметки автора: «Боомбаев Насретдин (умер в 1937 г. в возрасте 46 лет, учитель: запись сделана по рукописи), племя сарыбагыш, жил в селе Карал-Дебе Кеминского района» [1.С.93]. Почему же ученый не забрал рукопись для дальнейшего исследования? Есть предположение, что Божой апа, которая бережно хранила память о своем муже, не захотела расстаться с сокровенным наследием. Позднее даже выдающийся писатель Аалы Токомбаев, который тоже заинтересовался этой рукописью, не смог убедить супругу Насирдина отдать ее для дальнейшего исследования.

Только в 1965 году, перед смертью, она оставила рукопись мужа своему единственному сыну Мухамбету, который через несколько лет сдал ее в рукописный фонд Национальной академии наук.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что еще до Октябрьской революции среди кыргызов были грамотные и образованные люди. В первые годы советской власти у истоков важнейшего дела по сохранению и развитию национальной культуры как неотъемлемой части всей советской культуры стояли настоящие энтузиасты, умевшие читать и писать, создавшие собственную национальную письменность и всесторонне исследовавшие многовековую историю своего народа. В этом смысле санжира по праву считается бесценным культурным наследием и национальным достоянием всего кыргызского народа.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамзон С.М. Труды Киргизской археолого-этнографической экспедиции. – Москва, 1960. – Т.IV.
2. Кошоев М. Кыргызский народ. История и духовность. – Бишкек: Бийиктик, 2006.
3. Кубатова А. Жадидистское движение в Кыргызстане (1900–1916). – Бишкек, 2012.
4. Осмоналы Сыдыков. Тарых-и кыргыз Шадмания. – Бишкек, 1990.
5. Осмонов О.Дж. История Кыргызстана (С древнейших времен до наших дней). – Бишкек, 2008.
6. Плоских С.В. Две страницы репрессированной культуры Кыргызстана. Историко-социоллингвистические наследие Е.Поливанова и К.Тыныстанова. – Бишкек: Илим, 2001.
7. Плоских С.В. Репрессированная культура: история становления и трагедии кыргызской интеллигенции: Дис...канд.ист.наук: Специальность 07.00.02 – Отечественная история. – Бишкек, 2002.
8. Садыкова Ш. Сыдыков Осмоналы: (К 130-летию со дня рождения). – Бишкек, 2008.
9. Санжыра Боомбаева Насирдина. – Бишкек, 2011(на кыргызском языке).
10. Столетний юбилей медресе Шабдан-баатыра. – Бишкек, 2009.
11. Тургунбаева А.М. Формирование системы народного образования в период культурной революции в Киргизии (20–30-е годы XX века). – Бишкек: КРСУ, 2008.
12. Туманович Н.П. К вопросу о «бесписьменности киргизов». – Рукописный фонд НАН КР. – Инв.1708.
13. Формирование и развитие киргизской социалистической нации. – Фрунзе, 1957.



*Сахаров Ц.Б.  
магистрант*

*ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский  
технический университет»  
Россия, г. Иркутск*

### **ЭКОНОМИКА – ЭТО НАУКА?**

В данной работе мне предстоит, как студенту, который учится по профилю, который тесно связан с экономикой, как можно ярче выразить значимость экономики, как науки. Вообще, не понимаю технарей, которые не считают её как таковой наукой. Попробую честно рассудить и развеять данный миф о том, что экономика не является наукой.

Экономика – общественная наука, изучающая поведение в сферах производства, потребления, распределения и обмена. Экономисты анализируют происходящие в этих сферах процессы и исследуют их последствия для физических лиц, организаций, например, фирм, и общества в целом.

Ограниченность ресурсов и деятельность людей в условиях безграничности потребностей являются центральными темами экономики как науки, которая может быть определена как общественная наука, изучающая принимаемые людьми в условиях ограниченности ресурсов решения для удовлетворения своих желаний и потребностей. Как следует из определения, предметом экономической теории являются не деньги или богатство, а люди.

Вторая причина, по которой экономику можно считать наукой о людях, состоит в том, что изучаемые ею решения людей зачастую имеют значимый социальный контекст. Поэтому экономика считается скорее общественной наукой, чем разделом операционного анализа, инженерного дела или математики.

Человек совершает экономический выбор, когда покупает одежду или пищу, когда работает, и даже когда заполняет час досуга в своём учебном расписании экономикой, а не токсикологией окружающей среды. Экономические выборы совершаются везде: на фабрике, выпустившей компьютер, в правительственных учреждениях, принимающих политические решения, в неприбыльных организациях, таких, например, как церкви, а также во множестве других мест и ситуаций.

В свое время, ученые физики послужили образцом для экономистов в стремлении сделать экономику истинной наукой. Поэтому рассмотрим физику как науку и сравним результаты исследования с экономикой.

Физика – наука о природе, изучающая простейшие и вместе с тем наиболее общие закономерности природы, строение и законы движения материи. Физику относят к точным наукам. Ее понятия и законы составляют основу естествознания. Границы, разделяющие физику и другие естественные науки, исторически условны. Принято считать, что в своей основе физика является наукой экспериментальной, поскольку открытые ею



законы основаны на установленных опытным путем данных. Физические законы представляются в виде количественных соотношений, выраженных на языке математики. В целом физика разделяется на экспериментальную, имеющую дело с проведением экспериментов с целью установления новых фактов и проверки гипотез и известных физических законов, и теоретическую, ориентированную на формулировку физических законов, объяснение на основе этих законов природных явлений и предсказание новых явлений.

Структура физики сложна. В нее включаются различные дисциплины или разделы. В зависимости от изучаемых объектов выделяют физику элементарных частиц, физику ядра, физику атомов и молекул, физику газов и жидкостей, физику плазмы, физику твердого тела. В зависимости от изучаемых процессов или форм движения материи выделяют механику материальных точек и твердых тел, механику сплошных сред (включая акустику), термодинамику и статистическую механику, электродинамику (включая оптику), теорию тяготения, квантовую механику и квантовую теорию поля. В зависимости от ориентированности на потребителя получаемого знания выделяют фундаментальную и прикладную физику. Принято выделять также учение о колебаниях и волнах, рассматривающее механические, акустические, электрические и оптические колебания и волны под единым углом зрения. В основе физики лежат фундаментальные физические принципы и теории, которые охватывают все разделы физики и наиболее полно отражают суть физических явлений и процессов действительности.

Физика и экономика – это два абсолютно разных видения о науке. Экономика – это общественная наука, которая широка своими познаниями о мире в целом. Куда не ткни, везде нужны, хотя бы образные познания данной науки. Физика, же – это наука точная. Её познания доказаны давно, и на их основаниях делаются новые открытия. Экономика является вечной наукой. Сколько её не учи, с каждым годом будут какие-то новые открытия, введения, изменения. Хоть и есть основной фундамент, но, если опираться на давние открытия, можно глубоко заблуждаться и совсем не понимать современную экономику. Физика же в этом плане гораздо проще. В ней уже есть устаканенные открытия, теории, некие факты. В экономике, конечно тоже присутствует такое, но она постоянно меняется, добавляются нововведения.

По моему мнению, экономика, как наука, куда сложнее физики. И дело не в каких-то теориях или формулах. Экономика – это часть нашей жизни. И не важно, технарь ты или экономист. Рано или поздно ты столкнешься с экономикой, именно как с наукой.

*Светличная А.С.  
студент 4 курса  
учетно-финансовый факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены вопросы бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в соответствии с МСФО.

**Ключевые слова:** расчеты, краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства, МСФО, затраты

В настоящее время большое внимание уделяется расчетам с поставщиками и подрядчиками. Это обусловлено тем, что постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов. Одним из наиболее распространенных видов расчётов как раз и являются расчёты с поставщиками за товары и прочие материальные ценности [4].

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе бухгалтерского учета. Таким образом, актуальнейшей проблемой информационного обеспечения деятельности организации является интеграция систем бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами, на которую должно быть направлено развитие методологических и методических принципов формирования информации о расчетах [4, 6].

Обязательства – это возможный отказ от экономических выгод в будущем, обусловленный ныне существующими обязанностями организации по передаче активов или предоставлении услуг другим организациям. Они возникают в результате совершения организацией различных сделок и являются юридическим основанием для последующих платежей за товары и предоставленные услуги. Обязательства отражают в бухгалтерском учете в момент их возникновения, в конце отчетного периода вносят корректирующие записи о начисленных и отсроченных обязательствах. В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» - обязательства должны быть разделены на краткосрочные и долгосрочные, такое деление позволяет оценить ликвидность организации [5].

Краткосрочные обязательства должны быть погашены в течении 12 месяцев или одного операционного цикла с момента возникновения задолженности.

Долгосрочные обязательства должны быть погашены в период более 12 месяцев или один операционный цикл.

Обязательства подразделяются на:

1. Фактические обязательства – возникают из условий договора или контракта на основе законодательства, сумма таких обязательств может быть

строго и однозначно определена. Это – кредиторская задолженность перед поставщиками, краткосрочные векселя к оплате, дивиденды к выплате, подлежащие выплате в текущий период доли долгосрочных обязательств, обязательства по заработной плате, доходы, полученные авансом, кредиты и займы;

2. Оценочные обязательства – это обязательства, точная сумма которых не может быть определена до наступления определенной или отчетной даты. Это – задолженность по налогу на прибыль, налогу на имущество, гарантийные обязательства, резервы на оплату отпусков, задолженность по пенсионным планам;

3. Условные обязательства – это несуществующие обязательства, они могут стать или не стать реальными обязательствами, в зависимости от того, произойдут или не произойдут определенные события, вытекающие из прошлых операций, в будущем. Условные обязательства возникают в случае отложенного судебного разбирательства. При налоговых спорах, при наличии дисконтированных переводных векселей к оплате, гарантийных обязательствах перед покупателями [1, 2].

Условное обязательство (резерв) отражаются в финансовой отчетности если:

- оно является вероятным;
- его величина может быть надежно оценена [1, 2].

Заемные средства являются одним из источников финансирования деятельности компании. Привлечение и обслуживание кредитов и займов сопряжены с уплатой процентов и с другими затратами. Проблема учета этих затрат решается в МСФО 23 «Затраты по займам».

В общем виде затраты по займам представляют собой затраты, понесенные компанией в связи с привлечением и обслуживанием заемных средств. С учетом конкретной ситуации они могут включать:

- а) проценты по краткосрочным и долгосрочным кредитам, а также овердрафтам;
- б) комиссионное вознаграждение банку за перевод суммы кредита;
- в) поэтапное списание сумм премий или дисконтов по заемным средствам (например, по долговым ценным бумагам);
- г) поэтапное списание суммы дополнительных затрат, понесенных в связи с организацией получения займа;
- д) финансовые платежи, а именно краткосрочная финансовая процентная составляющая, в связи с операциями финансовой аренды, учитываемые в соответствии с МСФО 17 «Аренда»;
- е) курсовые разницы по займам в иностранной валюте (в частности, признаваемой поправкой к сумме процентов) [3].

Затраты по займам должны признаваться текущими расходами в полном объеме в период, к которому они относятся. Отражаются затраты по финансированию в Отчете о прибылях и убытках.

В качестве альтернативного подхода возможна капитализация затрат

по займам, т.е. включение их в себестоимость активов. Такое решение может быть принято, когда затраты непосредственно связаны с приобретением, созданием или производством активов, подготовка которых к запланированному использованию или продаже обязательно требует значительного времени. То есть, связана с приобретением, строительством и вводом в эксплуатацию инвестиционного объекта. Капитализация затрат по займам прекращается когда завершены все работы по созданию и подготовке инвестиционного актива к использованию.

Положения МСФО 23 «Расходы по займам» совпадают с положениями ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» [5].

Переход организаций на МСФО трудоемкий процесс. Адаптация МСФО в нашей стране является одной из самых главных целей и важнейший элемент широкого круга новообразований в сфере экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Жердева О.В., Костина А.С. Проблемы использования оценки активов по справедливой стоимости // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 72-75.
2. Жердева О.В., Столярова Е.А. Оценка по справедливой стоимости: преимущества и недостатки // В сборнике: Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение Материалы V международной научной конференции. 2015. С. 67-71.
3. Кузнецова Н.В., Кузнецов А.В. Оперативное исследование бухгалтерского учета // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 17. С. 54-64.
4. Муллинова С.А. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками // Научно-методический электронный журнал Концепт. № 7. С. 41-45.
5. Муллинова С.А., Светличная А.С. Сопоставление МСФО и РСБУ в части раскрытия информации о денежных потоках организации // В сборнике: Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы XIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская республика, 2015. С. 543-546.
6. Спивакова Ю.К., Левченко Е.В. Расчеты с различными дебиторами и кредиторами на примере ООО «АКРА ПЛЮС» // В сборнике: Социально-экономические проблемы и перспективы развития АПК Сборник научных статей по итогам III Международной студенческой научно-практической конференции. 2015. С.124-127.

*Свечникова Т.В.*  
*казначей отдела внутреннего контроля и аудита*  
*Управление Федерального казначейства по Челябинской области*  
*Россия, г. Челябинск*

## РАБОТАТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ



«Государственный аппарат должен  
быть эффективным, компактным и  
работающим»

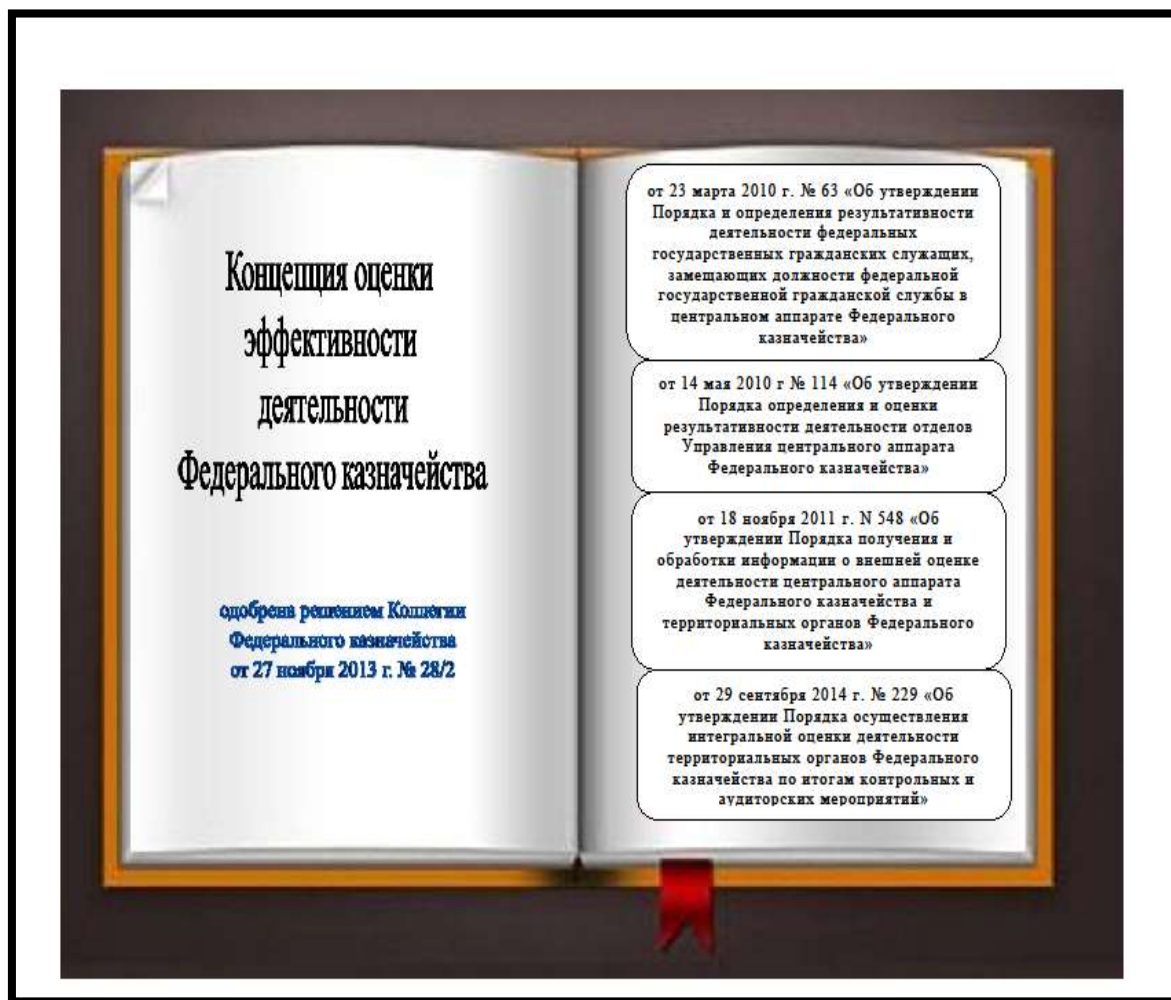
В.В. Путин

В последние годы в нашей стране ведутся реформы во многих сферах государственной и общественной жизни. Не обошли они стороной и систему государственной службы Российской Федерации. Концепцией реформирования системы государственной службы Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации 15 августа 2001 г. отмечено, что одной из основных проблем современного состояния государственной службы Российской Федерации является недостаточная эффективность деятельности органов государственной власти и их аппаратов. Вряд ли в этих условиях можно рассчитывать на успех любых преобразований, направленных на развитие страны.

Повышение качества выполняемых государственных функций, эффективности использования бюджетных ресурсов и успешная реализация реформы государственной гражданской службы Российской Федерации – это то, над чем работает на протяжении последних лет и Федеральное казначейство, развивая систему оценки эффективности своей деятельности. Разработаны и утверждены нормативные правовые акты (далее – НПА) (рисунок 1), определяющие цели, задачи, описание и подходы к системе оценки эффективности деятельности Федерального казначейства. Предусмотрен перечень локальных актов, обязательных для функционирования действующей системы оценки в территориальных органах Федерального казначейства (далее – ТОФК). С получением определенного опыта документы, регламентирующие систему оценки эффективности деятельности Федерального казначейства, продолжают совершенствоваться.



Рисунок 1. НПА Федерального казначейства, регламентирующие действующую систему оценки эффективности деятельности



Действующая система оценки эффективности деятельности Федерального казначейства (далее – система оценки) выстроена по принципу пирамиды, фундаментом которой является оценка результативности деятельности каждого отдельного работника центрального аппарата Федерального казначейства (далее – ЦАФК) и ТОФК, а вершиной – внешняя оценка деятельности ведомства в целом (рисунок 2).



Рисунок 2. Система оценки эффективности деятельности Федерального казначейства



Основная задача действующей системы оценки – вооружить руководителя соответствующего уровня реальными сведениями о деятельности объекта оценки, которые позволят выработать управленческие решения, направленные на повышение качества исполнения возложенных государственных функций.

Как работает действующая система оценки, рассмотрим на примере оценки деятельности каждого объекта оценки в Управлении Федерального казначейства по Челябинской области (далее – Управление).

Деятельность каких объектов Управления и с какой периодичностью подлежит оценке, руководитель какого уровня использует результаты оценки для принятия управленческих решений показано на рисунке 3.

Рисунок 3. Объекты оценки в Управлении



### Оценка результативности деятельности гражданских служащих



Основа основ в любом деле – это люди, их профессионализм и уровень знаний, отношение к исполнению возложенных на них должностных обязанностей – залог успеха в выполнении любого дела, в решении даже самых трудных задач.

Можно до мелочей продумать и регламентировать рабочий процесс любой сложности, обеспечить применение современных информационных технологий и автоматизировать основные производственные процессы, но при этом не достичь желаемых результатов и поставленных целей, если не будет максимальной отдачи от каждого конкретного сотрудника.

Оценка результативности деятельности гражданских служащих в Управлении – это система изучения текущей деятельности каждого гражданского служащего по исполнению должностных обязанностей и их компетентности, система мотивации к качественной профессиональной служебной деятельности.

Для каждого гражданского служащего, в строгом соответствии с выполняемыми им функциями по должностному регламенту, разработаны показатели его деятельности и их значения. Каждый показатель оценивается в процентах в зависимости от значимости выполняемой функции. При этом определено, что значение одного показателя не может быть менее 5%, а сумма всех показателей должна составлять 100%.

Поскольку гражданские служащие более чем 40 отделов, созданных

для осуществления функций Управления на соответствующей территории (далее – территориальные отделы), выполняют однотипные функции, то для них в Управлении разработан и сформирован единый набор показателей оценки результативности деятельности (рисунок 4).

Рисунок 4. Сводная таблица оценок показателей деятельности гражданских служащих территориального отдела

Сводная таблица оценок показателей деятельности федеральных государственных гражданских служащих, замещающих должности федеральной государственной гражданской службы в Управлении Федерального казначейства по Челябинской области							
Отдел № _____ за декабрь 2015 года							
наименование структурного подразделения/оцениваемый период							
№ п/п	Наименование показателя деятельности федерального государственного гражданского служащего, замещающего должность федеральной государственной гражданской службы в Управлении Федерального казначейства по Челябинской области	Значение показателя деятельности и оценка результативности деятельности федерального государственного гражданского служащего					
		ЧФО – территориальное отделение	ЧФО – территориальное отделение	ЧФО – территориальное отделение	ЧФО – территориальное отделение	ЧФО – территориальное отделение	
1	2	3	4	5	6	7	
1	Соблюдение установленного порядка ведения Сводного реестра (01)%	значение	5	5	5		10
		результат	да	да	да		да
2	Соблюдение установленного порядка открытия и ведения лицевых счетов клиентов (02)%	значение	5	10	5		
		результат	да	да	да		
3	Соблюдение установленных правил обеспечения наличными денежными средствами и осуществления операций с использованием расчетных (дебетовых) карт организаций (03)%	значение	5	5	10	10	10
		результат	да	да	да	да	да
4	Соблюдение установленного порядка кассового обслуживания и исполнения федерального бюджета (04)%	значение	5		10	10	
		результат	да		да	да	
5	Соблюдение установленного порядка учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета (05)%	значение	5		10		
		результат	да		да		
6	Соблюдение установленного порядка санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета (06)%	значение	5		5		
		результат	да		да		

7	Соблюдение установленного порядка кассового обслуживания и исполнения бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации (07)%	значение	5		10	10		
		результат	да		да	да		
8	Соблюдение установленного порядка кассового обслуживания и исполнения бюджетов муниципальных образований Челябинской области (08)%	значение	5	10		10		
		результат	да	да		да		
9	Соблюдение сроков предоставления финансовым органам муниципальных образований информации в соответствии с утвержденным порядком (09)%	результат	да	да				
9	Соблюдение порядка проведения кассовых операций со средствами государственных (муниципальных) бюджетных, автономных учреждений и иных участников бюджетного процесса (09)%	значение	5	10	10	10	10	
		результат	да	да	да	да	да	
10	Соблюдение установленного порядка исполнения, ведения учета и хранения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства федерального бюджета на основании исполнительных документов и исполнения решений и логового органа (10)%	значение	5		5			
		результат	да		да			
11	Соблюдение порядка приема и проверки документов, представленных заказчиками и иными лицами для регистрации, получения сертификатов ключей проверки электронных подписей и размещения информации на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (11)%	значение	5					
		результат	да					
12	Соблюдение порядка приема и проверки документов, представленных в целях регистрации в качестве участника ГИС ГМП (12)%	значение	5	10			10	
		результат	да	да			да	
13	Обеспечение соответствия данных бюджетной отчетности данным соответствующих лицевых счетов и аналитических отчетов (13) %	значение	5	10		10	10	
		результат	да	да		да	да	
14	Обеспечение соответствия данных бюджетной и бухгалтерской отчетности клиентов данным соответствующих лицевых счетов и аналитических отчетов (14) %	значение	5	5		10	5	
		результат	да	да		да	да	
15	Обеспечение порядка формирования Многографных карточек (ф. 0504054) и их сверки с первичными документами (15)%	значение	5	5			10	
		результат	да	да			да	
16	Оказание консультативной помощи финансовым органам, участникам бюджетного процесса бюджетов всех уровней, участникам ГИС ГМП и иным юридическим и физическим лицам по вопросам, относящимся к компетенции Отдела (16)%	значение	5	10	5		5	
		результат	да	да			да	
17	Соблюдение правил осуществления внутреннего контроля соответствия деятельности отдела по исполнению государственных функций и полномочий требованиям нормативных правовых актов Российской Федерации (17)%	значение	5	5	5	10	10	
		результат	да	да	да	да	да	
18	Обеспечение выполнения норм и требований по защите сведений ограниченного распространения (18)%	значение	5	5	5	5	5	
		результат	да	да	да	да	да	
19	Соблюдение исполнения технологических регламентов Федерального казначейства, относящихся к функциям Отдела (19)%	значение	5	5	10	10	10	
		результат	да	да	да	да	да	
20	Соблюдение служебного распорядка Управления (20)%	значение	5	5	5	5	5	
		результат	да	да	да	да	да	
21	Общая оценка деятельности (100%)	значение	100	100	100	100	100	
		результат	100	100	100	100	100	

Оценка результативности деятельности гражданских служащих включает в себя четыре этапа: определение исполнения каждого по отдельности показателя деятельности; определение общей оценки результативности деятельности гражданского служащего; анализ результативности деятельности гражданского служащего; формулировка вывода о результативности деятельности гражданского служащего.

На первых двух этапах каждый гражданский служащий осуществляет самооценку своей деятельности за истекший месяц. Начальник отдела, имея информацию обо всех нарушениях, установленных в деятельности отдела за оцениваемый месяц, анализирует результаты самооценки гражданских служащих и согласовывает, либо предпринимает меры по их корректировке.

Выводы о результативности деятельности гражданских служащих формируются руководителем управления. Результативность деятельности гражданских служащих оценивается исходя из следующих условий, если общая оценка составляет: от 80 до 100% – деятельность гражданского служащего признается «результативной», от 50 до 79% – «недостаточно результативной», менее 50% – «нерезультативной».

Сложившаяся практика систематической оценки результативности деятельности гражданских служащих помогает своевременно выявить как

индивидуальные проблемы в исполнении должностных обязанностей, так и общие в организации работы, характерные для конкретного отдела или Управления в целом, и принять соответствующие меры по недопущению их в дальнейшей деятельности. Данная практика служит основой моральной и материальной мотивации, побуждающей каждого гражданского служащего к качественному исполнению должностных обязанностей.

### **Оценка результативности деятельности отделов Управления**

Следующим объектом оценки является оценка результативности деятельности отделов Управления.

Для каждого отдела разработаны и утверждены показатели их деятельности по исполнению функций, предусмотренных Положением об отделе и порядок расчета индекса результативности.

В целях единого подхода к оценке результативности деятельности территориальных отделов, выполняющих однотипные функции, в Управлении разработан и сформирован единый набор показателей оценки результативности их деятельности (рисунок 5).



Рисунок 5. Таблица определения и оценки результативности деятельности территориального отдела

Таблица определения и оценки результативности деятельности отдела № ____ Управления Федерального казначейства по Челябинской области за III квартал 2015 г.				
№ п/п	Наименование Показателя	Формула и расчет санкции по Показателю	Значение санкции (С <sub>г</sub> в баллах)	Индекс результативности (Р <sub>г</sub> в баллах)
1	2	3	4	5
<b>Касовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории муниципального образования Челябинской области в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации</b>				
1.	Соблюдение порядка доведения до клиентов бюджетных данных	$C1 = Kн/Кo=0/89$ C1 - санкция по Показателю № 1; Кн - количество документов*, исполненных с нарушением установленного порядка Кo - общее количество исполненных документов* (*Расходные расписания, Реестры расходных расписаний)	0,00	10,00
2.	Соблюдение порядка санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета	$C2 = Kн/Кo=0/985$ C2 - санкция по Показателю № 2; Кн - количество документов* клиентов, исполненных с нарушением установленного порядка Кo - общее количество исполненных документов* клиентов (*Заявки на кассовый расход, Заявки на кассовый расход (сокращенные), Сводные заявки на кассовый расход (для уплаты налогов), Заявки на получение наличных денег, Заявки на получение наличных денежных средств, перечисляемых на карту )	0,00	10,00
3.				
...				
...				
<b>Касовое обслуживание исполнения бюджетов муниципальных образований Челябинской области в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, нормативными правовыми актами Челябинской области, решениями о местных бюджетах и с соответствующими Соглашениями, заключенными Управлением с администрациями муниципальных образований</b>				
8.	Соблюдение сроков предоставления финансовым органам муниципальных образований информации об операциях по кассовому обслуживанию исполнения местных бюджетов в соответствии с условиями Регламента о порядке и условиях обмена информацией между финансовым органом муниципального образования и органом Федерального казначейства при кассовом обслуживании исполнения местного бюджета	$C8 = Kн10/Кo=0/3572$ C8 - санкция по Показателю № 8; Кн - количество документов, переданных с нарушением сроков или с наличием ошибок Кo - общее количество переданных документов в соответствии с Регламентом	0,00	10,00
39.	Соблюдение технологических регламентов Федерального казначейства, относящихся к функциям отдела	$C39 = 0,2$ балла за одно нарушение; C39 - санкция по Показателю № 39	0,00	10,00
40.	Обеспечение достоверности первичных данных для представления отчетности по ключевым показателям эффективности исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в пределах компетенции отдела	$C40 = 0,0$ ; C40 - санкция по Показателю № 40; Кн - количество отчетов, представленных с наличием ошибки Кo - общее количество представленных отчетов	0,00	10,00
41.	Отсутствие нарушений прошлых периодов по вопросам, проверенным в отчетном квартале контрольно-надзорными органами, контрольно-аудиторским подразделением Федерального казначейства и Управления, относящимся к функциям отдела и проверенным сотрудниками отдела при осуществлении внутреннего контроля методами "самоконтроль" и "контроль по уровню подчиненности"	$C41 = 0,1$ балла за один вид нарушения; C41 - санкция по Показателю № 41	0,00	10,00
	<b>ИТОГО:</b>	x	x	<b>10,00</b>

Ежеквартально, по истечении оцениваемого периода, начальники отделов самостоятельно рассчитывают индекс результативности в разрезе каждого показателя деятельности и по отделу в целом. Расчет индекса результативности осуществляется с учетом результатов внутреннего контроля методами «самоконтроль» и «контроль по уровню подчиненности», проверок, проведенных Федеральным казначейством, отделом внутреннего контроля и аудита Управления, контрольно-надзорными органами.

Вывод о результативности деятельности отделов Управления формируется руководителем управления исходя из следующих условий: работа отдела признается «результативной», если индекс результативности составляет от 8 до 10 баллов; «не результативной», если индекс – ниже 8 баллов.



Итоговые индексы результативности являются базой для определения рейтинга результативности деятельности отделов Управления. Результаты рейтинга публикуются на Интернет-сайте Управления.

Размещение информации о результатах рейтинга в открытом доступе позволяет еще раз сориентировать каждого участника рабочего процесса на повышение качества выполнения возложенных функций и на обеспечение эффективности использования выделенных ресурсов.

### **Оценка результативности профессиональной служебной деятельности руководителя управления**

Федеральным казначейством разработаны показатели результативности профессиональной служебной деятельности руководителя управления и их значения, характеризующие степень достижения целей и выполнение поставленных задач Управлением в установленной сфере деятельности. Каждый показатель оценивается в процентах в зависимости от значимости выполняемой функции.

Оценка результативности профессиональной служебной деятельности руководителя управления включает в себя пять этапов: определение исполнения каждого по отдельности показателя деятельности; общая оценка результативности профессиональной служебной деятельности руководителя управления; оценка деятельности руководителя управления со стороны управлений центрального аппарата Федерального казначейства; согласование оценки деятельности руководителя управления с заместителями руководителя Федерального казначейства; вывод о результативности деятельности руководителя управления.

Вывод о результативности деятельности руководителя управления формируется на уровне Федерального казначейства ежемесячно, исходя из следующих условий: если общая оценка равна 100% – деятельность признается «результативной», менее 85% – «нерезультативной», в остальных случаях – «недостаточно результативной».

### **Оценка результативности деятельности Управления**

#### **Внутриведомственная оценка деятельности Управления**

Федеральным казначейством разработаны и утверждены 38 показателей оценки результативности деятельности Управления и порядок расчета индекса результативности. Для каждого показателя обозначены источники информации о нарушениях, которые установлены в деятельности Управления и должны быть учтены для определения санкций при расчете индекса результативности.

По итогам года Управление самостоятельно рассчитывает индекс результативности в разрезе каждого показателя и по Управлению в целом. Федеральным казначейством расчет индекса результативности проверяется на достоверность информации и правильность его осуществления.

Итоговые индексы результативности используются при формировании рейтинга ТОФК за оцениваемый период.

#### **Внешняя оценка деятельности Управления**

Управление, являясь непосредственным участником единой платежной, учетной, контрольной и информационной системы Федерального казначейства в области финансовой деятельности публично-правовых образований, ежедневно выполняет множество разноплановых процедур и операций при постоянном взаимодействии с участниками бюджетного процесса всех уровней бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, подразделениями Центрального банка России и кредитных организаций, иными организациями и гражданами.

Понятно, что работать над повышением качества оказываемых услуг без учета мнения внешней среды о текущей деятельности Управления невозможно. Внешняя оценка является «лакмусовой бумажкой» действующей внутриведомственной системы оценки и показывает насколько продуманы критерии оценки деятельности каждого объекта оценки, насколько качественно и объективно произведена оценка внутри самого ведомства, как работает внутриведомственная оценка на результат – повышение качества и эффективности деятельности.

Сегодня Управлением используются три способа сбора информации о внешней оценке: направление запросов, проведение анкетирования и оценка взаимодействия.

#### Запросы

В адрес глав муниципальных образований Челябинской области один раз в год направляются запросы с просьбой высказать свое мнение о работе Управления (территориальных отделов), выбрав один из четырех предложенных вариантов оценки деятельности: «полностью удовлетворен»; «скорее удовлетворен»; «скорее не удовлетворен»; «не удовлетворен».

Кроме того, предлагается направить свои пожелания и предложения по совершенствованию работы Управления и его территориальных отделов.

Полученные ответы анализируются, обобщаются и рассматриваются на заседаниях Контрольного совета Управления, разрабатываются мероприятия по устранению имеющихся нарушений (недостатков) и предупреждению их недопущения в дальнейшей деятельности.

С внедрением действующей системы оценки Управления со стороны глав муниципальных образований Челябинской области, рассмотрению и реализации в текущей деятельности поступивших пожеланий и предложений по совершенствованию работы Управления и его территориальных отделов за 2013 и 2014 годы прослеживается положительная динамика результатов внешней оценки деятельности Управления.

Рисунок 6. Динамика результатов внешней оценки деятельности Управления



При максимально возможной оценке в четыре балла общая средняя оценка деятельности Управления (территориальных отделов) за 2013 год составила 3,5 балла, а за 2014 год – 3,7 балла.

С 2016 года аналогичные запросы будут направляться финансовым органам муниципальных образований Челябинской области и территориальным государственным внебюджетным фондам Российской Федерации, что непременно приведет к дальнейшему совершенствованию деятельности Управления.

#### Анкетирование

В Управлении разработаны Анкеты для разных групп респондентов и методики их обработки.

В ходе рабочих встреч и совещаний, проводимых Управлением, внешним респондентам предлагаются к заполнению Анкеты о внешней оценке качества выполнения Управлением возложенных на него функций и качества проводимого совещания (рисунок 7 и 8).

Рисунок 7. Форма Анкеты о внешней оценке качества выполнения функций

**Анкета о внешней оценке качества выполнения  
Управлением Федерального казначейства по Челябинской области возложенных на него функций**

Просим оценить качество выполнения Управлением Федерального казначейства по Челябинской области (далее – Управление) возложенных на него функций и организации взаимодействия с учетом положений действующих нормативных правовых актов Российской Федерации.

Выбранный вариант оценки отметить знаком «V».

1. Насколько вы удовлетворены качеством и своевременностью обслуживания вашего учреждения Управлением (территориально удаленным отделом Управления)?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

2. Насколько вы удовлетворены степенью оперативности решения вопросов, находящихся в компетенции Управления?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

3. Насколько вы удовлетворены наполненностью информационной составляющей интернет-сайта Управления (<http://chelyabinsk.goskazna.ru>)?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

4. Насколько вы удовлетворены качеством и оперативностью решения вопросов технического характера, связанных с сопровождением Управлением электронного документооборота?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

5. Насколько вы удовлетворены степенью ориентированности Управления на клиентов?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

6. Насколько вы удовлетворены профессиональным уровнем сотрудников Управления, с которыми Вы взаимодействуете (взаимодействовали)?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

7. Насколько вы удовлетворены уровнем культуры общения сотрудников Управления, с которыми Вы взаимодействуете (взаимодействовали)?

Полностью удовлетворены  
 Скорее удовлетворены  
 Скорее не удовлетворены  
 Не удовлетворены

8. Как часто вы обращаетесь в Управление за консультацией?

Несколько раз в неделю;  
 Несколько раз в месяц;  
 Несколько раз в год;  
 Раз в год или реже.

9. Данные о респонденте

Главный распорядитель (распорядитель бюджетных средств);  
 Получатель бюджетных средств;  
 Главный администратор (администратор доходов бюджета (источников финансирования дефицита бюджета));  
 Финансовый орган субъекта Российской Федерации (муниципального образования);  
 Орган управления государственным внебюджетным фондом Российской Федерации;  
 Бюджетное (автономное) учреждение.

При ответе на вопросы 1 – 7 при выборе варианта, отличного от «Полностью удовлетворены», просим указать причины снижения оценки.

Ваш комментарий (причины снижения оценки, пожелания и предложения по совершенствованию работы Управления (территориально удаленного отдела Управления):

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\* – поле необязательное для заполнения

При заполнении анкеты возможно соблюдение анонимности.

Доставить анкету в Управление можно любым удобным для Вас способом, используя систему электронного документооборота, Интернет, почту – по адресу: 454080, г. Челябинск, ул. Тернопольская, 4, e-mail: [ufk69@ufk69.ru](mailto:ufk69@ufk69.ru).

Дата \_\_\_\_\_

Благодарим за участие в анкетировании!

Рисунок 8. Форма Анкеты участника совещания

**Анкета участника совещания**  
**на тему: Ведение отраслевых (базовых) перечней государственных (муниципальных) услуг и работ**

**Уважаемые коллеги!**  
Управление Федерального казначейства по Челябинской области (далее – Управление) в целях изучения Вашего мнения о прошедшем совещании, для улучшения качества проведения совещаний в будущем, а также для повышения эффективности взаимодействия просит Вас ответить на следующие вопросы:

**1. Недостатками проведения совещания являются:**

- Неактуальность тем и содержания докладов.
- Недостаточное внимание Управления к вопросам (предложениям) участников совещания.
- Малое количество времени, отводимое для его проведения.
- Другое \_\_\_\_\_
- Недостатки отсутствуют.

Ваш комментарий: \_\_\_\_\_

**2. Есть ли у Вас предложения по повышению уровня организации проведения совещаний?**

\_\_\_\_\_

**3. Оцените уровень подготовки проведенного совещания:**

Высокое;  Среднее;  Низкое.

Ваш комментарий: \_\_\_\_\_

**4. Оцените актуальность тем, затронутых на проведенном совещании:**

- Высокая – все выбранные темы актуальны.
- Средняя – некоторые актуальные темы не были предложены к обсуждению;
- Низкая – были выбраны неактуальные темы.

Ваш комментарий: \_\_\_\_\_

**5. Какая форма взаимодействия с Управлением, получения информации по вопросам, находящимся в компетенции Управления, является наиболее удобной для Вас?**

- Устные консультации работников Управления.
- Официальный сайт Управления.
- Аудио/видео конференции.
- Разъясняющие адресные письма.
- Другое \_\_\_\_\_

Ваш комментарий: \_\_\_\_\_

*Благодарим за участие в анкетировании!*

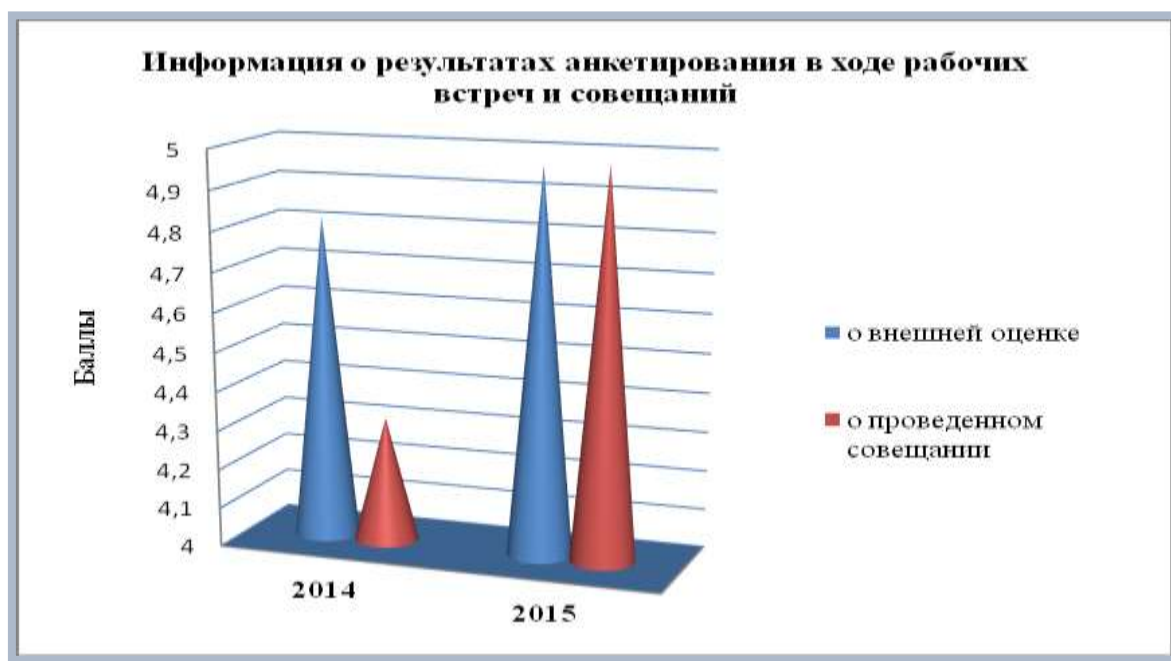
Одними из главных принципов проведения анкетирования являются принципы добровольности и возможности соблюдения анонимности.

Проведение опросов в ходе рабочих встреч и совещаний дает возможность организациям высказать свое независимое мнение о качестве выполнения Управлением возложенных функций, оставить свои пожелания и предложения по совершенствованию деятельности, а Управлению, в свою очередь, оперативно выявить недостатки в работе, выработать подходы к совершенствованию своей деятельности.

Своевременное и адекватное реагирование Управления на мнение внешней среды о качестве его текущей деятельности подтверждается положительной динамикой результатов анкетирования за 2014 и 2015 годы (рисунок 9).



Рисунок 9. Динамика результатов анкетирования в ходе рабочих встреч и совещаний



#### Оценка взаимодействия

Территориальные отделы, а их в Управлении 41, выполняют на соответствующей территории в полной мере функции двух и частично семи направлений деятельности Управления. Следовательно, качество выполняемых Управлением функций напрямую зависит от того, как налажен процесс взаимодействия между смежными отделами.

Какова степень налаженности взаимоотношений, соблюдается ли этика делового общения, насколько оперативно происходит обмен необходимой информацией, возможно ли получить отдельные сведения и квалифицированные разъяснения в рабочем порядке? Именно для того, чтобы получить информацию по данным вопросам и оценить эффективность взаимодействия отделов и территориальных отделов, в Управлении ежегодно проводится анкетирование.

В Управлении разработаны Анкеты для оценки эффективности взаимодействия отделов Управления с территориальными отделами и Анкеты для оценки эффективности взаимодействия территориальных отделов с отделами Управления и методика оценки полученной информации (рисунки 10 и 11).



Рисунок 10. Форма анкеты оценки взаимодействия территориальных отделов с отделами Управления

**I. Форма анкеты для оценки эффективности взаимодействия территориальных отделов Управления с отделами Управления**

Таблица оценки эффективности взаимодействия территориальных отделов с отделом Управления \_\_\_\_\_  
(наименованием отдела Управления)

за \_\_\_\_\_ ГОД

№ ТО	Расположение оцениваемого территориального отдела	Варианты оценки (Р)					Комментарии
		Полностью удовлетворены	Скорее удовлетворены	Скорее не удовлетворены	Не удовлетворены	Взаимодействие не осуществлялось	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	г. Аша						
2.	г. Верхний Уфалей						
3.	г. Еманжелинск						
4.	.....						
5.							

Начальник отдела \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Рисунок 11. Форма анкеты оценки взаимодействия отделов Управления с территориальными отделами

**II. Форма анкеты для оценки эффективности взаимодействия отделов  
Управления с территориальными отделами Управления**

Таблица оценки эффективности взаимодействия отделов Управления  
с территориальным отделом № \_\_\_\_\_

за \_\_\_\_\_ год

Наименование оцениваемого управления центрального аппарата Федерального казначейства	Варианты оценки (Р)					Комментарии
	Полностью удовлетворены	Скорее удовлетворены	Скорее не удовлетворены	Не удовлетворены	Взаимодействие не осуществлялось	
1	2	3	4	5	6	7
Отдел доходов						
Отдел расходов						
Отдел кассового обслуживания исполнения бюджетов						
.....						

Начальник территориального  
отдела № \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)

Результаты анкетирования каждой группы отделов анализируются и, с целью выработки предложений по принятию соответствующих управленческих решений, рассматриваются на заседаниях Контрольного Совета Управления, размещаются на Интернет-сайте Управления.

Как показывает практика Управления, грамотно продуманная и выстроенная система оценки действительно расширяет возможность получения объективной информации о реальных проблемах и трудностях, возникающих в процессе текущей деятельности конкретного сотрудника или отдела, следовательно, и Управления в целом. Таким образом, по результатам осуществления регулярных мероприятий по внутренней и внешней оценке создается информационная основа для принятия отдельных управленческих решений, направленных на повышение качества исполнения возложенных государственных функций и на повышение эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Одним из недостатков действующей системы оценки является «ручной» метод сбора необходимой информации, что влечет за собой определенные трудозатраты, связанные с сокращением полезного фонда рабочего времени. Поэтому актуальным и эффективным предложением по совершенствованию системы оценки результативности деятельности остается автоматизация всех процессов при определении оценки

результативности деятельности, с учетом разработки единой системы сбора и обработки данных.

**Использованные источники:**

1. Концепция оценки эффективности деятельности Федерального казначейства, одобренная решением Коллегии Федерального казначейства от 27 ноября 2013 г. № 28/2.

*Селиверстова М.Е.  
студент 3 курса обучения  
Институт управления  
Белгородский государственный  
национальный исследовательский институт  
Россия, г. Белгород*

**ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В СОЗНАНИИ ГРАЖДАН**

*Аннотация: статья посвящена анализу формирования имиджа государственного гражданского служащего. Рассматриваются факторы, по которым происходит складывание имиджа. Предлагаются рекомендации по совершенствованию имиджа.*

*Ключевые слова: имидж, имидж государственного служащего, деятельность государственного служащего.*

Принято считать, что понятие «имидж» ввел в обиход Зигмунд Фрейд. В 30-е годы XX века он издавал журнал с одноименным названием. И с тех пор имидж перестал быть исключительно психологическим термином. С 1950-х годов проблема имиджа в западных странах набирает обороты. А в 60-е годы XX столетия в Америке и Европе отмечается рост числа исторических, социологических, философских и психологических исследований имиджа<sup>1</sup>. Так же, в это время, понятие начинают широко применять и для дифференциации общественных лидеров.

Что касается России, одним из первых, кто ввел понятие «имидж» в специальную русскоязычную литературу, был О. Феофанов. В своей работе «США: реклама и общество», появившейся в 1974 году, он рассматривает имидж как основное средство психологического воздействия рекламодателя на потребителя.

Исследованию данной проблеме в отечественной науке должного внимания не уделялось, и до конца 80-х годов, близкие по направленности исследования проводились лишь в рамках психологии пропаганды, массовых коммуникаций, социального познания.

Только в 90-х годах «Имидж» перестает быть достоянием узких специалистов. В стране начинается активное развитие агентств и отделов связей с общественностью в государственных, коммерческих и

---

<sup>1</sup> Кирьяшина, М. А. Роль печатных СМИ в создании имиджа [Текст] / М.А. Кирьяшина.М.: Логос, 2010.32 с.

общественных организациях. Появляется спрос на профессиональное формирование имиджа со стороны артистов, спортсменов, политиков, а также партий, общественных движений.

В настоящее время, для государственной службы имидж имеет важное функциональное и статусное значение. Он является показателем уровня доверия к ней населения и критерием оценки обществом эффективности управленческой деятельности, проводимых государством преобразований. Он фиксирует степень соответствия действий органов требованиям и ожиданиям конкретных социальных групп и общества в целом. Вследствие этого, имидж в значительной мере детерминирует поведение граждан по отношению к органам государственной власти, в частности. Формирование позитивного имиджа государственных служащих является необходимым условием эффективного функционирования и развития данного социального института.

Проблеме имиджа, его формированию, критериям оценки, факторам при котором он меняется, в свое время уделяли внимание многие авторы -

Р.Н. Абрамов, К.А. Брянцев, А.В. Васищев, В.Г. Горчаков, Э.В. Кондратьев – изучали понятия «имидж», определяли составляющие его структуры, выявляли типы имиджа. Г.Б. Казначевская, В.В. Михеев, В.А. Моисеев, И.С. Семенов определяли основные технологии формирования имиджа. А.Н. Райкова рассматривала имидж лидера в органах власти. В работах Т.Н. Пищева, Н.П. Шелекасова исследовался образ идеального политического лидера в массовом сознании.

Несмотря на относительное разнообразие отечественной и зарубежной литературы по проблемам государственной службы, политического лидерства, теории элит, существует заметный дефицит в сфере исследований процессов и механизмов формирования имиджа государственного служащего в конкретных условиях российского общества.

Актуальность темы данного исследования объясняется тем, что она не является, в достаточной мере, научно разработанной отечественными авторами. В основном статьи по имиджевой тематике посвящены проблемам бизнесменов, да и размещение в периодических изданиях отнюдь не способствует их долговечности, скорее они ставят проблемы, нежели решают их. Об учебных пособиях в этой сфере можно сказать то же самое. В них редко выделяются проблемы имиджа именно государственного служащего, хотя нередко анализируются проблемы имиджа политиков прошлого и современности. Возможность и необходимость проекции этого анализа на проблемы данного исследования тоже говорит в пользу актуальности темы.

Укрепление государственности в России и становление гражданского общества предъявили принципиально новые требования к системе государственного управления и ее функциональному ядру государственной службе. От государственных служащих во многом зависит судьба реформ в России, формирование гражданского общества и его взаимоотношений с

государством.

Проблема заключается в том, что сложившийся образ государственного служащего, в массовом сознании россиян, носит исключительно отрицательный характер. Сейчас все говорят о коррумпированности и некомпетентности государственных служащих. Такое мнение очень быстро принимает и тот, кто только начинает интересоваться вопросами подобного характера. А дело все в том, что главным воздействием извне, на сознание человека, являются средства массовой информации. Они выступают главным источником получения сведений о деятельности государственного гражданского служащего для общества, населения. И от того насколько качественно и правдиво они преподносят эту информацию, в дальнейшем это влияет на то, каким будет имидж государственного служащего в глазах общественности: положительным или отрицательным.

Но прежде всего, имидж государственного служащего зависит, от него самого: от его профессионализма, деловых и личных качеств, умения общаться, слушать, его внимательности, то есть он должен быть мобильным, гибким, уметь чувствовать настроение других (понимать их).

Также имидж складывается на основе общественного мнения, например, после беседы (обращения) населения с госслужащим.

Говоря иными словами, действительные государственные служащие, не в достаточной мере проводят работы с населением. Не проводятся мероприятия по отчетам проделанной работы (на широкую публику). В основном госслужащие беспокоятся только лишь перед выборами, проводя агитационные программы, говоря простым языком, только обещать горазды.

По-моему мнение, изменить имидж государственного гражданского служащего в сознании граждан можно только меняя саму систему. То есть, контролировать служащего от заступления на должность до снятия (ухода). Так, в кадровых службах государственных предприятий необходимо принимать психологов, чтобы они могли с точностью до 90% предугадать поведение государственного служащего в двойственной ситуации. Подбор служащих должен производиться по заранее определенным стандартам, то есть перечень качеств, которыми должен обладать служащий. Немаловажным является и прошлое, оно не должно быть запятнано.

И, конечно же, постоянный контроль над деятельностью. Так же должен быть определен план работы и мероприятий с населением. Связь с населением может осуществляться через работу приемных и отделов писем (обращений граждан) в органах государственной власти и управления. Их деятельность рассматривается как важнейший канал обратной связи, как источник крайне актуальной информации. При этом необходимо: распределить обязанности по работе с обращениями граждан; создать правила и технологические схемы работы с ними. Особое внимание должно обращать на организацию работы приемных в органах власти. Надо определять время и место приема, консультационное обеспечение,



соблюдать правовую точность, обеспечивать действенность, участие руководителей в приемах.

Подводя итог, можно сказать, начав с себя, в тебя начнут верить! Если грамотно выстроить работу и поведение, вопрос о положительном имидже перестанет возникать как вопиющий, а будет звучать как должный. Проблему негативного образа в головах у граждан можно решить, только изменив саму систему. Так как мы видим, что большого толка от ученых, которые грамотно описывать идеальный образ чиновника, нет. Потому что они описывают то, чего в реальной жизни мы не встречаем. Попав на службу человек, стремится всеми способами удержаться на ней, и, к сожалению, не всегда это во благо граждан. А вот перестройка системы, качественный подбор кадров, и, конечно же, воздействие на массы через СМИ, которые будут отражать, успехи в работе с населением, и достижение поставленных целей, может через несколько лет кардинально поменять сознание граждан в отношении имиджа государственного служащего.

#### **Использованные источники:**

1. "Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих" [Текст]: Указ Президента РФ от 12 .08.2002 г. № 885 (в ред. от 16.07.2009г. №814) // Российская газета. - 2009. - 17 июля.
2. Кодекс этики и служебного поведения// [Электронный ресурс]: - Режим доступа: [http://mpr.midural.ru/gos/kodeks\\_etiki\\_i\\_sluzhebnogo\\_povedeniya/](http://mpr.midural.ru/gos/kodeks_etiki_i_sluzhebnogo_povedeniya/) / (дата обращения 24.11.2014г.)
3. Кирьяшина, М. А. Роль печатных СМИ в создании имиджа [Текст] / М.А. Кирьяшина - М.: Логос, 2010 - 32 с.

*Селиверстова М.Е.  
студент 3 курса обучения  
Институт управления  
Белгородский государственный  
национальный исследовательский институт  
Россия, г. Белгород*

#### **УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО. ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО**

*Аннотация: статья посвящена анализу формирования карьеры государственного гражданского служащего. Рассматриваются факторы, которые способствуют карьерному росту. Предлагаются рекомендации по совершенствованию системы управления карьерой государственных гражданских служащих.*

*Ключевые слова: карьера, карьерный рост, служебная карьера, государственный гражданский служащий.*

Актуальность выбранной темы состоит в необходимости совершенствования процесса управления карьерой государственных гражданских служащих.

Что касается степени изученности темы, то здесь можно говорить, о



достаточно большое наличие литературы. Проблему карьерного роста государственных служащих рассматривали многие ученые в различных аспектах. Так, М. Вебер обосновал принцип карьеры чиновника, рассматривая ее как объективно заданный и спланированный процесс перемещения служащего по иерархической лестнице. В работах Э. Шейна карьера рассматривается как один из ключевых механизмов развития личности, фактор мотивации трудовой деятельности, условие поддержания нормального режима функционирования организации. В книге «Управление карьерой» Е. Молл раскрываются закономерности карьерного продвижения, расширения влияния, управленческого прогрессивного и регрессивного развития. Социологические аспекты развития кадров рассматриваются в публикациях В.И. Добренькова, А.И. Кравченко, М.В. Удальцовой и др. Эти авторы анализируют проблемы стратификации социальных слоев и групп, состояние социальной структуры общества и реальные социальные процессы.

Проблема заключается в противоречии – на сегодняшний день неизменным условием повышения эффективности карьеры государственных гражданских служащих становится управление этим процессом. Но в настоящее время, далеко не во всех государственных органах внедрены рациональные формы и методы развития карьеры гражданских служащих, говоря иными словами, в управлении карьерой отсутствует система планирования и регулирования профессионального и должностного развития.

Рассмотрим процесс формирования карьеры, от поступления на службу, до причин роста.

Прием на государственную службу осуществляется путем проведения конкурса между кандидатами.

Конкурс не проводится в случаях предусмотренных законом<sup>1</sup> (должностные обязанности служащего связаны с государственной тайной, назначение на должности, относящиеся к группе младших должностей гражданской службы и др.)

Для проведения конкурса образуется конкурсная комиссия. Состав конкурсной комиссии формируется таким образом, чтобы была исключена возможность возникновения конфликтов интересов, которые могли бы повлиять на принимаемые конкурсной комиссией решения.

Конкурс проводится в два этапа. На первом этапе происходит подготовка, то есть государственный орган публикует объявление о приеме документов для участия в конкурсе. На втором этапе проверяется достоверность предоставленных сведений.

По российскому законодательству испытание завершается квалификационным экзаменом, цель которого – определение

---

<sup>1</sup> Указ Президента РФ от 1 февраля 2005г. N 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы РФ» (Режим доступа: <http://base.garant.ru/187829>)

профессиональных, деловых, личностных качеств кандидата на должность. Результатом экзамена может быть назначение на должность, принадлежащую к одной из пяти групп государственных должностей государственной службы. Их конкретные названия определяются по каждому виду службы Реестром государственных должностей федеральных государственных служащих. Указанные должности являются для служащих ступенями должностной карьеры.

Выдвижение служащих на вышестоящие должности, как правило, осуществляется на основе аттестации.

Мотивация госслужащих для роста карьеры, определяется как субъективными факторами (повысить свою квалификацию, статус, реализовать собственный потенциал накопленных знаний и опыта), так и общими для госструктуры целями (повысить оперативность и качество деятельности, четко взаимодействовать со смежными структурами и т.д.).

Что касается повышения эффективности государственной службы, то данному аспекту в России уделяется достаточно пристальное внимание. В 2003 г. была разработана федеральная программа «Реформирование государственной службы Российской Федерации»<sup>1</sup>. В рамках её выполнения издан Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации»<sup>2</sup>, подписаны указы Президента РФ, касающиеся вопросов проведения аттестации, конкурса на замещение вакантной должности, классных чинов государственной гражданской службы, формирования кадрового резерва и ряд других.

Однако на деле наблюдается значительное расхождение теоретических основ планирования карьеры с реальностью. Мероприятия, направленные на повышения качества государственной службы, часто проводятся формально. В своем большинстве кадровые службы государственных органов еще не осознали важность проведения целенаправленного управления карьерой госслужащих, не уделяют должного внимания отбору и оценке персонала, повышению квалификации, не проводят карьерное и служебнодолжностное планирование.

Современная система управления развитием карьеры государственных служащих должна основываться на создании системы мотивирования профессионального развития служащих по принципу выделения критериев и параметров профессионализма и поддержания постоянного баланса соответствия между личностью и требованиями профессиональной деятельности. Основными критериями профессионализма государственных служащих в современных российских условиях являются: профессиональная компетентность; творческий подход к работе; соответствие профессии

---

<sup>1</sup> Указ Президента РФ от 10 марта 2009 г. N 261 «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации» (Режим доступа: <http://base.garant.ru/195051>)

<sup>2</sup> Федеральный закон от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (Режим доступа: <http://base.garant.ru/1213635>)

психосоциальному типу работника; высокая мотивация на достижение вершин мастерства в профессиональной сфере и социального статуса; умение планировать карьерное развитие и предвидеть результаты профессиональной деятельности; профессиональная преданность своему делу.

Таким образом, можно сделать выводы и определить возможные пути решения возникающих проблем в процессе управления карьерой государственных служащих:

1. Для осуществления эффективного управления карьерой необходимо создать систему, позволяющую как государственным органам, так и самому госслужащему составить план развития карьеры, учесть возможные перспективы, наметить пути для достижения поставленных целей.

2. Главным недостатком в управлении карьерой государственных служащих является расхождение теоретических основ планирования карьеры с реальностью. Следует также отметить, что система стимулирования труда государственных служащих (особенно это касается нижнего звена) слабо развита. Государство не обеспечивает престиж государственной службы, недостаточно полно освещает ее перспективы. В результате отток профессионалов из органов государственной службы превышает приток новых сил, что приводит к снижению профессионального уровня работников государственного аппарата.

3. Необходимо совершенствовать процедуры отбора кадров. При этом важно, чтобы в систему государственной службы попадали люди, заинтересованные в продвижении по службе, в развитии собственной карьеры.

Таким образом, профессиональная карьера госслужащих - это не только (и не столько) продвижение по должностным ступеням организационной иерархии, но и процесс реализации человеком своих возможностей.

#### **Использованные источники:**

1. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005г. N 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы РФ» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://base.garant.ru/187829>
2. Указ Президента РФ от 10 марта 2009 г. N 261 «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://base.garant.ru/195051>
3. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://base.garant.ru/1213635>
4. Лукашук, И.И. Управление карьерой гражданских служащих [Текст] / И.И. Лукашук - М.: Логос, 2013 - 487 с.

*Сергеев Д.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра государственного и муниципального управления  
Сергеев Д.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра государственного и муниципального управления  
ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный  
университет имени И.Н. Ульянова»  
Россия, г. Чебоксары*

**ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТРАСЛЕВЫХ  
РЫНКАХ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

В статье представлена оценка условий осуществления предпринимательской деятельности в Чувашской Республике по мнению бизнес-сообщества.

Ключевые слова: конкуренция, предпринимательская деятельность, бизнес-среда.

**SERGEEV DMITRY – candidate of economics sciences,  
associate professor of State and Municipal Management Chair,  
Chuvash State University,  
Russia, Cheboksary.**

**SERGEEVA NADEZHDA – candidate of economics sciences,  
associate professor of State and Municipal Management Chair,  
Chuvash State University,  
Russia, Cheboksary.**

**ASSESSMENT OF BUSINESS CLIMATE  
IN CHUVASH REPUBLIC**

In article provides the assessment of business climate In Chuvash Republic.

Key words: competition, entrepreneurship , business environment.

Для оценки условий ведения предпринимательской деятельности в Чувашской Республике было проведено интервью с представителями бизнес-сообщества различных видов экономической деятельности: промышленности, строительства, транспорта, медицины, образования, АПК, ЖКХ, торговли и связи.

Исходным для анализа состояния конкурентной среды стал вопрос о том, насколько оптимистично представители предпринимательского сообщества оценивают развитие собственного бизнеса.

При проведении анализа условий ведения бизнеса в Чувашской Республике представителям бизнеса было предложено выбрать самое большое препятствие, с которым они сталкиваются в своей деятельности. Участникам исследования был предложен список типичных проблем, из которых они должны были выбрать не более одного.

Ниже представлен перечень наиболее значительных препятствий:

1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность - 16,3%.
2. Конкуренция, теневой сектор - 15,5%.
3. Доступ к финансированию - 13,9%.
4. Высокие ставки налогообложения - 9,2%.
5. Недобросовестная конкуренция со стороны организаций конкурентов - 9,2%.

Для малого и среднего бизнеса характерна аналогичная структура основных препятствий. Однако, представители крупного бизнеса в равной степени наиболее значимыми препятствиями считают:

1. Нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность – 20%.
2. Недобросовестная конкуренция со стороны организаций конкурентов – 20%.

Таким образом, административные барьеры оцениваются региональным бизнес-сообществом как достаточно серьезные препятствия для ведения предпринимательской деятельности.

Представители промышленных предприятий указывают в основном на административные барьеры, к которым относятся (рис.8): доступ к финансированию, высокие ставки налогообложения и нестабильность российского законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

Также участникам исследования было предложено оценить общие условия ведения предпринимательской деятельности.

Положительно оценили условия ведения бизнеса только 28%, еще 53% дали удовлетворительную оценку, а 13% дали отрицательную оценку (рис.1).

В целом по всей совокупности респондентов уровень удовлетворенности условиями ведения бизнеса составляет 80,9%.

Однако, 60% представителей крупного бизнеса оценили условия ведения бизнеса как удовлетворительные, еще 26% дали неудовлетворительную оценку, а остальные отказались от ответа. Таким образом, можно констатировать, что крупный бизнес не удовлетворен сложившимися на рынке региона условиями ведения бизнеса.

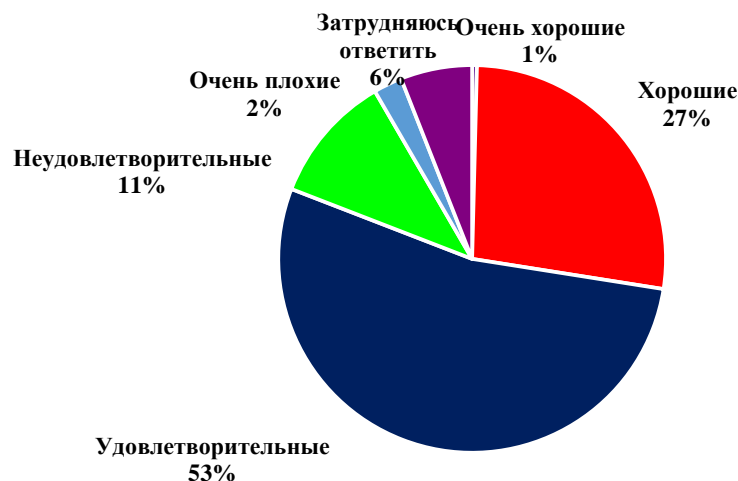


Рис. 1. Оценка бизнес-сообществом общих условий ведения предпринимательской деятельности в Чувашской Республике, %

Более половины предпринимателей (58%) считает, что деловая среда республики не способствует формированию новых бизнес-единиц. В частности, 25% опрошенных на вопрос о том, легко или сложно в нашем регионе начать бизнес с нуля, дали крайне негативные оценки. Положительную оценку дали лишь 5% представителей бизнес-сообщества региона.

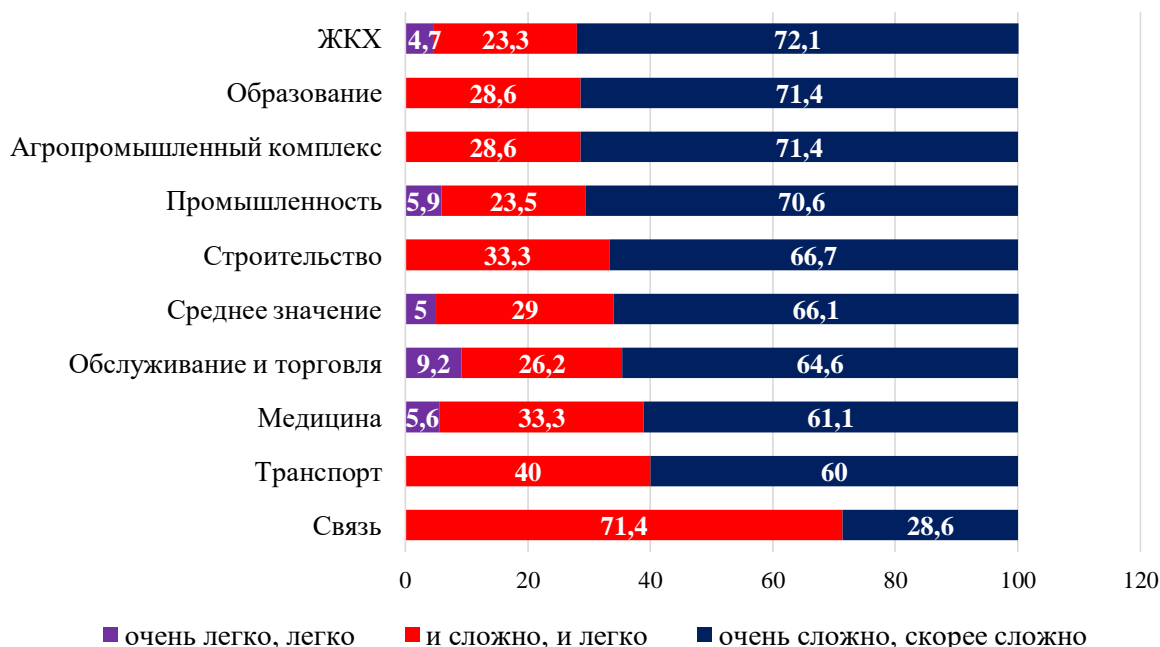


Рис.2. Оценка бизнес-сообществом уровня сложности организации бизнеса с нуля в Чувашской Республике (по отраслевым рынкам), %

На рис.2 представлены данные по оценке готовности деловой среды региона для создания бизнеса «нулевого цикла» в разрезе отраслевых рынков.

За исключением представителей рынка связи преобладающая масса представителей остальных рынков (более 60%) считает, что создать бизнес с нуля в республике «скорее сложно» и «очень сложно».



Данные подтверждают ранее сделанные выводы о критичности оценок представителей крупного бизнеса. При ответе на данный вопрос исследуемая категория респондентов также воздержалась от положительных оценок. Трое из четверых дали отрицательные оценки.

Таким образом, условия для вхождения на рынок своего региона уже сложившихся компаний из других регионов оцениваются участниками исследования как более благоприятные, чем готовность деловой среды для создания бизнеса «нулевого цикла».

#### **Использованные источники:**

1. Сергеева Н.В., Кириллова А.М. Основные проблемы развития сельских поселений Чувашской Республики // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия
2. Сергеева Н.В., Моисеев Д.В. оценка удовлетворенности населения качеством услуг жилищно-коммунального хозяйства на муниципальном уровне // Проблемы и тенденции развития системы государственного, муниципального управления и регулирования экономики: материалы международной заочной науч.-практ. Конф. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 2015.
3. Сергеева Н.В., Сергеев Д.В. Государственная поддержка инновационного развития сельского хозяйства // Вестник Чувашского университета. 2010. № 2. С. 447-453.

*Сергеева Н.В., к.э.н.*

*доцент*

*Бражникова А.В.*

*студент 3 курса*

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева*

*Россия, г. Москва*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ И КООПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

В настоящее время проблемы интеграции имеют важное значение, но могут приобретать новые формы. Выделяют горизонтальную, вертикальную интеграцию, часто встречается, так называемая, комбинированная. В статье рассмотрены проблемы современной агропромышленной интеграции. Выявлены некоторые недостатки в развитии интеграции и кооперации в АПК и определены перспективные направления.

Ключевые слова: агропромышленная интеграция, обновление, конкуренция, объединение, агрохолдинги, инвестиции.

Под влиянием изменений, которые происходят в мировой и российской экономике, а также обострения конкуренции между странами и компаниями все большее распространение приобретают процессы интеграции. Понятие интеграции стало широко использоваться еще в 1960-е

годы, сначала для отражения процессов, происходящих на уровне межнациональных образований и блоков (например, интеграция стран капиталистического или социалистического лагеря), а позже под влиянием тенденции к всеобщей экономической интеграции было перенесено на уровень организаций. Оно трактуется как объединение усилий ряда организаций для достижения общей стратегической цели, укрепления их конкурентоспособности и повышения эффективности.

Выделяют два основных вида интеграции организаций:

горизонтальную, когда происходит объединение усилий разных организаций для реализации каких-либо общих целей (например, создание ассоциаций, общих финансовых органов, органов управления имуществом, группировок, формирование финансово-промышленных групп);

вертикальную, когда объединяются предприятия, связанные между собой технологически, по участию в цепочке создания ценностей (для проведения согласованной политики в области цен, маркетинга, рекламы и т.п., производится разделение зон хозяйствования, за каждым предприятием закрепляются постоянные функции).

Наряду с этим в практике слияний и объединений нередко выделяют третий тип интеграции, который представляет собой комбинацию первых двух и называется диагональной интеграцией. Процесс интеграции приводит к формированию целостных образований из самостоятельно функционирующих организаций, каждая из которых воспринимает другие организации, и компании как части единого экономического организма. При этом особую ценность представляет способность соединять разные экономические структуры, налаживать четкую, надежную сеть взаимодействия между субъектами хозяйствования. Благодаря соединению потенциалов различных предприятий, дополняющих друг друга, создается синергетический эффект, что приводит к росту эффективности интеграционного образования.

Агропромышленная интеграция – это организационно-экономическое понятие, характеризующее сознательное, регулируемое объединение и развитие в едином хозяйственном организме специализированных сельскохозяйственных и промышленных производств.

Принято считать, что интеграция благодаря предпринимательской инициативе обслуживает, прежде всего, интересы крупных собственников, которые принимают под свое «экономическое крыло» более мелкие и неуспешные хозяйства. При этом, чем дефицитнее ресурс, которым обладает собственник, тем больше влияние он оказывает на интеграционные процессы. Так в последнее время в отечественном аграрном секторе наиболее дефицитными были финансовые ресурсы. Как следствие, современные интеграционные процессы идут под диктовку крупных инвесторов. Многие ученые считают интеграцию мощным фактором экономического развития, а самое главное – укрепления рыночных позиций сельскохозяйственных товаропроизводителей и повышения их

конкурентоспособность<sup>1</sup>.

Развитие осуществляется при активном участии инвесторов (организаций и физических лиц), располагающих значительными собственными финансовыми ресурсами и возможностями по привлечению заемных инвестиций. Полноценное участие инвесторов возможно только при условии высокой окупаемости инвестиций.

В российской аграрной экономике выделяют следующие характерные особенности интеграции<sup>2</sup>:

создаваемые агропромышленные формирования имеют форму холдингов. Головные компании владеют контрольными пакетами акций и осуществляют централизованное руководство деятельностью;

в большинстве формирований земля используется в условиях аренды, имеются случаи внесения земли в уставные капиталы, но они редки;

основные фонды неплатежеспособных с.-х. предприятий, в хозяйственном пространстве которых созданы новые общества, чаще используются интегрированными структурами на правах аренды, что редко ведет к эффективности использования средств производства.

В результате созданий интеграционных структур в форме агрохолдингов, в 2014 году по сравнению с 2004 годом инвестиции в основной капитал сельскохозяйственных организаций возросли в 13 раз. Интегрированные структуры производителей сельскохозяйственной техники, например, внесли существенный вклад в обновление и повышение готовности машинно-тракторного парка. По сравнению с 2004 годом коэффициент обновления техники по основным сельскохозяйственным машинам увеличился примерно в 6 раз. Прирост уровня оплаты труда сельскохозяйственных работников в интегрированных структурах по сравнению с 2004 годом в среднем 2,7 раза, в остальных организациях – в 1,5.

В настоящее время, когда происходит становление новых форм организации агропромышленного производства, важно выявить некоторые недостатки в развитии интеграции и кооперации в АПК:

1. Имеют место захватнические действия инвесторов, е.т. полное финансовое поглощение нескольких мелких, средних и относительно крупных компаний, т.е. лишение их самостоятельности в управлении.

2. Размер уставного капитала значительного числа новых обществ слишком мал, чтобы на его основе осуществлять нормальную производственную деятельность.

3. Далеко не всегда реализуются эффективные проекты.

---

<sup>1</sup> Винслав Ю.Б., Дементьев В.Е., Мелентьев А.Ю. и др. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 2000. №11-12. С.27-41.

<sup>2</sup> Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

4. Уровень организации производства в первичных подразделениях новых хозяйственных обществ неудовлетворителен. Практически отсутствует текущий контроль затрат и поступлений средств.

5. Низкая инвестиционная активности в отраслях АПК существенно тормозит экономический рост.

6. Недостаточный уровень государственной поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя.

7. Крупные объединения не позволяют развиваться мелким хозяйствам, фермерам, последние просто не в состоянии конкурировать, а, значит, их существование прекращается<sup>1</sup>.

Анализ текущей ситуации в АПК показывает, что наряду с совершенствованием управления интегрированных формирований необходимо развивать кооперацию с.-х. предприятий, не вошедших в интегрированные структуры. Только так можно усилить их рыночное положение. Это позволит с одной стороны, добиться существенного улучшения условий реализации производимой ими продукции, а с другой – заставить интегрированные формирования устранить возникшие перекосы в своих внутренних отношениях.

Кооперация имеет перспективы не только в среде самостоятельных сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и как система внутривозрастных отношений – применительно к наиболее прогрессивным интегрированным структурам.

#### **Использованные источники:**

1. Винслав Ю.Б., Деменьтьев В.Е., Мелентьев А.Ю. и др. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 2000. №11-12. С.27-41.
2. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.
3. Бородуля Е.Б., Жирнов А.В. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятия в современных условиях // Международный технико-экономический журнал. 2014. № 1. С. 25-30.

---

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

*Сергеева Н.В., к.э.н.  
доцент  
Зотова М.В.  
студент 3 курса  
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ**

### **Аннотация**

Главным элементом средств производства в любой отрасли экономики, в том числе в аграрном секторе, являются основные средства. В процессе планирования материального обеспечения производства важным элементом будет классификация основных средств и распределение их учетным группам и статьям.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельское хозяйство, основные средства, основные фонды, эффективность, производственный процесс.

Сельское хозяйство - одна из основных и жизненно важных отраслей народного хозяйства, где сосредоточена примерно четверть стоимости всех основных фондов страны. Они являются важнейшим элементом производственного процесса и от уровня их использования в значительной степени зависят результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Использование основных фондов в производстве обеспечивает получение продукции, доходы от реализации которой являются главным источником средств на воспроизводство.

Сложившаяся социально-экономическая ситуация, в аграрном секторе, для которой характерны высокая инфляция, усиление диспаритета цен в товарном обмене между сельскохозяйственными и другими отраслями народного хозяйства, резкое сокращение инвестиций, несовершенство кредитной политики, а также высокая изношенность фондов и низкая обеспеченность ими сельскохозяйственных предприятий, обусловила резкий спад производства валовой продукции, а, следовательно, и снижение экономической эффективности использования основных фондов. Вопросы теории и практики повышения экономической эффективности основных фондов всегда вызвали интерес и привлекали внимание не одного поколения ученых и практиков<sup>1</sup>.

Обязательное условие процесса производства - наличие средств производства, которые состоят из средств труда и предметов труда. Средства труда в натурально - вещественной форме выступают в качестве основных средств, а в стоимостном - в качестве основных фондов.

Определяющие признаки основных средств - срок полезного использования и способ перенесения их стоимости на создаваемый продукт.

---

<sup>1</sup> Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № 23. С. 31-35.

Основные средства это совокупность материально - вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение периода, превышающего 12 месяцев, как в сфере материального производства, так и в не производственной сфере, используются в производственном процессе многократно, выполняют одни и те же производственные функции, не меняя при этом натурально-вещественную форму, переносят свою стоимость на производимый продукт постепенно в течение срока эксплуатации посредством амортизационных отчислений.

Основные фонды - это стоимостная категория. К основным фондам относятся лишь те средства производства, которые являются продуктом труда, обладают стоимостью. Основные средства классифицируются по ряду признаков.

По функциональному назначению делятся на производственные и не производственные.

Производственные основные средства - это средство труда, которые непосредственно участвуют в производственном процессе или создают условия для его нормального осуществления. Они представляют собой часть имущества, которая многократно участвует в производственном процессе, сохраняя при этом натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями, по мере износа. Одни средства труда связаны с производством продукции промышленного характера, строительством, другие - непосредственно с сельскохозяйственным производством, являются определяющим фактором его расширенного воспроизводства (тракторы, машины, скот, многолетние насаждения). В связи с этим производственные основные фонды подразделяются на средства сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения.

Непроизводственные основные средства не связаны непосредственно с производством продукции, используются в отраслях социально- культурной сфере (жилые дома, детские и спортивные учреждения, школы, больницы, другие объекты бытового и культурного назначения).

По отраслевому признаку основные средства классифицируются на основные средства хозяйства, промышленности, строительства, транспорта и т.д. В свою очередь, основные средства сельского хозяйства подразделяются на основные средства растениеводства, животноводства, общего назначения<sup>1</sup>.

По вещественно-натуральному составу основные средства подразделяются на следующие группы.

1. Здания административные, хозяйственных основных, вспомогательных и подсобных производств. В растениеводстве к ним

---

<sup>1</sup> Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.



относятся хранилище для продукции, техники, здания агрохимлаборатории и т. д.; в животноводстве - животноводческие помещения, зоотехнические и ветеринарные лаборатории, склады продукции и др.

2. Сооружения инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства: силосные пашни, арники, теплицы, крытые тока, оросительные и осушительные сооружения, навозохранилища, дороги, мосты и др.

3. Машины и оборудование - силовые машины и оборудование, включающие все виды электрических агрегатов и двигателей (тракторы, электродвигатели, и пр.); рабочие машины и оборудование, которые не посредственно воздействуют на предметы труда в процессе создания продукта (сельскохозяйственные машины, машины для кормопроизводства, средства механизации в животноводстве); измерительные и регулирующие приборы и лабораторные оборудования; вычислительная техника.

4. Передаточные устройства - водопроводные и электрические сети, теплосети, телефонные и телеграфные сети, газовые сети.

5. Производственный и хозяйственный инвентарь: ёмкость для хранения жидких и сыпучих материалов, тара (фляги, бидоны и т. д.), мебель, шкафы, компьютеры, множительные аппараты, противопожарный инвентарь и т. д.

6. Транспортные средства, все виды автомобилей, водный транспорт, прицепы, электрокары и т. д.

7. Продуктивный скот: коровы, свиноматки, козы, овцематки и др.

8. Рабочий скот: лошади, волы, верблюды.

9. Многолетние насаждения: плодовые, ягодные, чайные, полезащитные.

10. Капитальные вложения в улучшения земель (без сооружений)-затраты на поверхностные улучшения земель сельскохозяйственного назначения.

11. Инструменты и прочие основные средства: инструменты сроком службы более одного года; прочие основные средства - капитальные затраты в арендуемые основные средства.

По форме собственности основные средства делятся на собственные и арендованные. По стадии использования основные средства, подразделяющиеся на средства, находящиеся: в эксплуатации; в запасе; в стадии достройки и реконструкции; на консервации. По виду имущества основные средства подразделяются на движимые (машины и оборудования, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, инструменты, рабочий и продуктивный скот) и недвижимые (здания, сооружения, передаточное устройство). По степени влияния на процесс производства основные средства подразделяются на две части: активную и пассивную. Активная часть принимает непосредственное участие в производственном процессе (машины и оборудование, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, приборы,

инвентарь); пассивная - обеспечивает нормальное функционирование производственного процесса (здания, сооружения).

Имея ясное представление о каждом элементе основных фондов в производственном процессе, о их физическом и моральном износе, о факторах, которые влияют на использование основных фондов, можно выявить методы, при помощи которых повышается эффективность использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и, конечно, рост производительности труда.

#### **Использованные источники:**

1. Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № 23. С. 31-35.
2. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

*Сидоренко А.В.  
студент 3го курса  
Пономарева В.С.  
студент 3го курса  
Малиненко Э.В., к.юр.н.  
научный руководитель, доцент  
ЮРИФ РАНХ и ГС при Президенте РФ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПРАВО НА СПРАВЕДЛИВУЮ ОПЛАТУ ТРУДА И СПОСОБЫ ЕЁ ЗАЩИТЫ**

**Аннотация.** В данной статье, рассмотрены вопросы справедливой оплаты труда, оплаты сверхурочных работ и причины задержки заработной платы. На основании трудового законодательство освящены вопросы равного вознаграждения за труд мужчин и женщин, а так же способы защиты нарушенных прав работников с опорой на Федеральный закон.

**Ключевые слова:** МРОТ, заработная плата, оплата сверхурочных работ, защита трудовых прав, работник, работодатель.

В соответствии со ст. 7 и 37 Конституции Российской Федерации<sup>1</sup> каждый имеет право на вознаграждение за труд не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, что является гарантией создания условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Указанное требование содержится и в ч. 3 ст.

<sup>1</sup> Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

133 Трудового кодекса<sup>1</sup> - месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

С 1 января 2016 года минимальный размер оплаты труда составит 6204 руб. в РФ. МРОТ обеспечивается посредством свободно заключаемых коллективных договоров, либо созданного на основании закона механизма установления заработной платы или других средств, отвечающих национальным условиям.

Чтобы считаться справедливой, согласно статье 4 Европейской Социальной Хартии, заработная плата должна превышать черту бедности в данной стране, иными словами, равняться 50% среднего национального уровня заработной платы. Кроме того, зарплата не должна быть значительно ниже среднего уровня по стране.

Ставка по оплате сверхурочной работы должна превышать ставки заработной платы. Статья 4 допускает предоставление работнику отпуска в качестве компенсации за сверхурочную работу, если такой отпуск дольше, чем сверхурочно отработанное время. Поэтому недостаточно предоставить работнику отпуск, равный количеству сверхурочно отработанных часов. В особых случаях допустимы исключения из требования статьи 4. К таким «особым случаям» ЕКСП относит «государственных служащих, руководящих работников и т.д.».

Тем не менее, исключение из правила об оплате сверхурочной работы по повышенной ставке не может применяться ко всем государственным служащим или должностным лицам независимо от уровня выполняемых ими обязанностей. Исключения могут быть применимы ко всем старшим должностным лицам.

Женщины и мужчины имеют право на «равное вознаграждение за труд равной ценности», и это право должно быть явным образом предусмотрено национальным законодательством. Принцип равного вознаграждения должен применяться ко всем видам работ, выполняемым как мужчинами, так и женщинами. Принцип равенства должен распространяться на все элементы оплаты труда, включая минимальный размер заработной платы плюс все иные выплаты и льготы, предоставляемые прямо или косвенно, в денежной или нематериальной форме работодателем работнику. Это правило должно распространяться на работников, занятых как на полной, так и на частичной ставке, и включает в себя расчет почасовой оплаты, повышение зарплаты и составные элементы оплаты труда.<sup>2</sup>

Внутригосударственное законодательство должно обеспечить эффективные средства правовой защиты в случае предполагаемой

<sup>1</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015) .

<sup>2</sup>Равное вознаграждение за труд//Режим - доступа//<http://pravo.news/meditsinskoe-pravo-rossii/pravo-spravedlivuyu-oplatu-truda-primeryi-23297.html>

дискриминации в оплате труда.<sup>1</sup> Работники, считающие себя жертвами дискриминации, имеют возможность обратиться в прокуратуру, правовую инспекцию.

Внутригосударственное законодательство должно содержать положения, облегчающие бремя доказывания истцу по делу о дискриминации. Любой человек, подвергшийся дискриминации в оплате труда по признаку пола, должен иметь право на адекватную компенсацию, достаточную для устранения причиненного пострадавшему ущерба и удержания нарушителя от подобных действий в дальнейшем. В случаях неравной оплаты любая компенсация должна как минимум возмещать разницу в оплате.

Способы защиты нарушенных прав работников в случае задержки выплаты заработной платы наряду с Трудовым кодексом Российской Федерации с 29.09.2015 предусмотрены и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Так, 29 сентября 2015 года вступили в законную силу поправки к Федеральному закону от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»<sup>2</sup>, в соответствии с которыми правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают работники, а также бывшие работники должника, имеющие требования о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда, задолженность по которым составляет свыше 3 месяцев.

При этом в случае признания должника несостоятельным расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, будут производиться во вторую очередь.<sup>3</sup>

Менее кардинальные способы защиты нарушенных трудовых прав в случае образования задолженности заработной платы предусмотрены Трудовым кодексом Российской Федерации.

Так, <sup>4</sup>ст. 142 Трудового кодекса Российской Федерации предусмотрено, что в случае задержки выплаты заработной платы на срок более 15 дней работник имеет право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы.

При этом присутствие работника на рабочем месте в указанный период необязательно. Однако работник, будет обязан приступить к исполнению возложенных на него трудовым договором обязанностей не позднее следующего рабочего дня после того, как получит письменного уведомления от работодателя о готовности произвести выплату задержанной заработной

---

<sup>1</sup> Режим - доступа//[http://cop.health-rights.org/pgdown/kazakhstan\\_rus.pdf/](http://cop.health-rights.org/pgdown/kazakhstan_rus.pdf/)

<sup>2</sup> Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)

<sup>3</sup> Право на справедливую оплату труда и способы его защиты// Режим доступа// <http://www.zelenec.ru/page/851/>

<sup>4</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015) .

платы в день выхода работника на работу.<sup>1</sup>

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ);
2. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.10.2015);
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015);
4. Амаглобели Н.Д., Гасанов К.К., Рассолов И.М., «Трудовое право (книга)», ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
5. Равное вознаграждение за труд//Режим доступа//<http://pravo.news/meditsinskoe-pravo-rossii/pravo-spravedlivuyu-oplatu-truda-primeryi-23297.html>
6. Режим – доступа//[http://cop.health-rights.org/pgdown/kazakhstan\\_rus.pdf//](http://cop.health-rights.org/pgdown/kazakhstan_rus.pdf//)
7. Право на справедливую оплату труда и способы его защиты// Режим доступа// <http://www.zelenec.ru/page/851/>

*Сидоренко А.В.  
студент 3го курса  
Пащенко У.Ю., к.с.н.  
научный руководитель, доцент  
ЮРИФ РАНХ и ГС при Президенте РФ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ:  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К  
ИССЛЕДОВАНИЮ**

**Аннотация.** Данная статья посвящена актуальному для современного развития страны вопросу - рассмотрению экономики труда и управлению персоналом, как с теоретической точки зрения, так и с практической стороны. Проанализирован предмет, объект и специфика экономики труда в контексте экономики в целом. Проведен анализ взаимосвязи экономики труда с социально-трудовыми отношениями и управлением персоналом. Определены факторы, влияющие на систему взаимоотношений внутри организации, и выявлены методы правильного раскрытия потенциала каждого работника в организации.

**Ключевые слова:** Экономика труда, социально-трудовые отношения, сотрудники, руководители организации, управление персоналом, процесс управления.

Актуальность изучения экономики труда как науки на современном этапе состоит в том, что её становление и развитие изначально проходило в

<sup>1</sup> Амаглобели Н.Д., Гасанов К.К., Рассолов И.М., «Трудовое право (книга)», ЮНИТИ-ДАНА, 2014.



тесной взаимосвязи с обществом. Это объясняется тем, что труд — это первое, основное условие всей человеческой жизни. Из истории человечества можно увидеть, что благодаря труду люди воздействовали, использовали и изменяли окружающую среду, тем самым развивали свои способности, в процессе практической деятельности накапливали знания, с годами и столетиями совершенствовались сам процесс труда, что привело к расширению сферы трудовой деятельности.

Экономика, в целом, изучает проблемы эффективного использования трудового потенциала в обществе. Нами выделены следующие проблемы изучения экономики труда:[7, с 57]

- ✓ исследование научных основ организации;
- ✓ формирование и использование трудовых ресурсов, находящихся в организации или обществе в целом;
- ✓ содержание рынка труда и его изучение, а так же проблемы занятости и безработицы;
- ✓ основополагающие теории мотивации труда, потребность, интересы, мотивы и их сущность и роль в обеспечении высокой трудовой активности работников.

Как научная дисциплина экономика труда изучает социально-экономические факторы труда, проблемы эффективности и производительности на основе определенной научной организации. Отношение человека к труду, формирование удовлетворенности и эффективности труда в системе социально-трудовых отношений, является одним из главных факторов экономики труда.

Специфика экономики труда состоит в том, что труд не рассматривается никогда как товар, так как товаром является услуга труда, а не сам труд.

Предметом экономики труда является система социально-экономических отношений, складывающаяся в процессе трудовой деятельности, между работниками и работодателями, между государством, по поводу организации труда, или наемными работниками и так далее.

Объектом изучения труда является – трудовая деятельность, характеризующаяся экономическими и социальными аспектами.[8, с 9]

К экономическим аспектам относят:

- качество труда, то есть его эффективность и производительность;
- организация и нормирование труда;
- оплата труда;
- и другие.

К социальным аспектам относят:

- психофизиологические и моральные особенности;
- социальные факторы;
- мотивационные установки;



- состояние психологического климата в коллективе;
- и т.п.

В результате всего этого, требуется разработка и формирование определенных научных основ организации как индивидуального, так и общественного труда, а так же немаловажным в трудовой деятельности являются нормы и стандарты.

Историю возникновения науки о труде большинство ученых связывают с появлением Древневосточных цивилизаций. В то время уже начала формироваться профессионально-квалификационная структура общества, рабочая сила распределялась по видам деятельности.

Основоположителем научной системы организации труда по праву считается Фредерик Уинслоу Тейлор. Тейлоризм представляет собой совокупность методов организации и нормирования труда, управления производственным процессом, а также процессом подбора, расстановки и оплаты рабочей силы. [4, с 10]

Основопологающее место в изучении вопросов социологии и организации труда занимают А. Файоль и Г. Эмерсон. Первым, кто разработал полную теорию социального менеджмента, был А. Файоль. И он до сегодняшнего дня считается «отцом научного менеджмента». А Г.Эмерсоном было сформулировано 12 принципов производительности труда. Началу разработки большого количества теорий мотивации трудового поведения была положена «Теория человеческих отношений», которая была разработана такими учеными как А. Маслоу (теория иерархии потребностей), Ф. Герцберг (двухфакторная теория мотивации).[6, с 12]

В отечественной науке экономика труда традиционно рассматривалась как историческая дисциплина. Методика подготовки рабочих кадров для организаций промышленности была разработана А.К. Гастевым и С.Г. Струмилиным. В своей работе «Проблемы экономики труда» они рассматривали вопросы производительности труда, заработной платы, методологии баланса труда, бюджета рабочего времени, классификации труда, формирования трудовых доходов и уровня жизни и др. Из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что труд - в общем понимании, это деятельность людей по созданию материальных благ и услуг, которая должна быть эффективна, рациональна и экономично организована.

Экономика труда включает в себя такое понятие как социально-трудовые отношения - это часть общественных отношений, охватывающая отношения по поводу формирования и использования трудоспособного населения деятельности общества.[2, с 10]

Совокупность общественных отношений делится на два вида отношений:

- отношения занятости – это экономические отношения, характеризующиеся вовлечением в процессы производства трудоспособного населения;

- отношения организации, распределения и контроля в процессе общественного труда.

Трудоспособное население представляют как население способное в плане физических возможностей, которое может полноценно участвовать в общественной жизни. При определении трудоспособного населения как части общественно-хозяйственной жизни используется понятие занятость.[3, с 19] Однако сам термин характеризуется как участие людей в общественной деятельности, результатом которой выступает удовлетворение личных или общественных отношений. В трудоспособное население включают экономически активное население и трудовой резерв, который определяется как часть трудоспособного населения, которая живет на доходы от продуктов домашнего хозяйства или от собственности.

В настоящее время, существует профессионально-классификационная структура занятых. Она характеризуется распределением работников по профессиям и уровням профессиональной квалификации, имеющих специальную квалификационную подготовку, владение определенными теоретическими знаниями и практическими навыками. Соответственно в основе профессионально-квалификационной структуры лежит понятие профессии, его определяют как род определенной трудовой деятельности человека. По мере развития трудовых, производительных сил в обществе и использование все более новых технологий, возникновение новых видов и отраслей деятельности, все больше возникают различные классификации профессий. Профессии подразделяются на специальности, специальности на квалификации, а они, в свою очередь, делятся на должности.[5, с 13]

Как известно, при трудоустройстве работодатель свое внимание обратит на более высококвалифицированного работника. Это объясняется тем, что от деятельности выбранного работника зависит не только продуктивная работа, но и имидж организации. Но что немаловажно, так это деятельность самого работодателя, как в делах управления, так и по отношению к персоналу.

Одним из важнейших аспектов успешной деятельности компании является управление персоналом. Данное понятие представляет собой организацию работы сотрудников, которые имеют конкурентоспособный потенциал. Успехи и неудачи организации во многом зависят и от кадрового состава предприятия, от поведения членов коллектива. Сплоченность или конфликтность коллектива, его стабильность, уровень квалификации, сознательность работников, их деловая активность и многие другие человеческие факторы определяют эффективность управления организацией. [1, с 26]

На сегодняшний день, почти в каждой компании руководители практически с нуля создают систему взаимоотношений с персоналом. Повысить эффективность деятельности предприятия может только правильно разработанная система управления персоналом. Существует разнообразное количество методов, в контексте которых рассматривается

вопрос о правильном раскрытии потенциала каждого работника организации, например, это может быть социально-психологический метод управления, который осуществляется путем руководящего воздействия на социальные принципы деятельности коллектива.[9, с 30] Установление социальных, экономических, правовых и психологических отношений между работодателем и персоналом предприятия включает в себя рабочий процесс. Основная цель таких отношений – создание благоприятных условий труда сотрудников компании в целях получения максимального результата от их деятельности.

Как было сказано ранее, очень многое зависит и от руководителя предприятием. Он должен просчитывать все возможные варианты развития событий, что лучше сделать в той или иной ситуации. На его плечи ложится большая ответственность правильной организации труда, а так же подбора кадрового состава предприятия. Он должен изучить особенности своих сотрудников и уметь направить их способности в правильное направление деятельности путем создания наилучших условий.

В заключении хотелось бы сказать, что управление, выступает как важнейший фактор развития предприятий. *Процесс управления предусматривает согласованные действия, которые, в конечном счете, и обеспечивают осуществление общей цели или набора целей, стоящих перед организацией.*

Добиться успешной и продуктивной деятельности, иметь разумное представление как нужно строить отношения в коллективе, как нужно управлять и что нужно сделать для повышения авторитета организации среди других, весьма трудно, но при соблюдении всех перечисленных ранее аспектов управления это сделать возможно.

#### **Использованные источники:**

1. Бойко Ю., Сурков С., Плавунув И. Рациональное использование человеческого капитала для совершенствования деятельности организаций // Управление персоналом. 2010. № 21.
2. Волгина Н. А., Одегова Ю. Г.. Экономика труда: (социально-трудовые отношения). — М.: Издательство «ЭКЗАМЕН», 2003.
3. Дубровин И.А., Каменский А.С., Экономика труда/ Учебник, **2013г.**
4. Жулина Е. Г. Экономика труда. Учебное пособие - Москва: Эксмо, 2010.
5. Кучмаева О.В., Егорова Е.А. ЭКОНОМИКА ТРУДА: Учебное пособие/ Моск. госуниверситет экономики, статистики и информатики. – М., 2005.
6. Кравченко А.И. История менеджмента.— М.: Академический Проект, 2009.
7. Кокина Ю. П. и проф. Шлендер П. Э. Экономика труда: Учебник / — М.: Юристъ, 2003.
8. Скляревская В. А. ЭКОНОМИКА ТРУДА/ Москва, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»2015.
9. Шлендер П.Э., Лукашевич В.В., Мостова В.Д., Артемьев А.Н., Соскин Я.Г./ Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по

специальностям «Менеджмент организации» и «Управление персоналом».- ЮНИТИ-ДАНА, 2012 Москва.

*Сидорова В.А.  
студент 4 курса  
Казарян М.Т.  
старший преподаватель  
Кузбасский Государственный Технический  
Университет имени Т.Ф. Горбачева  
Институт экономики и управления  
Россия, г. Кемерово*

## **РАЗДЕЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ ПО СПОСОБАМ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ**

*Статья посвящена : классификации бухгалтерских балансов, а так же сущности их применения. Рассмотрены признаки и особенности каждого вида баланса..*

*Ключевые слова: баланс, классификация, признаки, виды, цель.*

Определения значения «баланс» (от франц. «весы») можно сформировать как равновесие между двумя какими-либо категориями, факторами, показателями [3]. Бухгалтерский баланс это экономическая группировка хозяйственных средств по составу и размещению и по источникам их образования. Его главная цель - отражение имущественного и финансового положения предприятия в данный момент. Все бухгалтерские балансы можно разделить на две группы: статистические и динамические. Статистические характеризуют обязательства организации не в динамике, а на некоторую дату, которая дает информацию о деятельности организации на определенный период времени. Динамические показывают изменение деятельности хозяйствующего субъекта за определенный период. [1].

Изучив многочисленные источники, можно сказать, что бухгалтерские балансы дифференцируются по многочисленным признакам, которые зависят от цели составления баланса. Вследствие чего один баланс может быть проанализирован по многочисленным признакам.

В анализируемых мною источниках было выявлено немало балансов, на основе них я попыталась обобщить мнение большинства исследователей и представить большую единую классификацию, на основе данных О. В. Трубицыной, И. Н. Богатой и Н. Н. Хахоновой, а так же Н.К. Пашука.

На основании всех изученных источников сделаем обобщенную таблицу классификационного деления признаков баланса (таблица 1).

Таблица 1- Классификационные признаки бухгалтерского баланса.

Классификационный признак	Вид баланса
Сроки составления	Вступительные, текущие, санируемые, разделительные, объединительные, ликвидационные.
Источники составления	Инвентарные, книжные, генеральные.
Объем информации	Единичные, сводные, солидированные.
Цель составления	Пробные, окончательные, отчетные, перспективные.
Форма собственности	Балансы государственных, муниципальных кооперативных, коллективных, частных, смешанных, совместных, общественных организаций.
Реформирование	Реформированные переформированные.
Способ «очистки»	Баланс-брутто, баланс-нетто.
Объем отражения	Самостоятельные, отдельные.
Характер деятельности	По основной деятельности, по совместной деятельности
Внешний вид	Двусторонние, односторонние, оборотные, шахматные.

Рассмотрим и дадим характеристику каждому виду баланса.

1 Сроки составления:

Вступительный (первичный) баланс применяется на дату основания предприятия, можно сказать, что такой баланс открывает ведение бухгалтерского учета на предприятии. В нем отражается начальный капитал организации. Текущий (периодический) баланс ведется на протяжении всего времени деятельности организации и образуется опираясь на учетные данные за определенные промежутки времени для внутренних потребностей руководства организации. Санируемый баланс составляется при помощи независимых аудиторов до окончания отчетного периода, в целях избежание неплатежеспособности, чтобы понять, можно ли предприятию в таком случае дать испытательный срок, либо окончательно признать организацию банкротом. Разъединительный баланс составляется при разъединении крупного хозяйствующего субъекта на несколько структурных подразделений [4]. Соединительный баланс необходим при объединению

хозяйствующих субъектов. Он составляется на основе ликвидационных балансов организаций путем суммирования показателей, и эти показатели будут служить первоначальным балансом новой организации. Ликвидационный баланс составляется специальной ликвидационной комиссией в момент прекращения деятельности организации.

2 В зависимости от источников составления:

Инвентарный баланс является упрощенной формой баланса, составляемый на основе инвентарной ведомости. Генеральный баланс представляется наиболее точным, так как составляется на основе текущих учетных записей [2].

3 В зависимости от объема информации:

Единичный баланс отражает деятельность одного хозяйственного субъекта. Сводные балансы составляются на основе механического сложения сумм, относящихся на статьи нескольких единичных балансов. Консолидированный баланс обобщает данные отчетности материнской и дочерних компаний.

4 В зависимости от цели составления:

Пробный баланс представляет собой проверку правильности отражения средств предприятия с помощью ежемесячного проверки равенства пассивов и активов. Окончательные балансы необходимы для отражения экономического положения предприятия для всех пользователей информации. Отчетные балансы формируются за счет данных бухгалтерского баланса за прошедший период времени. Перспективные балансы применяются для оценки продвижения организации.

5 В зависимости от разделения форм собственности:

Вне зависимости от формы собственности хозяйствующего субъекта и от источников их образования, все организации должны представлять бухгалтерскую отчетность в соответствии с ПБУ 4/99 [5].

6 В зависимости от реформирования:

Реформированные балансы отражают распределенную прибыль, которая получена за прошедший период и при этом а балансе отдельной статьей не отражается. Нереформированные балансы отражают нераспределенную прибыль, полученную за прошедший период. И в данном случае прибыль отражается отдельной статьей.

7 Разделение по способу «очистки» (полноте отражения данных):

Баланс-брутто – это такой баланс, который включает в себя регулирующие статьи, другими словами это сумма выручки с НДС.

Баланс-нетто- это баланс, который не включает регулирующие статьи, то есть это сумма выручки без НДС.

8 В зависимости от объема отражения:

Самостоятельный баланс – это такой тип отчетной документации, которая формируется предприятие, которое обладает статусом



юридического лица. Отдельный баланс систематизирует показатели формируемые и отражаемые его имущественное и финансовое положение на отчетную дату для нужд управления организацией.

9 В зависимости от характера деятельности:

Основная деятельность - это деятельность предприятия, соответствующая уставу организации. А совместная в свою очередь подразумевает собой всю остальную неосновную деятельность предприятия

10 Разделение по внешнему виду:

В одностороннем балансе актив отражается вверху, а пассив внизу. Двусторонний баланс подразумевает собой отражение актива и пассива слева и справа по отношению к друг другу. В оборотном балансе отражаются обороты по счетам бухгалтерского учета. А Шахматный баланс представляет собой матрицу, в которой по столбцам идет отражение статьи пассива, а по строкам показатели актива [1].

Подводя итог, можно сказать, что благодаря такому разнообразию классификаций бухгалтерского баланса, можно взглянуть на деятельность организации с разных сторон и сделать полный и достоверный анализ функционирования предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Агеева О. А., Шахматова Л. С. Бухгалтерский учет и анализ. — М.: «Юрайт», 2014. Г
2. Быков В.С., Горбунова Т.В., Ромашкина И.В. Бухгалтерский (финансовый) учет. – М.: «Кнорус», 2015 г.
3. Нечитайло А. И., Панкова Л.В. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров. — Ростов н/Д: Феникс, 2014 г.
4. Лупкиова Е. М., Пашук Н. К. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: КноРУС, 2008 г.
5. ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» / ПБУ 4/99.

Силкин А. А.  
бакалавр 4 курса  
Егорова Е. А.  
бакалавр 4 курса  
Жилябина А. Ю.  
бакалавр 4 курса  
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»  
Шуметов В. Г., д.э.н.  
профессор  
кафедра «Информационные технологии и математика»  
ФГБОУ ВО «Орел ГАУ»  
Россия, г. Орел

## УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

*Аннотация:* В данной статье предложены и рассмотрены основополагающие факторы, которые влияют на ведение эффективного сельскохозяйственного производства. Для определения важности факторов были предложены три модели, из которых были выявлены альтернативы с помощью информационной программы *Expert Decide*.

*Ключевые слова:* Эффективность, факторы, производство, ресурсы, издержки.

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет очень большое значение в экономике страны, а именно в нынешних сложившихся условиях. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. [1]

В условиях рыночной экономики эффективность сельскохозяйственного производства во многом зависит и основывается на таких составляющих, как:

1. факторы, которые подразделяются на:
  - экономические;
  - социальные;
  - политические;
  - экологические.
2. ресурсы, используемые в сельскохозяйственном производстве:
  - материальные;
  - интеллектуальные;
  - природные;
  - трудовые.
3. издержки при производстве сельскохозяйственной продукции:
  - экономические;
  - социальные;

- экологические.

Управление эффективностью сельскохозяйственного производства является одним из самых важных направлений управленческой деятельности, поскольку в процессе ведения хозяйственной деятельности необходимо анализировать факторы, которые на нее влияют; ресурсы, которые будут задействованы для производства продукции; издержки, которые понесет предприятия. А также необходимо уметь прогнозировать и планировать дальнейшие действия по продвижению реализации продукции. Все вышесказанное оказывает прямое действие на принятие рационального управленческого решения.

С помощью метода анализа иерархий мы определим какие элементы будут в большей степени влиять на правильное решение, которое приведет к повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Назначение данного метода состоит в получении объективного знания на основе субъективных суждений экспертов.

В качестве информационной технологии воспользуемся экспертной системой Expert Decide.

Для анализа были составлены три трехуровневых иерархии критериев выбора моделей факторов, ресурсов и издержек, влияющих на ведение сельскохозяйственного производства. Необходимо выявить наиболее значимые критерии.

1) На первом уровне иерархий мы обозначим цель проводимого анализа.

2) На втором уровне будут расположены критерии выбора альтернатив.

3) На третьем уровне отражены альтернативы.

Концептуальная модель факторов отражена на рисунке 1.

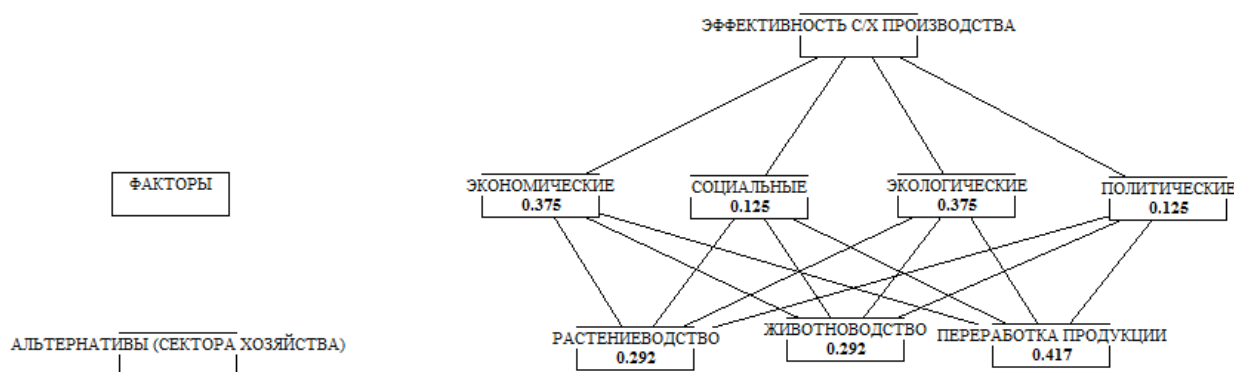


Рисунок 1 – Концептуальная иерархическая модель факторов

Из данной модели видно, что на эффективность сельскохозяйственного производства наибольшее влияние оказывает экономический и экологический факторы. Об этом свидетельствует наибольшее значение вектора приоритетов данных факторов. Данный факт

обусловлен тем, что определяющее влияние на формирование эффективности сельскохозяйственного производства оказывают такие ведущие экономические показатели, как себестоимость и цена производимой продукции. Значимость экологического фактора определяется тем, что аграрный сектор напрямую зависит от природно-климатических условий.

Далее рассмотрим концептуальную модель ресурсов, которая отражена на рисунке 2.

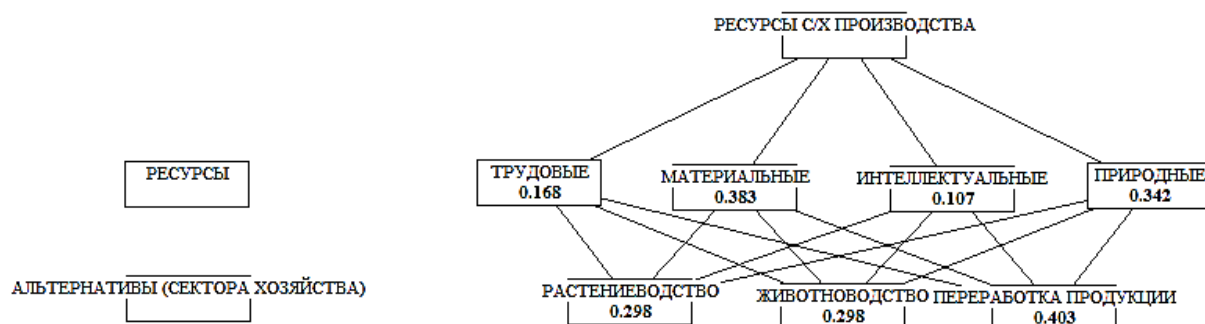


Рисунок 2 – Концептуальная иерархическая модель ресурсов

Исходя из данной модели, можно сделать вывод о том, что наиболее значимым ресурсом для сельскохозяйственного производства являются материальные ресурсы, которые в большей степени оказывают влияние на перерабатывающую отрасль. Это объясняется тем, что ведение сельскохозяйственного производства невозможно без использования основных и оборотных средств.

Следующим шагом будет анализ концептуальной модели издержек, которая представлена на рисунке 3.

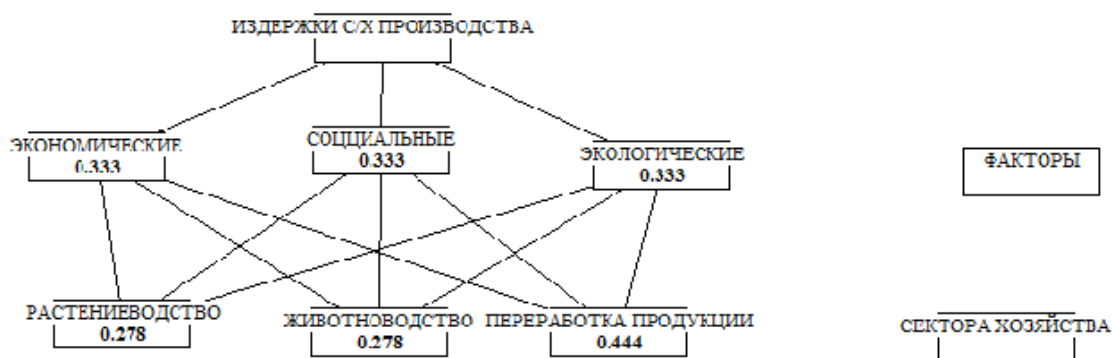


Рисунок 3 - Концептуальная иерархическая модель издержек

Анализ данной модели показал, что все виды издержек в одинаковой степени влияют на отрасли сельскохозяйственного производства. Следует отметить, что наибольшему влиянию издержек подвергается перерабатывающая отрасль сельского хозяйства. Данный факт можно объяснить тем, что на предприятии АПК перерабатывающая отрасль

является наиболее трудоемкой. Следовательно, производственный процесс данной отрасли является наиболее сложным по своей структуре и длительным.

Проведя анализ иерархической модели, можно сделать вывод, о том что наибольшая значимость для управления эффективностью сельскохозяйственного производства принадлежит таким составляющим как экономический и экологический факторы, исходя из первой модели; материальным ресурсам, исходя из второй модели; экономическим, социальным и экологическим факторам, исходя из третьей модели. Все критерии, выявленные в ходе анализа рассматриваемых моделей во многом будут строить некий фундамент для развития всех секторов хозяйства и повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

#### **Использованные источники:**

1. Буздалов И.Н. Экономическая эффективность с/х производства. / И.Н. Буздалов – М.: Знание, 2011. – 80-82 с.

*Симоненко А.В.  
студент 3 курса  
кафедра финансового менеджмента и банковского дела  
Углицких О. Н., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Россия, г. Ставрополь*

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

Опыт государств, в разное время и с различной степенью успешности преодолевших этап глобальных экономических преобразований, свидетельствует в пользу того, что по-настоящему позитивным результатом реформ можно считать лишь выход экономики на траекторию устойчивого роста, что в нынешней ситуации немислимо без привлечения в нее значительных инвестиционных ресурсов. Будучи одновременно причиной и следствием экономического роста, инвестиции представляют собой уникальный феномен взаимосвязи и взаимодействия ключевых экономических категорий.

Инвестиции являются важнейшим фактором, определяющим темпы экономического развития агропромышленного производства. Они выступают в качестве материальной основы расширенного воспроизводства в АПК, финансового источника инноваций. Сокращение притока инвестиций ниже допустимого уровня ведет к износу и разрушению материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это, в свою очередь, вызывает падение темпов экономического развития, а затем и снижение объемов производства продукции, уменьшение ее конкурентоспособности.

Роль инвестиций возрастает в значительной мере в связи с интенсивным развитием различных отраслей экономики. Основной задачей развития инвестиционной деятельности является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизацией его рыночной стоимости.

Для того чтобы решить эту задачу, необходима высокая неоднородность инвестиционного пространства России, которая является признанной и широко освещаемой особенностью современной российской экономики.

В данной статье рассматриваются проблемы, которые непосредственно связаны с оценкой инвестиционной активности в РФ, в том числе и в Ставропольском крае. Проблемы являются актуальными в современной России и представляют достаточно большой интерес, поскольку они дают возможность более четко оценить уровень инвестиционной активности АПК, а также степень благоприятности инвестиционного климата в регионах России.

Инвестиционный процесс выступает ключевым фактором экономического развития. По форме – это совокупность экономических отношений, по содержанию – органическая часть воспроизводственного процесса. Такой механизм должен основываться на оптимальном сочетании рычагов и инструментов государственного экономического регулирования, рыночного саморегулирования и широкого делегирования федеральных полномочий региональным и муниципальным органам управления АПК.

Иными словами, речь идет о назревшей необходимости перераспределения функций управления инвестициями между управленческими структурами различных уровней, о переходе к формированию регулируемого государством рыночного механизма распределения инвестиционных ресурсов.

Одной из актуальных проблем АПК на сегодняшний день остается организация эффективного агропромышленного производства, которая в условиях рыночной экономики невозможна без объединения финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов участников производственного процесса.

В создании инвестиционной привлекательности и развитии инвестиционного процесса АПК Ставропольского края существенную роль играет активность государственных органов власти.

Разработка четкой, прозрачной и последовательной государственной экономической политики в части создания стимулов для развития инвестиционной деятельности способствует привлечению потенциальных инвесторов в аграрную сферу экономики региона.

В современных условиях российской экономики сельскохозяйственному товаропроизводителю самостоятельно привлечь



инвестиционные ресурсы для реализации инвестиционного проекта достаточно сложно.

Финансовые вложения производятся, в первую очередь, в быстровозвратные отрасли: свиноводство, птицеводство, перерабатывающую отрасль, оставляя на втором плане растениеводство, которое издревле являлось для Юга основным видом сельскохозяйственной деятельности.

Таким образом, мониторинг реализованных и реализуемых инвестиционных проектов позволит Министерству сельского хозяйства Ставропольского края определить приоритетные направления развития при предоставлении мер государственной поддержки. Однако в целях повышения инвестиционной активности АПК региона необходимо совершенствование методических подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов при предоставлении мер государственной поддержки.

Правительством РФ утверждены правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в Российских кредитных организациях и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал является одним из базовых показателей развития сельского хозяйства.

Рисунок 1 – Динамика изменения индекса физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве

Инвестиции являются фактором экономического роста. Их важность трудно переоценить, поскольку объемы валового производства продукции сельского хозяйства тесно взаимосвязаны с объемами вкладываемых и привлеченных инвестиций.

Основными источниками финансирования инвестиционных проектов в АПК относятся: собственные средства организаций; кредиты и займы; инвестиции (портфельные, прямые и пр.); меры государственной поддержки (субсидии, дотации, гранты, льготы и преференции).

Такой состав источников финансирования инвестиционных проектов в сельском хозяйстве обусловлен тем, что политика Правительства РФ ставит в качестве приоритетной задачи ускорение инвестиционной деятельности за счет заемного капитала.

При этом бюджетное финансирование теперь выступает преимущественно в форме катализатора привлечения внешних средств. Большая доля реализованных проектов осуществлялась за счет собственных и заемных средств.

Пять проекта из реализованных осуществлено только за счет собственных средств. Остальные проекты были реализованы за счет

смешанных источников финансирования.

В современных условиях только государственная политика, направленная на задействование всех возможных источников финансирования реформирования АПК, позволит последнему успешно интегрироваться в мировую систему производства сельскохозяйственной продукции, а России, как и сто лет, назад стать мировой житницей.

Инвестиции сегодня способны решить многие проблемы российской экономики в целом и агропромышленного комплекса, в частности. С ними связывается решение многих долгосрочных и текущих проблем: выход из кризиса, расширение налогооблагаемой базы, увеличение доходной части бюджета, повышение конкурентоспособности российской продукции, ускорение диверсификации российского экспорта.

#### **Использованные источники:**

1. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. - 413с.
2. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. – 6-е издание – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 372с.
3. Сергеев И.В. и др. Организация и финансирование инвестиций: учеб.пособие – Мн.: Финансы и статистика, 2011. – 400с.
4. Туровец, О.Г. Методика оценки инвестиционных проектов при предоставлении мер государственной поддержки. – Воронеж, 2011 . – 55 с.
5. Шин Н.И. Особенности регулирования инвестиционных процессов на региональном уровне // Инвестиции в России.-№5.-2010.- с.31-33.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. –// <http://www.gks.ru>.
7. Пути и меры по привлечению инвестиций [Электронный ресурс]. – // [www.km.ru](http://www.km.ru)

*Синицына Н.С.  
студент 3 курса  
факультет - экономика, группа 44316*

*Костина О.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «ФБД»*

*ЮГУ  
Федеральное государственное  
бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования «Югорский  
государственный университет»  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ УЧЕТ И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ**

**Ханты-Мансийск 2015**

Аннотация: Хозяйственный учёт и двойная запись являются одним из основных понятий бухгалтерского учета. Служат основой для получения сведений о состоянии имущества предприятия и источников его образования.

Хозяйственный учёт-это хозяйственная производственная деятельность человеческого общества. Его необходимость вытекает из потребностей самого процесса производства. Основой существования человеческого общества является производство материальных благ. В процессе производства требуется определенная информация, сведения о ходе процесса, т.е. обществу необходимы сведения о том, какие материальные ценности производятся, в каком количестве, какие средства вкладываются в производство, какие затраты труда используются и ряд других вопросов, связанных с распределением и потреблением. Эти сведения мы можем получить только при помощи учета [1].

Хозяйственный учёт зарождался постепенно, долго и неопределённо. Нам известны только эпохи, когда его не было, и эпохи, когда он уже существовал. Разграничивать их очень трудно и немыслимо. Первые торговые операции были зарегистрированы в Шумере на камнях приблизительно 3600 г. до н.э. С 3200 г. до н.э. там возникло счетоводство на глиняных табличках. В это же время, папирусы древнего Египта способствовали развитию хронологической регистрации, причем за довольно значительный отчетный период. В древней Индии счетами - регистрами служили кружки, в них закладывали камешки - первичные документы. Это был прообраз картотеки и предполагающейся разноски по счетам. В Греции и Риме использовали восковые таблички, медные доски, кожу, пергамент, папирус, в Галии - керамическую плитку и гончарные черепки, в Перу – веревки.

Более развитые формы учетных регистров в виде кодексов - книг встречаются в Греции и Риме. Жанин Шерара - Руссо считал, что греки использовали два регистра: эфемериды - это журнал, и трапецитика – это главная книга счетов, римляне же только заимствовали эту практику. В системе учетных регистров древнеримской бухгалтерии первой книгой была *Adversaria*, которая предназначалась для ежедневной записи фактов хозяйственной жизни. Эту книгу в дальнейшем назовут Мемориалом [2].

Счета велись в первичном измерителе: материальные ценности - в натуральных единицах, расчёты и касса - в денежных единицах. Результат хозяйствования выражался приростом богатства, а не косвенными измерителями, такими как прибыль.

К возникновению двойной бухгалтерии привело введение денежного измерителя. Двойная запись возникла в XIII веке, в торговле в банках Италии. Здесь у неё две родины: Флоренция и Венеция. Раньше деньги являлись очень редким явлением, и из всех их функций, преобладала функция средства платежа, деньги нужны были для взысканий и взносов, это означает, что учёт хозяйственных процессов строился на натуральной, а не денежной основе. Купцов интересовали потребительские категории, а не финансовые, поэтому прибыль не получала должного признания [3].

Двойная запись родилась стихийно, из необходимости контролировать разность по счетам. Т. Церби указал на техническую необходимость бухгалтеру контролировать разность по счетам Главной книги. Подавляющее большинство фактов хозяйственной жизни всегда имело двойственный характер: поступили товары от поставщиков, следовательно у нас стало больше товаров, а значит поставщикам мы должны тоже больше, продали товары: у нас стало меньше товаров, но больше денег в кассе, и т.д. Но были факты односторонние. Например: украли товары, сгорел дом - тут был счет для записи, но не было к нему корреспондирующего счета. Вот для таких случаев бухгалтер отводил отдельный лист, где фиксировал данные суммы. Никакого смысла в содержание этих записей он не вкладывал. Это был процедурный прием, который приводил к простой необходимости «уравновешивания» итогов дебетовых и кредитовых оборотов. В конце XVIII в., для некоторых бухгалтеров было приятной неожиданностью открытие того, что за двойной записью скрыто определенное содержание.

Существует несколько объяснений, почему сохранившаяся до сих пор бухгалтерская процедура называется двойной. Это связано с тем, что используются:

- 1) Хронологическая и систематическая виды записей;
- 2) Аналитический и синтетический учёт регистрации;
- 3) Материальные и личные счета;
- 4) В каждом счёте используются дебет и кредит;
- 5) Регистрация фактов хозяйственной жизни происходит два раза в

равной сумме;

6) используются два параллельных учётных цикла;

7) У каждого информационного потока есть вход и выход;

8) В хозяйственной жизни всегда участвуют два лица;

9) Сначала происходит регистрация фактов хозяйственной жизни, после проверяется правильность работы;

Двойная бухгалтерия всегда формирует три неизменных элемента метода: баланс, счета и двойную запись. Гармония будет создаваться только тогда, когда дебет равен кредиту, а пассив равен активу.

Двойная бухгалтерия создавала и будет продолжать создавать условия для управления хозяйственными процессами, одновременно для своего самосовершенствования [4].

#### **Использованные источники:**

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учёт: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2012г.
2. Бебнева Е.В., Богачева И.В., Соколова Е.С. Теория бухгалтерского учета. М.: ММИЭИФП, 2003г.
3. Швецкая В.М. Теория бухгалтерского учёта: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006г.
4. Захарьин В.Р. Теория бухгалтерского учета. М.: Инфра-М, Форум, 2003г.

*Скобанева А.И.  
студент 3 курс  
Думбровская В.  
студент 3 курс  
ЮРИУ РАНХИГС  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **АДМИНИСТРАТИВНО – ПРАВОВОЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО**

Итак, кто же такой государственный гражданский служащий?! Прежде всего это гражданин Российской Федерации, который осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы, согласно акту о назначении на должно и в соответствии со служебным контрактом и получает за это денежное вознаграждение за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации.

Государственная гражданская служба Российской Федерации – это один из видов государственной службы, который представляет собой профессиональную служебную деятельность граждан РФ на должностях государственной гражданской службы Российской Федерации по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации, лиц,

замещающих государственные должности Российской Федерации, и лиц, замещающих государственные должности субъектов Российской Федерации.

Организационное оформление институт государственной гражданской службы получил после вступления в силу Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ. В соответствии с данным правовым актом государственная гражданская служба РФ разобобщается на два уровня:

1. Федеральная государственная гражданская служба (профессиональная служебная деятельность граждан по обеспечению исполнения полномочий федеральных органов и лиц, которые замещают государственные должности РФ)

2. Государственная гражданская служба субъектов РФ (профессиональная служебная деятельность по обеспечению исполнения полномочий данного субъекта, а также государственных органов субъекта РФ и лиц, которые замещают государственные должности.

Государственная гражданская служба РФ формируется на восьми основополагающих принципов:

1) приоритет прав и свобод человека и гражданина;

2) единство правовых и организационных основ федеральной гражданской службы и гражданской службы субъектов Российской Федерации;

3) равный доступ граждан, владеющих государственным языком Российской Федерации, к гражданской службе и равные условия ее прохождения независимо от пола, расы, национальности, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с профессиональными и деловыми качествами гражданского служащего;

4) профессионализм и компетентность гражданских служащих;

5) стабильность гражданской службы;

6) доступность информации о гражданской службе;

7) взаимодействие с общественными объединениями и гражданами;

8) защищенность гражданских служащих от неправомерного вмешательства в их профессиональную служебную деятельность.<sup>106</sup>

При поступлении на гражданскую службу потенциальный кандидат должен соответствовать определенным условиям, которые представлены в ст.21ФЗ о гражданской службе:

- гражданство РФ;
- возраст (от 18 до 65 лет);
- владение государственным языком (литературным русским языком);

<sup>106</sup> Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ



- соответствие квалификационным требованиям по должности (уровень образования, стаж (опыт работы), специальные знания и навыки).

В главе 3 ФЗ о государственной гражданской службе названы основные элементы статуса, которые включают в себя права и обязанности гражданского служащего, ограничения, требования, запреты, поведение при конфликте интересов, обязанность представлять сведения о доходах

При этом, основные права гражданского служащего подразделены на две категории: общие (право на ознакомление с документами, которые определяют права и обязанности по замещаемой должности, критерии оценки эффективности исполнения обязанностей и т.д.) и специальные права (право на получение в установленном порядке информации и материалов, которые необходимы служащему для исполнения должностных обязанностей, право на доступ к сведениям, составляющим государственную тайну и т.д.)

Сравнительно новым положением стал тот факт, что гражданский служащий с предварительным уведомлением нанимателя (Российская Федерация или субъект Российской Федерации) может иметь иную работу, приносящую доход, если, конечно, это не повлечет за собой конфликт интересов.

Обязанности государственного гражданского служащего также могут быть подразделены на две группы: общие и специальные, в зависимости от должности. (Соблюдать Конституцию РФ и федеральные конституционные законы, не разглашать сведения, ставшие известными, исполнять все поручения непосредственных руководителей, в пределах их полномочий, соответственно)

Принципиально новым положением в правовом регулировании стал пункт об исполнении неправомερных приказов руководителя, по мнению подчиненного. В данном случае, гражданский служащий вправе не исполнять данное ему неправомερное поручение, но он обязан в письменной форме представить обоснование неправомερности этого поручения.

Еще одним составляющим элементом статуса служащего являются запреты. Например, государственному гражданскому служащему в течении службы нужно соблюдать 17 запретов, в том числе и:

- участвовать на платной основе в деятельности органа управления коммерческой организацией;
- осуществлять предпринимательскую деятельность;
- получать в связи с исполнением должностных обязанностей вознаграждения от физических и юридических лиц.
- допускать публичные высказывания, суждения и оценки в отношении деятельности государственных органов, их руководителей, если это не входит в его должностные обязанности;
- использовать должностные полномочия в интересах политических

партий, других общественных объединений, религиозных объединений и иных организаций, а также публично выражать отношение к указанным объединениям и организациям в качестве гражданского служащего, если это не входит в его должностные обязанности.

В ситуации, когда один из запретов будет нарушен, то с гражданским служащим прекращают контракт и (или) привлекают его к ответственности.

Наряду к правам, обязанностям и запретам государственного гражданского служащего, ему представляют еще и требование к служебному поведению, который сформулирован в качестве юридической обязанности служащего, но при всем этом имеет этическое обоснование. Например, исполнять свои обязанности добросовестно, не отдавать предпочтение каким-либо общественным или религиозным объединениям, не совершать поступки, которые могут опорочить его честь и достоинство.

Также, гражданский служащий может привлекаться к уголовной, административной, дисциплинарной, гражданско-правовой ответственности. К служащему могут быть применены дисциплинарные взыскания (выговор, замечание, предупреждение). При этом, субъектом административной ответственности выступают не все, а те, которые имеют статус должностного лица (является непосредственным представителем власти)

*Скобанева А.И.  
студент 3 курс  
Думбровская В.  
студент 3 курс  
ЮРИУ РАНХИГС*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЙ В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ДЕШЕВАЯ РАБОЧАЯ СИЛА ИЛИ ПОЛНОЦЕННЫЙ СОТРУДНИК?!**

В данной статье мы бы хотели затронуть тему о регулировании и защите прав одного из самых незащищенных слоев населения – несовершеннолетних. Как известно данная категория населения является субъектом многих правоотношений, в их число входят и трудовые отношения.

Основным международным документом в области регулирования и защиты прав, свобод и законных интересов несовершеннолетних является Конвенция ООН о правах ребенка. В данном документе закреплены основы правового статуса детей, охватывающего все возможные сферы их жизнедеятельности. Например, государства - участники признают право ребенка на защиту от экономической эксплуатации и выполнение любой работы, которая может представлять опасность для его здоровья, служить препятствием в получении им образования, наносить ущерб физическому, умственному, духовному, моральному и социальному развитию

несовершеннолетнего<sup>107</sup>.

Как известно, обязанность по принятию национального законодательства в области образования и труда возложена на государство, политика которого направлена на создание условий, которые бы способствовали экономической самостоятельности молодежи, но, с учетом социокультурного и образовательного аспектов. Следовательно, никогда нельзя забывать и моральной составляющей трудовых отношений.

Для всех граждан Российской Федерации, трудовые права несовершеннолетних закреплены в Конституции Российской Федерации. Однако более детально правовой статус несовершеннолетних находит свое отражение в целом ряде норм национального законодательства. Среди нормативно-правовых актов, регулирующих отношения несовершеннолетних в данной области можно особо выделить: ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации»; Трудовой кодекс Российской Федерации; ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», и другие нормативно-правовые акты, носящие комплексный характер.

На наш взгляд, основными проблемами, которые требуют решения не только на федеральном уровне, являются определение предельного возраста, при котором возможно трудоустройство несовершеннолетнего на работу, а также определенные гарантии при приеме и увольнении с нее. Итак, заключение трудовых договоров допускается с лицами, достигшими возраста 16 лет. Однако существуют некоторые исключения. Трудовой кодекс Российской Федерации допускает возможность оформления трудового договора между работодателем и несовершеннолетним в возрасте пятнадцати лет, также в исключительных случаях субъектом трудовых отношений может быть несовершеннолетний в возрасте четырнадцати лет или малолетний до достижения возраста четырнадцати лет.<sup>108</sup>

Хочется отметить, что в некоторых случаях (съемки в кино, рекламе, выступлениях), при трудоустройстве детей, которые не достигли шестнадцати лет, нарушается один из главных принципов трудового права – личное заключение трудового договора. Ведь, сам договор заключается не с несовершеннолетним, а с его родителями или опекунами. Соответственно, подросток выступает не как субъект, а как объект правоотношений.

Нужно отметить тот факт, что, родитель(попечитель) несовершеннолетнего, а также орган опеки и попечительства вправе требовать расторжения трудового договора с учащимся, не достигшим возраста пятнадцати лет, в случае, если работа оказывает негативное

<sup>107</sup> Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990)// «Сборник международных договоров СССР», выпуск XLVI, 1993.

<sup>108</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015)// «Собрание законодательства РФ», 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 3.

влияние на здоровье ребенка.<sup>109</sup>

На наш взгляд, основной проблемой трудоустройства несовершеннолетних является их правовая неграмотность, так например, трудовых прав, льгот, гарантий, закрепленных законодательно у несовершеннолетних на порядок больше, чем у лиц, достигший восемнадцати лет, но они ими не пользуются.

Например, в качестве льгот и гарантий, можно выделить:

- сокращенный рабочий день;
- ежегодный оплачиваемый отпуск продолжительностью тридцать один календарный день;
- право использовать ежегодный отпуск в любое удобное для несовершеннолетнего время;
- ежегодный бесплатный медицинский осмотр;
- запрещение применять труд лиц моложе восемнадцати лет на тяжелых работах, на работах с вредными или опасными условиями труда;
- запрещение привлекать несовершеннолетних к работе в ночное время и к сверхурочным работам;
- ограничение предельных норм переноски и передвижения тяжестей;
- запрет на расторжение трудового договора без согласия государственного инспекции труда, комиссии по делам несовершеннолетних.

С несовершеннолетними не может быть заключен договор о полной материальной ответственности, а также на работах, выполнение которых может причинить вред их нравственному развитию. Необходимо сказать и о трудовых гарантиях, принятых в интересах детей, лишенных родительского попечения. Органы занятости населения при обращении к ним детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет ведут с ними профориентационную работу и осуществляют диагностику их профессиональной пригодности к той или иной профессии. Данные несовершеннолетние, которые ищут работу впервые, и зарегистрированные в органах службы занятости населения в статусе безработного, вправе получать пособие по безработице, которое подлежит выплате в течении 6 месяцев.<sup>110</sup>

Следует отметить, что работодатели пользуются отсутствием неграмотности у несовершеннолетних в области труда свою пользу, что существенным образом ограничивает и нарушает право несовершеннолетних

<sup>109</sup> Постановление Пленума Верховного суда РФ от 28.01.2014 № 1 «О применении законодательства, регулирующего труд женщин, лиц с семейными обязанностями и несовершеннолетних»// «Российская газета», N 27, 07.02.2014.

<sup>110</sup> Федеральный закон Российской Федерации «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» ст. 9

на труд. В связи с этим, приоритетными направлениями государственной политики в области труда являются правовая и социально-педагогическая поддержка несовершеннолетних. Под социально-педагогической защитой целесообразно понимать дополнительный механизм защиты законных прав и интересов подростков и детей не только в образовательном процессе, но и в условиях социума. Необходимо реагировать, на факты грубого нарушения прав несовершеннолетних, гарантированных трудовым законодательством и иными актами, содержащими нормы трудового права, путем вынесения частных определений<sup>111</sup>.

На наш взгляд, существующая система социально-педагогической защиты устарела, что затрудняет ее реализацию. Ведь, на сегодняшний день вопрос трудового воспитания подростков рассматривается только в одном, узконаправленном аспекте – профориентация молодежи. Но, ненужно забывать, что общество не стоит на месте, и, в связи с новыми тенденциями необходимо и применять новые педагогические технологии, которые бы позволили сформировать определенную правовую культуру несовершеннолетних, а также преодолеть их правовую неграмотность.

По средствам труда не только удовлетворяются жизненно важные потребности человека, но и происходит нравственное, эстетическое и физическое развитие личности. Исследования показали, что подростки желают трудоустроиться в большей степени для самореализации и установлению новых контактов и связей в обществе, чем для приобретения экономической независимости от родителей. Но, существует и обратная «сторона медали» - количество рабочих мест, которые могут быть предоставлены для несовершеннолетних

Практика показывает, что работодатели не хотят принимать к себе на работу несовершеннолетних, дабы не обременять себя дополнительными заботами, либо же при приеме, проявляют халатность и пользуются их правовой неграмотностью и незащищенностью, попросту говоря, они пользуются дешевой рабочей силой.

Нам кажется, данная ситуация обусловлена рядом социально-экономических причин:

- неблагополучие семьи несовершеннолетнего;
- тяжелое материальное положение многих российских семей, где родители не в состоянии обеспечить своих детей;
- низкое качество работы образовательных организаций в рамках правового просвещения несовершеннолетних.

Практика показывает, существующие центры занятости, не могут в полной мере обеспечить всем желающим несовершеннолетним рабочие

---

<sup>111</sup> Козлов, М. А. Верховный суд РФ ответил на вопросы об особенностях организации труда женщин и несовершеннолетних / М. А. Козлов // Советник бухгалтера государственного и муниципального учреждения.-2014. — № 3.- С. 90–100.

места. А самостоятельность подростков приводит к нарушению прав, которые были установлены законодательством. Именно поэтому, государство просто обязано выработать комплекс новых предупредительных мер для халатных работодателей и обеспечить социально – педагогическую защиту и гарантию соблюдения прав для несовершеннолетних.

Также на наш взгляд, необходимо воспитать у несовершеннолетних желание работать в соответствии с трудовым законодательством. Ведь в совокупности, знание своих прав и желание работать смогут вырастить достойного своей страны гражданина и активного члена общества, который будет иметь представления о социальных ценностях

*Слободчикова В.А.  
студент*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»  
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

## **МЕТОД ТЕОРИИ ИГР ПО ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Теория игр первоначально получила широкое распространение в математике, образовав отдельный раздел в дисциплине. Теория игр занимается исследованием вопросов поведения и разработкой оптимальных правил поведения каждого из участников в конфликтной ситуации. Игра представляется как модель любого конфликта, то есть такой ситуации, в которой задействованы несколько участников с различными интересами, мотивами, установками.

Теория игр (более подходящее название - теория конфликта, или теория конфликтных ситуаций) зародилась как теория рационального поведения двух игроков с противоположными интересами. Она наиболее проста, когда каждый из них стремится минимизировать свой проигрыш, т.е. максимизировать свой выигрыш. Отсюда понятно, что теория игр склонна к упрощению реального поведения в ситуации конфликта.[1; с.811]

Задача этой теории – выработка рекомендаций по рациональному поведению участников конфликта. Модель конфликта называется игрой. Под игрой понимается событие, состоящее из ряда действий. Игра ведется по определенным установленным правилам. Стороны, участвующие в конфликте, называют игроками, а исход конфликтной ситуации – выигрышем. [2; с.203]

Игровые ситуации возникают и в экономической сфере деятельности. Причем с переходом к рыночной экономике игра уже не может существовать без конкуренции между производителями продукции, продавцами и покупателями, а конкуренция неизбежно создает конфликты, при которых выигрыши одного игрока могут прямо вести к проигрышу другого.

Общество с ограниченной ответственностью «Товарищество



предпринимателей» учреждено 21 марта 1992 года и является юридическим лицом.

Основными целями компании являются - получение прибыли и развитие торговли в городе. Главными задачами для реализации целей являются: закупка товара, постоянное обновление продукции, подготовка и переобучение работников, привлечение большего числа поставщиков, оптовая и розничная торговля, консультирование клиентов, обслуживание и ремонт техники, реклама товара.

Рассмотрим следующую проблемную ситуацию, требующую принятия оптимального решения с помощью рассмотренного метода теории игр.

Проблемная ситуация касается конкурентной борьбы исследуемой компании и торговой компании «Эксперт».

На рынке бытовой техники в городе Кургане компания «Эксперт» действует уже несколько лет. За это время она смогла достичь пика узнаваемости, стать популярной в городе. Но за последние 2 года популярность компании снизилась, о компании практически не слышно. Возможно, это связано с плохой маркетинговой политикой, недостаточностью средств для рекламы товаров и услуг. Что бы повысить продажи компания снизила цены на товары. Компания «Товарищество предпринимателей» на данный момент имеет установившийся имидж, но цены на продукцию оказались выше после действий соперников.

В данном случае мы не можем предвидеть дальнейших действий конкурентов. Но чтобы не потерять покупателей компании нужно также предпринять действия.

Попробуем описать игру, выявить ее участников и их основные стратегии поведения. Исследуемая компания имеет достаточно рекламы, но устанавливает высокие цены, по сравнению с компанией-конкурентом.

У конкурента же ситуация обратная. Он только что снизил цены, но не имеет достаточно средств для распространения информации о новых ценах.

Рассмотрим стратегии компании «Товарищество предпринимателей». Первая стратегия заключается во вложении дополнительных средств в рекламу. Этот ход объясняется желанием компании заполнить рынок товаров и услуг своей рекламой, что бы у конкурентов было меньше шансов продвигать свои услуги. В данном случае компания хочет проводить дополнительно акции, устраивать специальные предложения, предоставлять больше информации о товарах.

Известно, что реклама – это отличный маркетинговый ход для привлечения большего числа клиентов. Поэтому первая стратегия имеет смысл.

Вторая стратегия заключается в понижении установившихся цен, но без затрат на рекламу. Так как компания имеет имидж, она может решить не

тратиться на лишнюю рекламу, а всего лишь изменить цены. Т.е компания может принять аналогичный ход действию соперников. И здесь будет действовать закона спроса и предложения: при прочих равных условиях, чем цена на товар ниже, тем больше величина спроса (готовность покупать) и тем меньше величина предложения (готовность продавать).

Теперь рассмотрим стратегии компании-конкурента. Первая стратегия – увеличить затраты на рекламу. Компании придется вложить большие средства в рекламу, чтобы заинтересовать клиента. Но это может окупиться благодаря привлекательным ценам. Здесь компании придется решить для себя: стоит ли рисковать или нет. Ситуация риска для компании может либо улучшить, либо ухудшить положение дел в зависимости от действий конкурента.

Вторая стратегия - не предпринимать больше никаких действий. Т.е после понижения цен отказаться от каких-либо действий, не соглашаться на дальнейший риск. Эта стратегия может спасти компанию от больших затрат, но может оказаться также проигрышной, не принеся никакой значительной прибыли.

Выигрыш или проигрыш, разумеется, зависит от действий конкурента. Поэтому нужно составить матрицу игры, чтобы оценить выигрыши и проигрыши компаний.

В данной игре возьмем за максимальный выигрыш условно – 4 денежные единицы, за максимальный проигрыш - -2.

Матрица игры показывает 4 возможные ситуации взаимодействия конкурентов. Рассмотрим каждую из них.

1. Первая ситуация показывает, что выигрывает компания «Эксперт». Она получает максимальный выигрыш, а компания «ТП» получает минимальный выигрыш. Такая ситуация возможна, когда обе компании решают потратиться на рекламу. Но больше прибыли получит компания «Эксперт» за счет низких хорошо разрекламированных цен.

2. Вторая ситуация демонстрирует комбинацию стратегий «Товарищество Предпринимателей» - затраты на рекламу/ «Эксперт» - бездействовать. При данном выборе действий компания-конкурент понесет убытки в связи с плохой продажей продукции. Плохая информированность покупателей станет причиной низкого спроса. А компания «ТП» получит достаточную прибыль для окупаемости издержек.

3. В третьей ситуации исследуемая компания выбирает стратегию 2: понижение цены, а «Эксперт» решает вложиться в рекламу. В данном исходе игры прибыль получают обе компании. Скорее всего, компании получают одинаковую прибыль. Компания «Эксперт» не получит максимальную прибыль за счет низких цен известного конкурента. «ТП» не достигнет максимальной прибыли из-за урезанной выручки, вызванной снижением цен.

4. В последней ситуации «ТП» снижает цены, а конкурент решает не предпринимать никаких действий. Надо отметить, что компания «ТП» получает максимальную прибыль, а «Эксперт» из-за бездействия несет убытки. Эта ситуация показывает, как важна реклама для привлечения клиентов. «ТП» снизив цены, побеждает в конкурентной борьбе.

Что бы помочь исследуемой компании принять решение, нужно проанализировать выигрыши и проигрыши компаний во всех представленных комбинациях.

Более выигрышной позицией для «ТП» является последняя четвертая ситуация. Она получает максимальную прибыль, а конкурент несет серьезные убытки. Но данное решение не является оптимальным, потому что нельзя гарантировать тот факт, что компания-конкурент решит бездействовать. Оптимальным решением будет третья ситуация, как для исследуемой компании, так и для конкурента. Такая ситуация будет равновесием Нэша. Именно здесь обеим компаниям будет не выгодно уходить от выбранных стратегий.

#### **Использованные источники:**

1 Гражданский кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства РФ. – 05.12.1994. – N 32. – Ст. 3301.

2 Официальный сайт ООО «Товарищество предпринимателей» // <http://tp45.ru>

*Слободчикова В.А.  
студент*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»  
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

### **АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КОРРУПЦИОННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ**

Последние годы характеризуются повышенным интересом к насущной проблеме борьбы с коррупцией, представляющим собой один из основных источников угроз национальной безопасности нашего государства. Коррупция, как социальное зло, в органах государственной власти разрушает демократические устои и правопорядок, дискредитирует деятельность государственного аппарата, ущемляет конституционные права и интересы граждан, препятствует проведению государственных реформ и, конечно же, подрывает доверие граждан к власти.

Причины возникновения коррупции в определенные периоды разнообразны, но связь ее с органами государственной власти остается неизменной. Противодействие коррупции сопровождало всю историю существования государства.

Так, начиная с конца 20 века, в России было принято более 200

нормативных правовых актов, которые прямо или косвенно затрагивали тему борьбы с коррупцией. В 1992 г. Президент РФ подписал Указ от 4 апреля 1992 г. N 361 "О борьбе с коррупцией в системе государственной службы", который должен был заложить административно-правовые основы противодействия коррупции в системе государственной службы. Однако отсутствие в то время действенных механизмов реализации предусмотренных мер привело к тотальности коррупции.<sup>112</sup>

К началу 21 в. уровень распространения коррупции в России достиг катастрофических размеров и широких масштабов. Данное явление стало представлять собой основное препятствие на пути экономического подъема страны. Необходимо было осуществление радикальных мер по противодействию коррупции: раскрыть основные направления антикоррупционной политики, дать определение коррупции, принять блок нормативных правовых актов. Начало решению указанных задач было положено 9 декабря 2003 г., когда Российская Федерация подписала Конвенцию ООН против коррупции от 31 октября 2003 г., с последующим ее ратифицированием в 2006 г.

Закон о противодействии коррупции - это и нормативный правовой акт, который определяет основные направления государственной деятельности в сфере борьбы с коррупцией, устанавливает сферу применения антикоррупционной политики, фиксирует социальные ожидания в данном виде деятельности.<sup>113</sup>

Важной антикоррупционной правовой мерой является установление юридической ответственности. Закон о противодействии коррупции содержит определение коррупции, которое называет всего лишь некоторые коррупционные правонарушения, но при этом не раскрывает их содержания и не указывает вид ответственности, который может наступить за их совершение.

Согласно Национальному плану противодействия коррупции, утвержденному Указом Президента РФ от 31 июля 2008 г. N Пр-1568, под коррупционным правонарушением понимается отдельное проявление коррупции, влекущее за собой дисциплинарную, административную, уголовную или иную ответственность. При этом необходимо проводить четкую грань, прежде всего по степени тяжести последствий между коррупционным дисциплинарным проступком, коррупционным административным правонарушением и коррупционным преступлением.<sup>114</sup>

Международный опыт борьбы с коррупцией говорит об активном

---

<sup>112</sup> Указ Президента РФ от 04 апреля 1992 года № 361 «О борьбе с коррупцией в системе государственной службы»

<sup>113</sup> Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции" // Собрании законодательства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. N 52 (часть I) ст. 6228.

<sup>114</sup> Национальный план противодействия коррупции (утв. Президентом РФ 31 июля 2008 г. Пр-1568).

развитии в национальных законодательствах норм, устанавливающих административную ответственность за административные коррупционные правонарушения, о приоритете профилактических мер над мерами уголовной ответственности.

Можно сделать вывод, что лица, совершившие коррупционные деяния в системе государственной службы, не всегда могут привлекаться к уголовной ответственности. Для этого должно быть определенное основание уголовной ответственности - состав преступления. Кроме того, уголовная ответственность - это самый строгий вид ответственности, поэтому применяться он должен как крайняя мера.<sup>115</sup> Предполагается, что стандарты морального поведения государственных служащих должны поддерживаться постоянно с помощью мер не только дисциплинарного, уголовного и гражданско-правового, но и административного воздействия.

Однако в нашей стране нормам административного законодательства как эффективному механизму борьбы с коррупцией уделяется явно недостаточно внимания. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях содержит более 20-ти составов административных правонарушений коррупционного характера, среди которых можно выделить, например: ст. 5.16 " Непредоставление или неопубликование отчета, сведений о поступлении и расходовании средств, выделенных на подготовку и проведение выборов, референдума ", ст. 5.17 "Подкуп избирателей, участников референдума либо осуществление в период избирательной кампании, кампании референдума благотворительной деятельности с нарушением законодательства о выборах и референдумах" и т.д.<sup>116</sup>

Приведенный перечень показывает, что практически все указанные составы не затрагивают правонарушения, совершаемые государственными служащими в связи с нарушением ими запретов и ограничений на государственной службе, основное назначение которых заключается в предупреждении коррупционных правонарушений. Представляется, что нарушение подобных запретов и ограничений должно сопровождаться соотносимым с правонарушением наказанием.

К числу наиболее распространенных правонарушений, которые являются весьма опасными формами проявления конфликта интересов на государственной службе, можно отнести: осуществление предпринимательской деятельности государственными служащими, незаконное участие в управлении коммерческими организациями, получение вознаграждения от физических или юридических лиц.

---

<sup>115</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. N 25 ст. 2954.

<sup>116</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ // Собрании законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. N 1 (часть I) ст. 1.

3 декабря 2011 г. вступили в силу изменения в Федеральный закон от 27 июля 2004 г. N 79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации" , в соответствии с которыми несоблюдение указанных ограничений и запретов, а также требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов стали являться основанием для увольнения гражданского служащего в связи с утратой доверия к нему представителя нанимателя (ст. 59.3).

Анализируя наиболее распространенные правонарушения коррупционного характера в сфере государственной службы, предлагается дополнить КоАП РФ к примеру таким запретом-нарушением.

Важным запретом является получение гражданским служащим в связи с исполнением должностных обязанностей вознаграждения от физических и юридических лиц, которое можно рассматривать как взятку. Оно лишает доверия властные и управленческие структуры государственных органов, подрывает их авторитет, порождает представление возможности решать все вопросы путем подкупа.

Требуется разграничить понятия взятки как уголовного преступления и как административного правонарушения, устанавливая при этом административную ответственность за взятку и указывая ее максимальный размер (например, максимальный размер взятки как административного правонарушения может быть установлен в размере 5 тыс. руб.). Следует помнить, что это будет возможно, если в действиях государственного служащего не содержатся признаки уголовно наказуемого деяния.

Введение такой нормы в административное законодательство, вероятно, исключит возможность для государственных служащих фактически и юридически совершать аналогичные правонарушения в будущем.

Таким образом, закрепление составов административных правонарушений коррупционного характера в КоАП РФ является перспективным направлением совершенствования правового регулирования в области борьбы с коррупцией. У законодателя появится возможность усилить защиту интересов государственной власти и государственной службы от коррупционных проявлений со стороны недобросовестных граждан, а также попытаться разрушить коррупционные схемы в органах власти.



*Слободян М.Л., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы и банковское дело»  
Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ**

Аннотация

*В статье рассматриваются варианты учета основных средств в бухгалтерском и налоговом учете и их влияние на показатели деятельности предприятия*

Ключевые слова: основные средства, инвестиционный актив, амортизационные отчисления, амортизационная премия, налог на прибыль, налог на имущество

Annotation

*This article discusses the options of fixed assets for accounting and tax accounting and their impact on the performance of the company*

Keywords: fixed assets, investment assets, depreciation, amortization premium, income tax, property tax

Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение запросов общества, а также на получение прибыли. Поэтому основной задачей любого предприятия является оптимизация расходов хозяйственной деятельности с целью максимально возможного роста прибыли.

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию необходимы средства труда. Их использование связано со значительными расходами. В первую очередь, это амортизационные отчисления, как один из основных элементов расходов предприятия. Существенны расходы на восстановление основных средств, в виде текущего ремонта, модернизации и реконструкции, технического перевооружения. Кроме того, с содержанием основных средств, связана и налоговая нагрузка предприятия, ведь налог на имущество предприятие уплачивает с остаточной стоимости собственных основных средств. Если хозяйствующий субъект принимает решение о целесообразности взятия основных средств в аренду, то в этом случае он несет расходы в размере арендных платежей по договору аренды.

Исходя из вышесказанного, становится очевидно, что от того как будет организована политика управления основными средствами во многом будет зависеть рентабельность деятельности предприятия.

Так, в момент поступления объекта необходимо его правильно классифицировать. У предприятия есть возможность отнести объект, обладающий характеристиками основного средства, но стоимостью не более 40000 рублей отнести в состав МПЗ. Это позволит одновременно признать

расходы в момент его отпуска в производство, а не в течение длительного времени путем начисления амортизации. Такая мера дает предприятию возможность ускорить процесс воспроизводства материально-технической базы. Кроме того, приводит к уменьшению налога на прибыль, так как расходы становятся существенно выше, а также к снижению налога на имущество в результате отсутствия остаточной стоимости по данному объекту. С тем, чтобы воспользоваться данным вариантом учета основных средств, необходимо внести указанный лимит в учетную политику предприятия. С 2016 года можно достичь более ощутимых результатов от данного мероприятия, так как разрешенный лимит повысится до 100000 рублей.

После того, как принято решение отнести объект к основным средствам, следует оценить целесообразность применения амортизационной премии, предусмотренной налоговым законодательством. Конечно, это приведет к дополнительной работе бухгалтерии, но и даст определенные преимущества.

Налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также не более 10 процентов (не более 30 процентов - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизационным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств [1].

Кроме того при включении амортизационной премии в состав расходов необходимо учесть метод признания расходов в налоговом учете предприятия. Если это метод начисления, то амортизационная премия будет признана в расходах в месяце, следующем за месяцем ввода объекта в эксплуатацию. При кассовом методе амортизационная премия будет признана в расходах, только после оплаты основного средства.

Рассмотрим на примере положительное влияние применения амортизационной премии в учете предприятия.

Предприятие приобрело в ноябре 2015 года оборудование стоимостью 1500000 рублей. Оборудование относится к пятой амортизационной группе со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно. Срок полезного использования был установлен 85 месяцев. В этом же месяце оборудование введено в эксплуатацию. Предприятие приняло решение применить амортизационную премию в размере 30%. При этом в налоговом учете применяется метод начисления, амортизация и в бухгалтерском и в налоговом учете начисляется линейным методом.

В бухгалтерском учете с декабря 2015 года будет начисляться амортизация в сумме 17647,06 рублей (1500000 рублей/85 мес.). В налоговом учете в декабре 2015 года одновременно будут признаны расходы в сумме амортизационной премии 450000 рублей (1500000 рублей\*30%) и ежемесячной амортизации 12352,94 рублей ((1500000-450000)/85 мес.).

Таким образом, расходы в бухгалтерском учете составят 17647,06 рублей, а в налоговом учете 462352,94 рублей. В результате возникает налогооблагаемая временная разница 444705,88 рублей. А значит, в бухгалтерском учете следует отразить отложенное налоговое обязательство в сумме 88941,18 рублей (444705,88рублей \* 20%). В январе 2016 года расходы в бухгалтерском учете будут те же 17647,06 рублей, а в налоговом учете уже только в сумме ежемесячных амортизационных отчислений 12352,94 рублей. Налогооблагаемая разница уменьшится на 5294,12 рублей (17647,06-12352,94), а значит, будет погашено отложенное налоговое обязательство в сумме 1058,82 рублей (5294,12 рублей \*20%). По истечении 85 месяцев отложенное налоговое обязательство будет полностью погашено. Бухгалтерские записи представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские записи по учету амортизационной премии

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дт	Кт	
Ноябрь 2015 года				
1	Приобретено оборудование	08	60	1500000
2	Отражен НДС	19	60	270000
3	Введено оборудование в эксплуатацию	01	08	1500000
Декабрь 2015 года				
4	Начислена амортизация по введенному оборудованию	20	02	17647,02
5	Отражено отложенное налоговое обязательство	68	77	88941,18
Январь 2015 года и далее ежемесячно				
6	Начислена амортизация по введенному оборудованию	20	02	17647,02
7	Отражено частичное погашение отложенного налогового обязательства	77	68	1058,82

Еще одним важным вопросом, который необходимо решить бухгалтерии, в момент поступления объектов основных средств – это

определение инвестиционного актива. Такая необходимость возникает в случае привлечения заемных средств для приобретения или создания инвестиционного актива.

Под инвестиционным активом понимается объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление. К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств (включая земельные участки), нематериальных активов или иных внеоборотных активов [2].

Перед предприятием стоит трудная задача отражения в учетной политике критериев признания инвестиционных активов. Решение этой задачи будет зависеть от того какие цели для предприятия являются приоритетными. Если необходимо повысить инвестиционную привлекательность предприятия в учетной политике будет максимально расширен перечень инвестиционных активов, если предприятие стремится оптимизировать налоговую нагрузку, то к инвестиционным активам будут отнесены только объекты недвижимости.

Если объект признается инвестиционным активом, проценты по кредитам и займам, полученным для приобретения или создания такого актива, включаются в первоначальную стоимость инвестиционного актива до момента ввода объекта в эксплуатацию. Если объект не признается инвестиционным активом, начисленные проценты признаются в составе текущих расходов предприятия.

Пример. Предприятие 20 декабря 2015 года приобрело объект основных средств стоимостью 3540000 рублей в т.ч. НДС и сроком полезного использования 60 месяцев, и в этом же месяце ввело в эксплуатацию. Для покупки были привлечены заемные средства. 10 декабря 2015 года получен кредит в банке 3000000 рублей под 24% годовых на срок 12 месяцев. Согласно договору оплата процентов производится ежемесячно на последний день календарного месяца. Рассмотрим на примере формирование первоначальной стоимости объекта 1) в случае признания инвестиционного актива, 2) в случае непризнания инвестиционного актива.

В первой ситуации начисленные проценты за декабрь в сумме 41424,66 рублей ( $3000000 \text{ рублей} * 24\% / 365 \text{ дн} * 21 \text{ дн}$ ) включаются в первоначальную стоимость объекта, которая составит 3041424,66 рублей. В налоговом учете проценты будут признаны расходами текущего месяца. В результате возникнет налогооблагаемая временная разница на сумму 41424,66 рубля и отложенное налоговое обязательство на сумму 8284,93 рубля. Первоначальная стоимость объекта в налоговом учете составит

3000000 рублей, поэтому сумма ежемесячных амортизационных отчислений составит 50000 рублей (3000000 рублей/60 мес.). В бухгалтерском учете амортизация составит 50690,41 рублей в месяц. Таким образом, разница 690,41 рублей приведет к списанию налогооблагаемой временной разницы и погашению отложенного налогового обязательства на сумму 138,08 рублей. В течение последующих 60 месяцев отложенное налоговое обязательство будет погашено. Такой подход позволяет предприятию уменьшить свои текущие расходы, повысить финансовый результат, отразить более высокую оценку инвестиционного актива. Бухгалтерские записи представлены в таблице 2

Таблица 2 – Бухгалтерские записи при поступлении инвестиционного актива

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дт	Кт	
1	Получен краткосрочный кредит в банке	51	66	3000000
2	Приобретен объект основных средств	08	60	3000000
3	Отражен НДС	19	60	540000
4	Начислены проценты по кредиту	08	66	41424,66
5	Введен объект в эксплуатацию	01	08	3041424,66
6	Отражен налоговый вычет по НДС	68	19	540000
7	Перечислены проценты банку за декабрь	66	51	41424,66
8	Отражено отложенное налоговое обязательство	68	77	8284,93
9	Начислена амортизация	20	02	50690,41
10	Списано отложенное налоговое обязательство	77	68	138,08

Во второй ситуации, если объект не признается инвестиционным активом, проценты по кредиту не включаются в первоначальную стоимость приобретенного объекта основных средств. В бухгалтерском и в налоговом учете проценты признаются текущими расходами. Расхождений в формировании первоначальной стоимости не возникает, она составит 3000000 рублей. Более того, начиная с 2015 года, не будет расхождений и в сумме признанных в качестве расходов начисленных процентов, если речь не идет о контролируемых сделках.

Рассмотрим бухгалтерские записи при приобретении объекта основных средств в таблице 3

Таблица 3 – Бухгалтерские записи при приобретении объекта основных средств

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, руб.
		Дт	Кт	
1	Получен краткосрочный кредит в банке	51	66	3000000
2	Приобретен объект основных средств	08	60	3000000
3	Отражен НДС	19	60	540000
4	Начислены проценты по кредиту	91	66	41424,66
5	Введен объект в эксплуатацию	01	08	3000000
6	Отражен налоговый вычет по НДС	68	19	540000
7	Перечислены проценты банку за декабрь	66	51	41424,66
9	Начислена амортизация	20	02	50690,41

Таким образом, данный вариант менее трудоемок и позволяет снизить налоговую нагрузку и по налогу на прибыль, и по налогу на имущество.

При поступлении объекта основных средств на предприятие необходимо установить срок полезного использования, оценить условия будущей эксплуатации объекта основных средств. Так, на предприятии может иметься оборудование, используемое в условиях агрессивной среды и повышенной сменности. В данном случае к основной норме амортизации можно применять коэффициент, который не выше 2.

Под агрессивной средой понимается совокупность природных и (или) искусственных факторов, влияние которых вызывает повышенный износ (старение) основных средств в процессе их эксплуатации. К работе в агрессивной среде приравнивается также нахождение основных средств в контакте с взрыво-, пожароопасной, токсичной или иной агрессивной технологической средой, которая может послужить причиной (источником) инициирования аварийной ситуации [1].

Преимущество от применения повышающего коэффициента заключается в том, что стоимость объекта окупается гораздо раньше, чем в обычных условиях, и списывается в уменьшение налогооблагаемой прибыли в более короткие сроки.

Рассмотрим эффективность метода повышающего коэффициента на примере.

На предприятие, применяющее линейный способ начисления амортизации поступило основное средство, которое находится под воздействием агрессивной среды. Основное средство относится к 3 амортизационной группе, срок полезного использования составляет 5 лет.



Первоначальная стоимость составила 15000000 руб. Применяемый повышающий коэффициент составляет 2.

В бухгалтерском учете амортизация будет начисляться в течение 5 лет в сумме 250000 рублей ежемесячно.

В налоговом учете с применением повышающего коэффициента: годовая норма амортизации составляет 40% (100%/5 лет\*2), а годовая сумма 6000000 рублей. (15000000\*40%). Сумма ежемесячных амортизационных отчислений составит 500000 рублей.

В результате возникает отложенное налоговое обязательство, которое в первые 2,5 года накапливается, а потом оставшиеся 2,5 года погашается по мере начисления амортизации.

При применении повышающего коэффициента, срок полезного использования составит 2,5 года вместо 5 лет. Стоимость объекта основных средств будет списана в уменьшение налогооблагаемой прибыли за 2,5 года.

Таким образом, применяя имеющиеся возможности как бухгалтерского, так и налогового учета основных средств, предприятие может достигать тех целей, которые ему необходимы на данном этапе своего развития.

#### **Использованные источники:**

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
- 2 Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. № 107н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расходов по займам и кредитам" (ПБУ 15/2008)"(с изменениями и дополнениями)
- 3 Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)
- 4 Сигидов, Ю.И. Амортизация основных средств: вопросы теории и методики учета: Монография / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 175 с.

*Слободян М.Л., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация**

*В статье рассматриваются методы управления дебиторской задолженностью, дана оценка эффективности договора факторинга и его отражение в бухгалтерском учете, проведен сравнительный анализ*

## *методов управления просроченной дебиторской задолженностью*

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, страхование, коллекторское агентство

### Annotation

*This article discusses methods for the management of receivables, assessed the effectiveness of a factoring agreement and its reflection in the accounting, the comparative analysis of management of overdue accounts receivable*

Keywords: factoring, accounts receivable, insurance, collection agency

Одним из основных направлений по обеспечению финансовой устойчивости любого предприятия является постоянная и оперативная работа с дебиторской задолженностью. С одной стороны предоставление разумной отсрочки платежа позволяет предприятию получить определенное конкурентное преимущество и увеличить объем реализации продукции, товаров, работ и услуг, а с другой рост дебиторской задолженности ведет к изъятию из оборота денежных средств и к неизбежному риску просроченной задолженности, что негативно скажется на устойчивости финансового положения. Грамотная политика по управлению данным видом оборотных активов позволяет предприятиям избежать или существенно минимизировать негативные последствия роста дебиторской задолженности.

Одним из таких методов по управлению дебиторской задолженностью является факторинг. Это один из способов финансирования дебиторской задолженности, и как следствие уменьшения объема дебиторской задолженности предприятия. По договору факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из выполнения клиентом работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Рассмотрим процедуру заключения сделки по договору факторинга условного коммерческого предприятия. У каждого предприятия существует обслуживающий банк, и зачастую не один. На стадии заключения договора факторинга целесообразно оценить условия нескольких банков и выбрать оптимальные для данного коммерческого предприятия. Рассмотрим схемы применения факторинга и экономическую эффективность его применения в двух банках А и Б, предоставляющих эту услугу.

Банк А предлагает клиентам услугу по управлению текущей дебиторской задолженностью и финансирования оборотных средств – факторинг. Денежные средства предоставляются банком в пользование под уступку денежных требований по договорам поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Основные преимущества факторинга в банке А:

- возможность для клиента банка предлагать контрагентам более выгодные (гибкие) условия поставки товаров, длительные сроки платежа (до 90 календарных дней), что способствует росту клиентской базы;
- регулярное пополнение оборотных средств;
- повышение ликвидности дебиторской задолженности и, как следствие, объемов производства и продаж;
- возможность сочетания с использованием традиционных финансовых инструментов (кредитов, кредитных линий, лизинга и так далее).

Процесс факторинга в банке А состоит из следующих этапов:

1. Выполнение работ (оказание услуг) на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка клиентом дебиторской задолженности банку и передача отгрузочных документов (продажа требования оплаты, заключение договора факторинга, уплата фиксированного сбора).
3. Выплата банком средств (финансирование 85% стоимости уступленного требования) сразу после уступки.
4. Дебитор оплачивает банку задолженность.
5. Банк выплачивает остаток средств за вычетом комиссии банка.

Факторинг применим для сделок, при которых большая часть или все денежные потоки проходят через счета клиента, открытые в банке. Объем финансирования сделок клиента может составлять до 85% номинальной стоимости уступленного денежного требования. Оставшиеся 15% возвращаются клиенту после оплаты покупателем всей суммы задолженности по договору поставки за вычетом комиссий.

В случае возникновения просроченной задолженности банк взыскивает с клиента не возвращенную сумму финансирования, а также комиссии за предоставление финансирования и штрафные санкции, предусмотренные договором факторинга.

Комиссии за предоставление факторинга:

1) фиксированный сбор – 2,5% от суммы финансирования, уплачивается клиентом банка одновременно на дату уступки денежного требования.

2) Комиссия за предоставление финансирования – годовой процент равный 22%: начисляется на остаток предоставленной и непогашенной суммы финансирования за каждый день пользования, начиная со дня, следующего за днем получения клиентом суммы финансирования, по дату возврата соответствующих денежных средств на счет банка. Данная комиссия взимается на момент полного исполнения денежных обязательств должника по его договору с клиентом банка.

3) Факторинговое обслуживание - по одному дебитору составляет 65 руб.

Банк Б также предлагает своим клиентам услуги по факторингу.

Клиентам предоставляется возможность получить комплексное обслуживание по управлению дебиторской задолженностью (финансирование услуг; учет состояние дебиторской задолженности и регулярное представление отчетов клиенту; контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами; информационно-аналитическое обслуживание).

Преимущества факторинга в банке Б:

- получение эффективного инструмента привлечения денежных средств;
- снижение кредитных издержек;
- высвобождение 90% объема дебиторской задолженности в свободные денежные средства;
- беззалоговое финансирование;
- ускорение оборачиваемости денежных средств;
- простая технология взаимодействия, не требующая дополнительного персонала;
- выгодные тарифы, стимулирующие развитие бизнеса;
- возможность электронного документооборота.

Процесс факторинга в банке Б состоит из следующих этапов:

1. Выполнение работ (оказание услуг) на условиях отсрочки платежа.
2. Оплата до 90% стоимости уступленного требования (после поступления документов в банк).
3. 100% оплата дебитором задолженности банку.
4. Перечисление остатка стоимости требования (после оплаты дебитором).

Комиссии за предоставление факторинга:

- 1) фиксированный сбор – 2% от суммы финансирования, уплачивается клиентом банка единовременно на дату уступки денежного требования.
- 2) комиссия за предоставление финансирования – годовой процент равный 18%.
- 3) факторинговое обслуживание составляет 1000 руб., работа осуществляется с двумя и более дебиторами.

Рассмотрим применение факторинга к дебиторской задолженности двух дебиторов предприятия на общую сумму 10000 тыс. руб. При уступке банку А дебиторской задолженности, банк финансирует 85% стоимости уступленного требования, то есть 8500 тыс. руб. поступит на счет предприятия; при уступке банку Б - 9000 руб. (90% стоимости уступленного требования). Полученные средства сразу направляются в оборот. Для отражения операций в бухгалтерском учете предприятия необходимо открыть к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» дополнительный субсчет 76 «Расчеты по договору

факторинга». Операции по расчетам по договору факторинга представлены в таблице 1.

Таблица 1- Отражение операций по факторингу

№ п/п	Содержание операции	Корреспонденция счетов	Сумма, тыс. руб.	
			Банк А	Банк Б
1	Денежное требование по оплате услуг (работ) передано в банк	Д91 – К 62	10000	10000
2	Признание дохода от уступки права требования	Д76- К91/1	10000	10000
3	Учтен в составе расходов фиксированный сбор от общей стоимости задолженности (без НДС)	Д91/2- К76	250	200
4	Отражены расходы по факторинговому обслуживанию	Д91/2- К76	0,13	1
5	Принят к учету НДС по вознаграждению банка	Д19 – К 76	45,02	36,18
6	Оплачены расходы по факторинговому обслуживанию	Д76 – К 51	295,15	237,18
7	Поступление денежных средств от банка в счет уступки требования	Д51 – К 76	8500	9000
8	Отражена комиссия за предоставление финансирования	Д91/2- К76	461,10	399,45
9	Принят к учету НДС по комиссии банка	Д19 – К 76	82,10	71,90
10	Получена от банка оставшаяся сумма финансирования за минус комиссии	Д51 – К 76	956,8	528,65

Эффективность применения факторинга заключается в росте ликвидности активов; перехода дебиторской задолженности в наличные денежные средства; независимости от сроков платежа дебиторов; росте доходов.

Исходя из представленных расчетов предприятию выгоднее воспользоваться услугами факторинга в банке Б, а также этот банк гарантирует высокое качество предоставляемых услуг, надежность, минимальный комплект документов и сроки рассмотрения клиентских заявок, индивидуальный подход к каждому клиенту и возможность связаться с банком через интернет - заполнить онлайн-заявку на факторинг, что позволяет сократить временные затраты на оформление документов.

В процессе управления дебиторской задолженностью нужно учитывать, что есть риск того, что эта задолженность всегда может перейти в разряд сомнительной или нереальной к взысканию. Это отрицательно сказывается на финансовых результатах предприятия и на его деятельности в целом. Так как такая задолженность списывается непосредственно в убыток компании. Рассмотрим два наиболее распространенных способа борьбы с такой задолженностью – это страхование и коллекторские услуги. С помощью простых примеров оценим – как выгоднее поступить: застраховать задолженность до признания ее сомнительной или же обратиться к коллекторам. Рассмотрим три случая:

1) застрахуем долг на сумму 500 тыс. руб. С периодом отсрочки платежа 50 дней ;

2) будем взыскивать задолженность в размере 800 тыс. и просрочкой в 70 дней;

3) будем взыскивать долг на сумму 1000 тыс. руб. и просрочкой в 950 дней;

Итак, страхование предполагает 100% возмещение долга. Однако платить страховую премию придется с самого начала, даже если должник сам погасит свои обязательства.

Страховая премия может рассчитываться двумя способами: по одной сделке и исходя из оборота по клиенту. Страховая премия колеблется в размере от 0,5 – 1,5%, что составит от 2500 до 7500 руб.

Следует отметить, что также страховая компания выставит франшизу в размере не менее 20% от суммы возмещения. Таким образом, расходы по страхованию дебиторской задолженности будут варьироваться от 102500 руб. до 107500 руб. К тому же период возмещения очень долгий, превышающий период обращения дебиторской задолженности почти в 4 раза. А если кредитные риски по клиенту уменьшаются, величина франшизы растет, что также является дополнительной нагрузкой для предприятия кредитора.

Процент, который полагается коллекторским компаниям зависит от величины долга и срока его исковой давности. И колеблется от 18% при задолженности до 1 млн. руб. и просроченностью до 90 дней до 28% при долге более 1 млн. руб. и просрочке более 361 дня. Главный плюс коллекторских услуг состоит в том, что если удастся взыскать долг, то он возмещается незамедлительно и организация не несет дополнительных затрат по его возмещению. Во втором случае при полном взыскании долга необходимо заплатить коллекторам 144000 руб., а в третьем случае 280000 руб.

И наконец, чтобы выбрать тот или иной способ лучше всего сравнить их положительные и отрицательные аспекты.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика мер по управлению



## дебиторской задолженностью

Характеристика	Коллекторское агентство	Страховая компания
Расходы до получения денег	нет	страховая премия 0,5 – 1,5%
Гарантия возврата долга	нет	да
Стоимость получения долга	18 – 28%	от 20% и выше
Срок получения денег	до 6 месяцев	более 180 дней
Срок приемки работы	в день обращения	2 – 4 дня
Услуги кредитного менеджмента	не оказываются	оказываются
Необходимые документы	договор, товарно-отгрузочные документы	заявка на клиента, финансовая отчетность клиента
Преимущества	отсутствие дополнительных расходов, выше скорость получения денег	гарантия получения денег через строго фиксированный промежуток времени, услуги кредитного менеджмента,
Недостатки	неопределенность результата, возможное ухудшение отношений с клиентами	длительный срок получения денег, дополнительные расходы

Выбирая тот или иной способ покрытия просроченной дебиторской задолженности, не стоит так же забывать о кредитных рисках. В случае со страхованием кредитные риски влияют на величину франшизы, а в случае с коллекторами – и на конечный результат. В сравнении со страхованием, коллекторские услуги будут значительно дешевле. Однако следует учесть, что страховые компании страхуют дебиторскую задолженность крайне неохотно и берутся страховать должников с высоким уровнем платежеспособности. Таким образом, к страхованию лучше всего прибегать в периоды кризиса, когда нельзя поручиться даже за самого «многообещающего» должника.

Таким образом, предприятие может выбрать для себя оптимальное сочетание всех рассмотренных решений для эффективного управления дебиторской задолженностью и обеспечения финансовой устойчивости.

### Использованные источники:

1. Комаха, А. Оптимизация дебиторской задолженности [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.a-rsb.ru/uslugi/dolg>. – Загл. с экрана.
2. Консалтинг – управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.sgqconsulting.ru/uprvzkl-materiali.htm>.
3. Леднев М.В., Покаместов И.Е. Управление дебиторской задолженностью для компаний малого и среднего бизнеса //Банковское кредитование. – 2013. - № 2. – С. 30-34.

*Смирнова С. М.  
магистрант, 3 курс  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Институт заочного и открытого образования  
Россия, г. Москва*

## **ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье кратко изложена последовательность формирования и порядок учета финансовых результатов, отмечены особенности их отражения в соответствии с МСФО.*

*Ключевые слова: расходы, доходы, финансовый результат, МСФО, бухгалтерская (финансовая) отчетность, анализ финансовых результатов.*

Окончательным итогом финансово-хозяйственной жизни фирмы за отчетный период является финансовый результат: прибыль или убыток. Прибыль – приоритетная цель коммерческой структуры. Она показывает, насколько продуктивно работала организация в отчетном году. За счет прибыли компания имеет возможность расширять производство, а значит, создавать новые рабочие места. Прибыль позволяет фирме разрабатывать и реализовывать новые инвестиционные проекты, удовлетворять социальные потребности коллектива, погашать обязательства перед кредиторами и инвесторами. От положительного финансового результата деятельности компании выигрывает и государство, поскольку налог на прибыль – один из основных источников формирования доходов федерального и регионального бюджетов. Эти средства государство направляет на выполнение социальных программ, развитие и поддержку здравоохранения, образования, силовых структур.

В самом общем смысле конечный финансовый результат представляет собой разность между признанными доходами и расходами. Классификация доходов и расходов, условия их признания отражены в стандартах ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». В бухгалтерском учете доходы и расходы делятся на доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие доходы и расходы.

К обычным видам деятельности относятся производство и продажа продукции, продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг. Какие именно доходы и расходы отнести к основным видам деятельности, а какие – к прочим, организации решают самостоятельно. Принципы классификации закрепляются в Учетной политике компании. Положения и План счетов применяются только для целей бухгалтерского учета, для целей налогообложения – основываются на главе 25 НК РФ.

Информация об основной деятельности накапливается на счете 90 «Продажи». После перехода права собственности на продукцию к покупателю (принятия работ заказчиком, выполнения услуг) в учете

компании признается выручка. Одновременно с признанием выручки списывается себестоимость проданной продукции. На последнюю дату каждого месяца определяется финансовый результат (прибыль или убыток) путем закрытия счета 90 «Продажи» на счет 99 «Прибыли и убытки»:

Дт 90.9 Кт 99 – отражена прибыль

Дт 99 Кт 90.9 – отражен убыток

Синтетический счет 90 на конец месяца сальдо не имеет.

Учет прочих доходов и расходов ведется на субсчетах 91.1 «Прочие доходы» и 91.2 «Прочие расходы». На конец месяца определяется разность между суммами, накопленными на субсчетах 91.1 и 91.2. Результат отражается на субсчете 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Остаток по синтетическому счету 91 «Прочие доходы и расходы» на конец каждого месяца равен 0.

Конечный финансовый результат деятельности компании отражается на счете 99 «Прибыли и убытки». По кредиту - прибыль, по дебету – убыток. Информация на счете 99 накапливается нарастающим итогом с начала года. Счет имеет либо дебетовый, либо кредитовый остаток.

Постоянное наблюдение за формированием финансового результата в течение отчетного года ведется на счетах 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки». По данным этих счетов составляется форма № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». После начисления налога на счете 99 выявляется чистая прибыль организации. 31 декабря осуществляется реформация бухгалтерского баланса: закрывается счет 99 «Прибыли и убытки» на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Проводка следующая:

Дт 99 Кт 84 – отражена чистая прибыль отчетного года

Дт 84 Кт 99 – отражен чистый (непокрытый) убыток отчетного года

Статья баланса «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» показывает сумму двух величин – прибыли или убытка на начало отчетного года и финансового результата за год (сальдо счета 99), в то время как в отчете о финансовых результатах показывается только сальдо счета 99. В большинстве случаев итоговый финансовый результат баланса и отчета совпадать не будут. В статье отчета о финансовых результатах «Текущий налог на прибыль» отражаются сведения о текущем налоге на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет налога на прибыль организации». Компании закрепляют в Учетной политике, что по данной строке отражается сумма налога из годовой декларации.

В международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) не представлено разграничение результатов деятельности на результаты от различных видов деятельности. По МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» в отчете показывается итоговая величина финансовых результатов, в расчет которой включаются величины доходов и расходов от

обычной и прочей деятельности. МСФО 1 регулирует минимальные требования к формированию показателей отчетности. Фирма имеет право дополнять в содержание отчетных форм другие статьи. Группировка показателей отчета по МСФО отличается от показателей отчета о финансовых результатах в РФ. Касается это в большей степени раскрытия расходов от обычной деятельности. МСФО 1 нацелен на возможность использования двух методов: характера расходов и функции расходов. В российской практике используется только один метод – по функции расходов. МСФО 1 представляет возможность формирования информации о финансовых результатах в виде отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе. Совокупный доход отражает изменение объема чистых активов фирмы за отчетный период в результате операций или иных событий, источником которых не являются ее собственники. Стандарт предусматривает представление отчетной информации о совокупном доходе за период либо в виде единого отчета, включающего все статьи доходов и расходов, формирующих чистую прибыль (убыток) за период, либо в виде двух финансовых отчетов: отчета о финансовых результатах и отчета о совокупном доходе. При этом в отчете о финансовых результатах отражаются только те доходы и расходы, которые признаются в составе прибыли (убытка). Отчет о совокупном доходе содержит итоговый финансовый результат и компоненты прочего совокупного дохода.

В стандарте используются понятия «общий совокупный доход» и «прочий совокупный доход». Под общим совокупным доходом понимается изменение величины собственного капитала компании за отчетный период вследствие проведенных операций, не связанное с изменениями, которые возникают в результате операций с учредителями компании. Прочий совокупный доход состоит из статей доходов и расходов (в том числе переклассифицированных корректировок), которые не подлежат признанию в прибыли или убытке в соответствии с требованиями прочих МСФО. Общий совокупный доход включает все компоненты прибыли (убытка) и прочего совокупного дохода, состоящего из изменений капитала от переоценки основных средств и нематериальных активов, актуарных прибылей и убытков по пенсионным планам, результатов от переоценки финансовых активов для продажи, результатов по инструментам хеджирования, прибылей и убытков от переоценки иностранной валюты.

Для оценки результатов деятельности фирмы необходимо провести анализ прибыли и рентабельности по следующим направлениям: исследование уровня и динамики показателей, факторный анализ прибыли и рентабельности, анализ результатов от прочей деятельности, оценка использования чистой прибыли, анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли, изучение зависимости прибыли от изменений оборотного капитала и денежных средств. Анализ финансовых результатов

позволяет выявить проблемы в финансовой деятельности организации и разработать оптимальные управленческие решения.

**Использованные источники:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 № 33н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02, утвержденное приказом Минфина России от 19.11.2002 № 114н.
4. Вахрушина М. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. М.: Национальное образование, 2014.
5. Курманова А. Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике. М.: Международный бухгалтерский учет, № 11, 2014.
6. Бреславцева Н. А., Михайлова Н. В., Гончаренко О. Н. Бухгалтерский учет: учебное пособие / под редакцией Н. А. Бреславцевой. Ростов н/Д: Феникс, 2012.

*Смолина И.В.  
студент 4-го курса  
Кириллова М.А.  
студент 4-го курса  
Морякова А.В., к.э.н.  
доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса  
Россия, г.о. Тольятти*

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ВЫПУСКА СПЕЦИАЛИСТОВ С  
ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ НА СРЕДНЕГОДОВУЮ  
ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ ПО САМАРСКОЙ  
ОБЛАСТИ**

*Аннотация: Подтверждается гипотеза о наличии влияния величины выпуска специалистов с высшим образованием на среднегодовую численность занятых в экономике по Самарской области.*

*Ключевые слова: занятые в экономике, специалисты с высшим образованием, экономико-математическое моделирование, сглаживание, тренд, динамический ряд.*

**ASSESSMENT OF VALUES GRADUATES OF HIGHER  
EDUCATION IN THE AVERAGE ANNUAL NUMBER OF EMPLOYED IN  
THE ECONOMY OF THE SAMARA REGION**

*Abstract: We support the hypothesis of a magnitude of influence of graduates with higher education on average annual number of employed in the*



*economy of the Samara region.*

*Keywords: employment in the economy, experts with higher education, economic and mathematical modeling, smoothing, trend, time series.*

Изучение занятости населения является одной из основных целей любого общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. Анализ тенденции в изменениях занятости населения позволяет судить, насколько эффективна социально-экономическая политика государства, и в какой степени общество справляется с поставленными задачами

Численность занятых в отраслях экономики - это показатель, характеризующий спрос на рабочую силу на рынке труда. Среднегодовая численность занятых в экономике представляет собой среднюю арифметическую из численности занятых в экономике населения на начало и конец календарного периода.

Большинство явлений и процессов в экономике находятся в постоянной взаимной и всеохватывающей объективной связи. Исследование зависимостей и взаимосвязей между объективно существующими явлениями и процессами играет большую роль в экономике. Оно дает возможность глубже понять сложный механизм причинно-следственных отношений между явлениями. Дальнейшее исследование посвящено оценке влияния величины выпуска специалистов с высшим образованием на среднегодовую численность занятых в экономике по Самарской области. В табл. 1 представлены статистические данные по среднегодовой численности занятых в экономике по Самарской области за десять лет, а также рассчитаны абсолютный прирост, темп роста, темп прироста и абсолютное значение 1% прироста.

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике по Самарской области за 2004 - 2013 гг., тыс.чел.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Среднегодовая численность занятых в экономике	1585,60	1579,00	1586,80	1592,40	1591,10	1525,00	1509,40	1504,80	1507,30	1502,60
1. Абсолютный прирост - базисный	-	-6,60	1,20	6,80	5,50	-60,60	-76,20	-80,80	-78,30	-83,00
- цепной	-	-6,60	7,80	5,60	-1,30	-66,10	-15,60	-4,60	2,50	-4,70



2. Темп роста -базисный	-	99,58	100,08	100,43	100,35	96,18	95,19	94,90	95,06	94,77
-цепной	-	99,58	100,49	100,35	99,92	95,85	98,98	99,70	100,17	99,69
3. Темп прироста -базисный	-	0,42	-0,08	-0,43	-0,35	3,82	4,81	5,10	4,94	5,23
-цепной	-	0,42	-0,49	-0,35	0,08	4,15	1,02	0,30	-0,17	0,31
4. Абсолютное значение 1% прироста	-	-15,86	-15,79	-15,87	-15,92	-15,91	-15,25	-15,09	-15,05	-15,07

В табл. 2 представлены сглаженные значения показателя среднегодовой численности занятых в экономике по Самарской области по 5 точкам.

Таблица 2

Сглаживание показателя по 5 точкам

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Среднегодовая численность занятых в экономике	1582,10	1584,54	1586,98	1574,86	1560,94	1544,54	1527,52	1509,82	1505,13	1500,44

На рис.1 показаны графики среднегодовой численности занятых в экономике по Самарской области за 2004-2013 гг., тыс. чел. - исходные данные и сглаживание по 5 точкам.

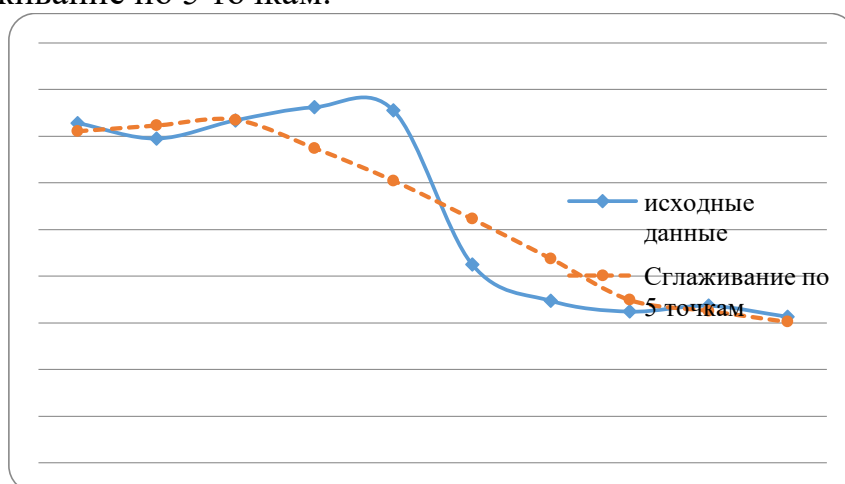


Рис.1. Среднегодовая численность занятых в экономике по Самарской области за 2004-2013 гг., тыс.чел.

Для определения наличия тренда временного ряда используется метод проверки разностей средних уровней. Динамический ряд разбивается на 2 равные части и по каждой части находятся средние значения и исправленная дисперсия.

Таблица 3

Результаты расчетов средних значений показателей динамического ряда и исправленных дисперсий

Первая часть ряда		Вторая часть ряда	
Среднее значение, $\bar{y}_1$	Исправленная дисперсия, $s_1^2$	Среднее значение, $\bar{y}_2$	Исправленная дисперсия, $s_2^2$
1577,88	110,265	1517,49	333,651

После этого проверяется гипотеза о равенстве дисперсий этих совокупностей на основе F-критерия Фишера-Снедекора. Расчетное значение сравнивается с табличным критическим при уровне погрешности 5% и степенями свободы  $k_1=4$  и  $k_2=4$ .  $F_{расч} < F_{табл}$ , следовательно, расхождение между дисперсиями случайно, то есть тренд существует. Проверяется окончательная гипотеза о наличии, которая производится с использованием t-критерия Стьюдента.

Расчетное значение t-критерия сравнивается с табличным при уровне значимости ( $\alpha \leq 0,05$ ) и степенями свободы  $k = n_1 + n_2 - 2$ . Расчетные и табличные значения обозначенных критериев представлены в таблице 4.

Таблица 4

Расчетные и табличные значения критериев Фишера-Снедекора и Стьюдента

Критерий Фишера-Снедекора		Критерий Стьюдента	
$F_{расч}$	$F_{табл}$	$t_{расч}$	$t_{табл}$
3,026	6,39	3,205	2,31

По критерию Стьюдента  $t_{расч} > t_{табл}$ , следовательно, тренд существует. Модель выражается уравнением с определенной зависимостью между параметрами, выявление характера такой зависимости возможно с помощью визуального метода.

В качестве показателя, оказывающего влияние на среднегодовую численность занятых в экономике, был выбран показатель выпуска специалистов с высшим образованием за аналогичный период с 2004 по 2013 годы.

Таблица 5

Выпуск специалистов с высшим образованием по Самарской области  
за 2004-2013 годы, тыс.чел.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Выпуск специалистов с высшим образованием	22,0	26,3	28,4	32,5	32,7	32,8	34,3	33,9	33,7	33,2

Определение типа зависимости и расчет первых средних приростов:

$Ut_2=2,44$ ;  $Ut_3=-4,84$ ;  $Ut_4=-13,02$ ;  $Ut_5=-15,16$ ;  $Ut_6=-16,71$ ;  $Ut_7=-17,36$ ;  $Ut_8=-11,20$ ;  $Ut_9=-4,69$ . Вычисленные значения примерно одинаковы, что подтверждает правильность вывода о линейной зависимости, кривая роста имеет вид параболы. Уравнение зависимости примет следующий вид:

$$СЧЗ = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + a_3 BO, \quad (1)$$

где: СЧЗ – среднегодовая численность занятых в экономике,  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  – неизвестные параметры;  $t$  – включает в себя все неучтенные факторы и характеризуется как время,  $BO$  – выпуск специалистов с высшим образованием.

Неизвестные параметры  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  вычисляются методом наименьших квадратов посредством системы линейных уравнений:

$$\begin{cases} \sum СЧЗ = n \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum t + a_2 \cdot \sum t^2 + a_3 \cdot \sum BO \\ \sum СЧЗ \cdot t = a_0 \cdot \sum t + a_1 \cdot \sum t^2 + a_2 \cdot \sum t^3 + a_3 \cdot \sum BO \cdot t \\ \sum СЧЗ \cdot t^2 = a_0 \cdot \sum t^2 + a_1 \cdot \sum t^3 + a_2 \cdot \sum t^4 + a_3 \cdot \sum BO \cdot t^2 \\ \sum СЧЗ \cdot BO = a_0 \cdot \sum BO + a_1 \cdot \sum t \cdot BO + a_2 \cdot \sum t^2 \cdot BO + a_3 \cdot \sum BO^2 \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} 10a_0 + 55a_1 + 385a_2 + 309,8a_3 = 15476,87 \\ 55a_0 + 385a_1 + 3025a_2 + 1796,7a_3 = 84205,27 \\ 385a_0 + 3025a_1 + 25333a_2 + 12801,1a_3 = 585464,30 \\ 309,8a_0 + 1796,7a_1 + 12801,1a_2 + 9747,26a_3 = 478550,8 \end{cases}$$

$$a_0 = 1487,926; a_1 = -29,116; a_2 = 1,043; a_3 = 5,803$$

Таким образом, искомое уравнение зависимости примет следующий вид:

$$СЧЗ = 1487,926 - 29,116 t + 1,043 t^2 + 5,803 BO \quad (3)$$

Произведем расчет стандартной ошибки по формуле:

$$S_{\hat{y}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{n - l}} \quad (4)$$

$S_{\hat{y}}=0,1365$ , значение ошибки невелико, что позволяет судить о надежности модели. Также произведем расчет по средней относительной ошибки аппроксимации по формуле:

$$m = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right| * 100 \quad (5)$$

$m=0,3268$ , значение ошибки мало, что также подтверждает надежность модели.

Для определения степени влияния величины выпуска специалистов с высшим образованием на среднегодовую численность занятых в экономике по Самарской области рассчитано корреляционное отношение по формуле:

$$\eta = \sqrt{\frac{1 - S^2_{\hat{y}}}{S^2_{\hat{y}}}} \quad (6)$$

Коэффициент корреляции, равный 0,96, свидетельствует о наличии тесной связи между исследуемыми параметрами.

Далее составим прогноз среднегодовой численности занятых в экономике по Самарской области на 2014 и 2015 года.

Таблица 6

Прогнозирование среднегодовой численности занятых в экономике тыс. чел. на 2014 и 2015 гг.

	Положительно прогнозирование		Нормальное прогнозирование		Отрицательное прогнозирование	
	Выпуск специалистов с выс. обр. тыс. чел.	Среднегод. числ. занятых в экономике тыс. чел.	Выпуск специалистов с выс. обр. тыс. чел.	Среднегод. числ. занятых в экономике тыс. чел.	Выпуск специалистов с выс. обр. тыс. чел.	Среднегод. числ. занятых в экономике тыс. чел.
$Y_{2014}$	32,50	1482,4505	33,20	1486,5126	33,30	1490,5747
$Y_{2015}$	31,85	1473,5516	33,20	1481,3856	34,58	1489,3937

При нормальном прогнозировании среднегодовой численности занятых в экономике тыс. человек на 2014 и 2015 годы, предполагая, что величина выпуска специалистов с высшим образованием будет составлять 33,2 тыс. чел. соответственно, получаем: в 2014 году среднегодовая численность занятых в экономике составит 1486,51 тыс. человек, а в 2015 – 1481,39 тыс. человек.

Таким образом, анализ влияния величины выпуска специалистов с высшим образованием на среднегодовую численность занятых в экономике показал, что выпуск специалистов с высшим образованием оказывает большое влияние (96%) на прогнозируемый показатель, а малая величина ошибок в отклонениях между практическими и теоретическими значениями критериальной переменной свидетельствует о надежности найденной закономерности и возможности ее использования для решения практических

задач.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецова, Л. В. Методические аспекты моделирования оценки влияния состояния этапов процесса управления обслуживанием на уровень обслуживания потребителей предприятий сферы услуг [Текст]/ Л. В. Кузнецова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2010. – № 1. – с. 352-355.
2. Нечипоренко, Л. В. Оценка влияния уровня удовлетворенности производителей на уровень удовлетворенности потребителей услуг [Текст]/ Л. В. Нечипоренко // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 5 (31) – с. 64-68.
3. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс] - <http://samarastat.gks.ru>

*Соколова А.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **ОЦЕНКА КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

*В статье приводится оценка деятельности Территориального управления Федеральной службы финансового-бюджетного надзора в Ставропольском крае по количеству проведенных ревизий и проверок, охваченных проверками получателей бюджетных средств соответствующих уровней. Выполнен анализ выявленных нарушений в ходе контрольной работы органа государственного финансового контроля. Апробированы методические базы определения эффективности государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств.*

*Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовый надзор, ревизии, проверки, Росфиннадзор, нарушения в финансово-бюджетной сфере*

The article provides an assessment of the territorial department of the Federal Service for Financial and Budgetary Supervision in the Stavropol region in the number of audits and inspections, inspections of recipients covered by the budget of the corresponding levels. The analysis revealed violations in the work of the control body of the state financial control. Tested methodological framework determine the effectiveness of the state financial control over the use of budgetary funds.

Keywords: state financial control, financial oversight, audit, inspection,

## Rosfinnadzor, irregularities in financial and budgetary sphere

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) является федеральным органом исполнительной власти, которая осуществляет функции, касающиеся контроля, надзора в финансово-бюджетной сфере, а также внешний контроль качества работы аудиторских организаций. Рассмотрим результаты деятельности Территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ставропольском крае, который является территориальным органом Федеральной службы финансово-бюджетного надзора (ТУ Росфиннадзора в Ставропольском крае) и осуществляет функции службы на территории Ставропольского края.

По проверкам, контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере отвечает организационно-аналитический отдел ТУ Росфиннадзора в Ставропольском крае. В пределах своей компетенции он проводит организацию контрольно-надзорной работы, ее методологическое обеспечение, планирование ревизионной работы, реализация материалов ревизий и проверок, ведение учета выполненных работ и установленной отчетности, обеспечение сохранности материалов ревизий и проверок в установленном порядке. Ежегодно составляет проект контрольно-надзорной работы Управления, включая предварительные запросы в соответствующие инстанции об объектах планирования и объемах полученного финансирования, контроль исполнения выданных заданий. Подготовка проектов приказов о назначении ревизий (проверок), выдача удостоверений на проведение ревизий (проверок) и их обеспечение комплектования, сохранности принимаемых материалов ревизий и проверок, формирование дел, их регистрация и дальнейшее использование в установленном порядке, и составление ежеквартальной и годовой отчетности для представления. На основе аналитической записки данного отдела, рассмотрим результаты деятельности ТУ Росфиннадзора в Ставропольском крае за 2012-2014 годы (таблица 1).

Таблица 1. Динамика ревизий и проверок ТУ Росфиннадзора в СК

Наименование ревизий и проверок	Годы			Абсолютное изменение (+, -)	
	2012	2013	2014	2013 к 2012	2014 к 2013
1	2	3	4	5	6
1.Общее количество проведенных ревизий и проверок, ед. из них:	262	193	209	-69	16



1.1 выявленные нарушения в финансово-бюджетной сфере, ед.	148	127	146	-21	19
1.2 в % к количеству проведенных ревизий и проверок	56,5	65,8	69,9	9,3	4,1
2. Общее количество получателей средств федерального бюджета, ед.	459	407	270	-52	-137
3. Охвачено получателей средств федерального бюджета при проведении проверок, ед.	126	83	72	-43	-11
3.1 в % к общему количеству получателей средств	27,5	20,4	26,7	-7,1	6,3
4. Ревизии и проверки по использованию средств федерального бюджета, ед.	108	73	66	-35	-7
4.1 в % к общему количеству проверок	41,2	37,8	32,0	-3,4	-5,8
5. Среднее количество проверок в расчете на получателя бюджетных средств, руб./ ед. стр.4 / стр.2	0,2	0,2	0,22	-0,1	0,1

Территориальным управлением Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ставропольском крае за 2012 год проведено 262 ревизии и проверки, что на 69 проверок больше, чем 2013 году.

Из 262 проверки выявлены нарушения в финансово-бюджетной сфере, - 148 (56 % от общего числа ревизий). Из них 108 ревизий и проверок - в использовании средств федерального бюджета (73 % от общего количества результативных проверок). По этим проверкам общее количество получателей средств федерального бюджета в Ставропольском крае составило 459 единиц. Ревизиями и проверками охвачено 126 получателей средств федерального бюджета (27 %).

В 2014 году было совершено 209 проверок, что на 53 меньше, чем в 2012 году, и на 16 проверок и ревизий больше, чем в 2013 году. И составило 193 ревизии и проверки, в том числе 1 проверка устранения нарушений. В свою очередь 127 проверок - выявлены нарушения в финансово-бюджетной сфере (66 % от общего числа ревизий). Из них 73 ревизии и проверки - в

использовании средств федерального бюджета (57 % от общего количества результативных проверок).

Получатели средств федерального бюджета в Ставропольском крае по состоянию на 01 января 2013 г. составляли 407 единиц. Ревизиями и проверками охвачено 83 получателя средств федерального бюджета (20 %), что превышает уровень 2013 года.

За 2014 год проведено 209 ревизий и проверок. 70 % от общего числа ревизий составили нарушения в финансово-бюджетной сфере (146 шт.). Из них 66 ревизий и проверок - в использовании средств федерального бюджета (45 % от общего количества результативных проверок).

Ревизиями и проверками охвачено 72 получателя средств федерального бюджета (27 %). Получателей средств федерального бюджета 270 единиц.

Проведем оценку по объемам и охвату проверенных средств ТУ Росфиннадзора в Ставропольском крае за три года федеральных средств, распределяемых через орган Федерального Казначейства (таблица 2).

Рассмотрев информацию о проверенных средствах федерального бюджета, выделенных Ставропольскому краю через УФК видно, что в 2012 году было выделено 61 579,383 млн руб., что на 2 707,288 млн руб. больше, чем в 2013 году. Но в свою очередь уровень выделенных средств в 2014 году выше на 125,12%, чем в 2013 году. С каждым годом увеличиваются суммы выделенных средств, так как денег выделяется больше, то и возрастают суммы проверенных средств. Так с 2012 года до 2014 года прирост составил 14 764,3 млн руб. (41 379,4-28615,3), следовательно, возрос и процент охваченных проверок с 46,47 % до 56,17%.

Таблица 2. Анализ результатов контрольной работы проверенных средств федерального бюджета по выделенным средствам Ставропольскому краю через УФК\*

Наименование показателя	Сумма, млн руб.			Абсолютное отклонение (+,-)		Темп роста, %	
	2012 год	2013 год	2014 год	2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выделено средств, всего	61579,4	58872,1	73662,8	-2707,3	14790,7	95,6	125,1
2. Проверено средств, всего в том числе:	28615,1	30288,0	41379,4	1672,9	11091,4	105,8	136,6

- в отчетном периоде	28613,8	30172,9	41368,4	1559,1	11195,5	105,4	137,1
-в предшествующем периоде	1,3	115,1	11,0	113,7	-104,0	8621,3	9,6
3.Процент охваченных проверками бюджетных средств, %	46,5	51,4	56,2	4,9	4,7	-	-
- в отчетном периоде	46,5	51,2	56,2	4,8	4,9	-	-
- в предшествующем периоде	0,0	0,2	0,0	0,2	-0,2	-	-

\* - в году, предшествующем отчетному году

Данное обстоятельство свидетельствует о расширении объемов контрольной работы ТУ Росфиннадзора по Ставропольскому краю.

Помимо федеральных средств объемом финансового контроля выступают средства бюджета (таблица 3).

Анализ динамики и структуры проверенных средств бюджетов соответствующих уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов в Ставропольском крае показал, что за три отчетных года всего проверенных средств было зафиксировано больше в 2014 году – 169 518,3 млн руб. Это на 112 247,3 млн руб. больше, чем в 2013 году и на 35 389,2 млн руб.

Таблица 3. Анализ динамики и структуры проверенных средств бюджетов соответствующих уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов в Ставропольском крае

Показатели	Сумма, млн руб.			Абсолютное отклонение (+, -)		Темп роста,%	
	2012 год	2013 год	2014 год	2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
1. Средства федерального бюджета	100137,9	42948,8	51044,7	-57189,1	8095,9	42,9	118,8
в % к итогу	74,7	73,7	30,1	-0,9	-43,6	-	-
2. Средства в виде межбюджетных трансфертов	19649,3	10437,3	37586,2	-9211,9	27148,9	53,2	360,1
в % к итогу	14,6	17,9	22,2	3,3	4,3	-	-
3. Средства государственных внебюджетных фондов (без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета)	4319,0	282,2	79840,2	-4036,8	79558,1	6,5	28294,5
в % к итогу	3,2	0,5	47,1	-2,7	46,6	-	-
4. Средства территориальных государственных внебюджетных фондов, (с учетом средств, выделенных в виде межбюджетных трансфертов)	797,7	3478,4	-	2680,7	-	436,0	-
в % к итогу	0,6	5,9	-	5,4	-	-	-
5. Средства бюджета муниципального образования (без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета)							

	5,3	-	117,6	-	-	-	-
в % к итогу	0,0	-	4,1	-	-	-	-
6.Средства бюджета субъекта (без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета)	6531,9	-	-	-	-	-	-
в % к итогу	4,9	-	-	-	-	-	-
7.Прочие средства (без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета)	759,5	775,9	459,589	16,5	-316,3	102,2	59,
в % к итогу	0,6	1,3	0,3	0,7	-1,1	-	-
8.Средства, полученные от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности	1928,3	348,2	469,9	-1580,1	121,6	18,1	134,9
в % к итогу	1,4	5,9	0,3	4,5	-5,7	-	-
Итого объем проверенных средств	134129,1	58270,9	169518,3	-75858,1	111247,3	43,4	290,9

Из проверенных средств бюджета более 70% составили средства федерального бюджета. Но в 2014 году эти средства сократились на 40% и составили 30,1%. Средства государственных внебюджетных фондов (без учета межбюджетных трансфертов) в 2014 году занимают почти половину денежных средств (47,1%).

Показатель по количеству проверенных средств в виде межбюджетных трансфертов, так в 2012 году они составили 19 649,3 (14,6%).

В 2013 году прирост составил 53,2 % и сумма стала 10 437,3 млн руб. Значительный рост проверенных средств был в 2014 году, так прирост составил 360,1%.

В 2012 году были проверены средства бюджета субъекта (без учета межбюджетных трансфертов из федерального бюджета) на сумму 6 531,9 млн руб., а в 2013 и 2014 годах в этой сфере денежные средства не проверялись. Также в 2013 году по сравнению с 2012 годом не проверялись средства бюджета муниципального образования. В 2014 году их было проверено на сумму 117,7 млн руб.

Рассмотрим структуру, выявленных нарушений ТУ Росфиннадзора по Ставропольскому краю, законодательства и других нормативно-правовых актов в финансово-бюджетной сфере за отчетные периоды (таблица 4).

В 2012 году на неэффективное использование материальных ресурсов и денежных средств приходится 31,9%, а в 2014 году их всего лишь 15,2%. Это свидетельствует, с одной стороны, о повышении ответственности получения конечных результатов, а также о результативности проводимых реформ в бюджетной сфере. Максимальный уровень показателя в 2013 году - 52,4%.

Также отмечается значительное сокращение по излишкам материальных ценностей и денежных средств от 20,13% до 0,15% в результате грамотного бюджетного планирования получателей бюджетных средств и их освоение.



Таблица 4. Анализ выявленных нарушений законодательства и других нормативных правовых актов ТУ Росфиннадзора по Ставропольскому краю в финансово-бюджетной сфере

Вид нарушения	Выявленные нарушения						В том числе средств федерального бюджета (ФБ)						Абсолютное изменение (+,-), млн. руб.			
	2012 год		2013 год		2014 год		2012 год		2013 год		2014 год		по сумме нарушений		по средствам ФБ	
	сумма, млн руб.	стр-ра, %	сумма, млн руб.	стр-ра, %	сумма, млн руб.	стр-ра, %	сумма, млн руб.	стр-ра, %	сумма, млн руб.	стр-ра, %	сумма, млн руб.	стр-ра, %	2013 к 2012	2014 к 2013	2013 к 2012	2014 к 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.Целевое использование бюджетных средств	23,9	0,2	27,2	0,4	2,8	0,0	4,2	0,03	6,9	0,2	1,5	0,0	3,3	-24,4	2,8	-5,5
2.Неэффективное использование материальных ресурсов и денежных средств	4717,9	31,9	3660,4	52,4	1923,6	15,2	4293,5	31,3	608,0	18,7	53,3	1,1	-1057,4	-1736,9	-3685,5	-554,7
3.Недостача денежных																

средств и материальных ресурсов	65,1	0,0	7,4	0,10	0,0	0,00	0,0	0,0	7,4	0,2	0,0	0,0	7,3	-7,3	7,3	-7,4
4.Недопоступление платежей в бюджет и государственные внебюджетные фонды	59,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5.Излишки материальных ценностей и денежных средств	2 972,4	20,1	86,9	1,2	18818,5	0,1	2971,3	21,7	71,4	2,2	15,2	0,3	- 2885,4	-68,2	-2899,8	-56,2
6.Неправомерное расходование денежных средств и материальных ресурсов	242,7	1,6	981,8	14,0	471,2	3,73	185,9	0,0	799,0	24,6	41,2	0,8	739,1	-510,5	613,2	-757,8
7.Другие нарушения	6 807,6	46,1	2224,7	31,8	10211,7	80,9	6251,6	0,0	1758,8	54,1	4713,9	97,7	- 4582,9	7987,0	-4492,8	2955,1
Общая сумма нарушений	14764,6	100,0	6988,5	100,0	12628,2	100,0	13706,5	100,0	3251,6	100,0	4825,0	100,0	- 7776,1	5639,7	- 10454,9	1573,4

Максимальный процент выявленных нарушений на неправомерное расходование денежных средств и материальных ресурсов приходится на 2013 год, это 14,05% в отличие от 2012 и 2014 годов (1,64 и 3,73% соответственно). Недостачу денежных средств и материальных ресурсов. Менее 1% за три года приходится на нецелевое использование бюджетных средств, недостачу денежных средств и материальных ресурсов.

Другие нарушения составили большой процент в 2012 году – 46,11%, 2013 году – 31,83%, 2014 году – 80,87%.

В результате проведенного анализа нами было выявлено, рост индикаторов таких как среднее количество проверок в расчете на получателя бюджетных средств, процент охваченных проверками бюджетных средств.

Однако ряд показателей заслуживает более пристального внимания: неправомерное расходование денежных средств и материальных ресурсов, неэффективное использование материальных ресурсов и денежных средств и недостача денежных средств и материальных ресурсов. Они требуют разработки мероприятий по их увеличению.

Рассмотрим теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля (ГФК) за использованием бюджетных средств сделанные аудитором Счетной палаты С.П. Опенышевым [2].

Предлагаемые методические базы определения эффективности ГФК за использованием бюджетных средств говорят об оценке эффективности финансового контроля, как управленческого воздействия (функции), ведь и деятельность органа финансового контроля. Помимо прочего они совершают сквозную оценку, то есть применимы на различных уровнях управления органа финансового контроля, помимо прочего количественно определимы, фактически позволяет расценить работу органа ГФК за использованием бюджетных средств в динамике.

В практической работе более приемлем упрощенный расчет экономической эффективности [2]:

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = (\mathcal{E}_6 + \mathcal{E}_c) / Z, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_6$  - средства, возвращенные в федеральный бюджет, млн руб./год;

$\mathcal{E}_c$  – средства, сэкономленные в результате улучшения работы объекта контроля, млн руб./год;

$Z$  – затраты, млн руб.

Проведем оценку экономической эффективности государственного финансового контроля по данным ТУ Росфиннадзора по Ставропольскому краю:

$$\mathcal{E}_{\text{эф}2012} = \frac{13687,2 + 1077,4}{44,4} = 332,5 \text{ руб./руб.}$$

$$\mathcal{E}_{\text{эф}2013} = \frac{1533,1 + 5455,4}{42,9} = 162,9 \text{ руб./руб.}$$

$$\mathcal{E}_{\text{эф}2014} = \frac{3553,2 + 9074,9}{48,5} = 260,4 \text{ руб./руб.}$$

Экономическая эффективность в 2012 году составила 332,5 руб./руб. А в 2013 году было сокращение до 162,9 руб. /руб.. В 1,6 раза экономическая эффективность возросла в 2014 году и составила 260,4 руб. руб., что благополучно складывается для территориального управления и для его стабильности в целом.

Показатель отношения окончательного результата (полезного эффекта) к расходам на его получение не имеет возможности быть посчитанным с необходимой точностью и потому служить критерием эффективности ГФК за использованием бюджетных средств не сможет.

Эффективность финансового контрольного органа находится в зависимости, сначала от эффективности работы ревизорского состава. Поэтому предлагается следующая методика. Нужно охарактеризовать следующие показатели, применяемые при расчетах, которые обязаны охватить главные результаты работы ревизорского состава:

- объем проверенных средств ( $O_n$ ), млн руб.;
- количество проведенных контрольных действий ( $K_k$ ), ед.;
- объем нецелевого использования бюджетных средств, выявленный при проведении контроля ( $O_n$ ), млн руб./год;
- количество представлений и (или) предписаний, составленный по итогам контроля ( $K_n$ ), ед.;
- объем средств, возмещенных бюджетных средств по итогам контроля ( $O_{CB}$ ), млн руб.
- объем выявленных средств ( $O_B$ ), млн руб.;

Также рассчитывается коэффициент эффективности работы контролера ( $K_{ЭК}$ ):

$$K_{ЭК} = K_k / K_{nk}, \quad (2)$$

где  $K_{nk}$  – плановое количество контрольных мероприятий, ед.

$$K_{ЭК2012} = \frac{262}{267} = 0,981$$

$$K_{ЭК2013} = \frac{193}{211} = 0,914$$

$$K_{ЭК2014} = \frac{209}{210} = 0,995$$

В 2014 году коэффициент приближен к 1, что говорит об эффективной и быстрой работе управления.

Также определяют следующие коэффициенты:

- реализуемость контроля ( $K_p$ ):

$$K_p = O_B / O_n, \quad (3)$$

$$K_{p2012} = \frac{14764,6}{134129,1} = 0,11$$

$$K_{p2013} = \frac{6988,5}{58270,9} = 0,12$$

$$K_{p2014} = 0$$

В 2014 году нецелевого использования бюджетных средств не было выявлено.

В 2013 году реализуемость контроля была улучшена, чем в 2012 году. Поставленные задачи по контролю совершаются на 80% по плану.

- результативность контроля ( $K_{pk}$ ):

$$K_{pk} = K_n / K_k, \quad (4)$$

$$K_{pk2012} = \frac{108}{262} = 0,41$$

$$K_{pk2013} = \frac{73}{193} = 0,38$$

$$K_{pk2014} = \frac{66}{209} = 0,34$$

Результативность контроля характеризует экономия потерь, т. е. ущерба, обусловленная функционированием системы. Так наиболее хороший вариант был в 2013 году.

- действенность контроля ( $K_{dk}$ ):

$$K_{dk} = O_{cv} / O_v, \quad (5)$$

$$K_{dk2012} = \frac{13687,2}{134129,1} = 0,102$$

$$K_{dk2013} = \frac{1533,1}{58270,9} = 0,026$$

$$K_{dk2014} = 0$$

Действенность контроля в 2014 году не рассчитывается, так как отсутствует нецелевое использования средств.

Этот коэффициент выражается в реальных последствиях выявления нарушений действующего законодательства. Полученное значение в 2012 году говорит о большей действенности контроля за текущий год.

- окупаемость работы ( $K_{op}$ ):

$$K_{op} = O_{cv} / O_{zc}, \quad (6)$$

где  $O_{zc}$  - объем затраченных средств на содержание контролера (с учетом текущих и инвестиционных затрат), руб. / год.

$$K_{op2012} = \frac{13687,201}{1,535} = 8916,7$$

$$K_{op2013} = \frac{1533,108}{1,532} = 1000,7$$

$$K_{\text{ор}2014} = \frac{3553,242}{1,503} = 2364,1$$

Окупаемость работы контрольных органов в 2014 году составила 2364,1 млн руб. в год

Методика применима для количественной оценки эффективной деятельности, как отдельных контроллеров (аудиторов, инспекторов), но и для оценки эффективности органов государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств.

Для аргументированной оценки эффективности работы контрольного органа (контролера) предлагается прагматический критерий оценки деятельности учреждения:

$$P_{\text{праг}} = (P_{\text{ор}} + P_{\text{кк}})/Z, \quad (7)$$

где  $P_{\text{ор}}$  - показатель, характеризующий объем работы по ГФК за использованием бюджетных средств, ед.;

$P_{\text{кк}}$  - показатель, характеризующий качество ГФК за использованием бюджетных средств, руб./ руб.;

$Z$  - затраты за использованием бюджетных средств в год, млн руб./ год [2].

Рассмотрим, как рассчитывается каждая составляющая данного показателя.

Расходы на использование бюджетных средств можно поделить на условно-минимальные (необходимые для базового обеспечения государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств – затраты на оплату труда контроллеров, их проезда на общественном транспорте) -  $Z_{\text{мин}}$  и условно-дополнительные (направленные на увеличение эффективности государственного и финансового контроля за применением бюджетных средств – приобретение программного обеспечения для автоматизации процедур ГФК за использованием бюджетных средств, материальное стимулирование и применение квалификации контроллеров, привлечение сторонних специалистов для проведения качественных контрольных обмеров, по договорам подряда и др.) –  $DZ$  млн руб./ год:

$$Z = Z_{\text{мин}} + DZ, \quad (8)$$

$$Z_{2012} = 26,8 + 5,2 = 32,0 \text{ млн руб.}$$

$$Z_{2013} = 25,4 + 1,1 = 26,5 \text{ млн руб.}$$

$$Z_{2014} = 30,7 + 0,33 = 31,03 \text{ млн руб.}$$

Качество за использованием бюджетных средств  $P_{\text{кк}}$  можно оценить посредством сопоставления цели ( $\Pi$ ) с полученным результатом ( $P$ ):

$$P_{\text{кк}} = \frac{P}{\Pi} + R((A - Z)/A), \quad (9)$$

где  $A$  – затраты на государственный финансовый контроль за использованием бюджетных средств, руб. / год;

$R$  – показатель альтернативности, характеризующий важность



стоимостного фактора и доступность альтернативных методов проведения государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств, ед.;

Р/Ц – результат, выраженный в количественном выражении, разделенный на поставленную цель, также выраженную в количестве выражении. Данный показатель равен единице, если субъект государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств достигает поставленные перед ним цели.

$$P_{\text{КК}2012} = 0,89 + 0,3 * \left( \frac{44,4 - 32,0}{44,4} \right) = 0,97$$

$$P_{\text{КК}2013} = 0,85 + 0,2 * \left( \frac{42,9 - 26,5}{42,9} \right) = 0,92$$

$$P_{\text{КК}2014} = 0,9 + 0,3 * \left( \frac{48,5 - 31,0}{48,5} \right) = 1,01$$

$$P_{\text{праг}2012} = \frac{134129,1 + 0,97}{32,0} = 4191,6 \text{ руб./руб.}$$

$$P_{\text{праг}2013} = \frac{58270,9 + 0,92}{26,5} = 2198,9 \text{ руб./руб.}$$

$$P_{\text{праг}2014} = \frac{169518,3 + 1,01}{31,0} = 5468,4 \text{ руб./руб.}$$

Расчет прагматического критерия эффективности осложнен тем, что не всегда перед контрольным органом (работником) поставлены четкие цели и задачи. Но несмотря на это оценка деятельности Управления в 2014 году составила 5468,4 руб. в расчете на 1 руб. затраченных средств. Что говорит о том, что служба находит способы устранения нарушений.

Рассмотрев методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств было выявлено, что полученные показатели позволяют дать оценку эффективности финансового контроля, так и деятельности Управления в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Территориального управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Ставропольском крае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosfinnadzor-stavropol.ru/>
2. Абросимов, А. А. Методы оценки эффективности государственного финансового контроля за использованием бюджетных средств : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10. 00 [Место защиты: С.-Петербург. гос. инженер.-эконом. Санкт-Петербург, 2011, 55 с.
3. Опеньшев, С. П. Доктрина государственного контроля: статья / С. П. Опеньшев, В. А. Жукова. - Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации, 2010. - №11. – С. 12 – 24.
4. Опеньшев, С. П. Предмет, метод, виды и принципы государственного

финансового контроля: статья / под ред. С. П. Опенышева, В. А. Жукова. - Бюллетень Счетной палаты РФ. - 2012 - №4. – С. 20 – 28.

5. Соколова, А. А. О составных элементах экономического содержания бюджетного менеджмента / А.А. Соколова // Вестник СКФУ, Ставрополь. – 2013. – № 6 (39). – С. 277-281 .

*Соколовская Е.А.  
магистрант 3.о.  
направление «Филология»  
Трофимова Ю.М., д.ф.н.  
профессор  
кафедра английской филологии  
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва"  
Россия, г. Саранск*

### **ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕКЛАМЕ**

Аннотация: данная статья представляет собой попытку краткого анализа переводческих проблем, касающихся рекламных текстов. В качестве иллюстрации решения подобных проблем рассматривается практика американской компании «Ньювейс», работающей с российскими потребителями.

Annotation: This article analyses the translational problems of advertisational texts. The solution to those problems will be shown according to the ways of the US-company Neways while working with Russian customers.

Ключевые слова: реклама, текст, эквивалентный перевод, языковая игра, потребитель

Keywords: Advertizing, equivalent translation of texts, puns, customer

Язык рекламы занимает особое место среди тех функционально-стилевых образований, которые относятся к массовой информации, будучи объединены массовой коммуникацией. Это особое положение языка рекламы обусловлено специфичностью самой рекламной деятельности.

К сожалению, даже не нуждающиеся в переводе на другой язык рекламные тексты нередко либо страдают малограмотностью, либо не достигают своей цели, то есть, не побуждают потребителя к покупке. Если же речь идет о необходимости перевода рекламного текста, то переводчики часто встают перед той же дилеммой: либо перевести точно, но потеряв при этом побуждающие эмоции текста, либо сохранить эти эмоции, утратив первоначальную идею рекламы.

Второй вариант представляется все же более приемлемым, учитывая, что целью рекламы является именно повышение продаж товара. Но при этом надо учитывать множество сложностей, подстерегающих переводчика, сложностей, которые обуславливают сугубо лингвистические проблемы текстов. В частности, определенные трудности ждут переводчика

англоязычной рекламы на русский язык, уже потому что английский язык относится к аналитической группе языков, а русский – к синтетической. Конечно, такое деление в известной степени условно, но тем не менее, оно заслуживает внимания<sup>117</sup>.

Если в английском языке лексическое и грамматическое значения разделены, то в русском прослеживается явная тенденция к их объединению. Для русского языка характерно значение, которое слову придает аффикс, когда смена аффикса ведет к смене значения, в первую очередь, в экспрессивном плане: ср. книжечка и книжонка.

Не менее важно и то, что в рекламных текстах часто используется прием языковой игры, а ее передача на другом языке практически невозможна, хотя есть и относительно удачные исключения, встречающиеся в рекламных текстах: например, название компании Bee-line («Bee» по-английски «пчела», где название нацелено на создание ассоциации «пчела – соты») – лидер сотовой связи России. То есть, здесь языковая игра состоит в смешении английской семантики с ассоциациями в русской речи.

Сложнее подбирать эквиваленты в тех случаях, когда языковая игра основана на фонетическом принципе. Так в рекламе косметики «Мейбеллин» на английском (Maybe she's born with it, maybe it's Maybelline) подчеркивается, что благодаря косметике «Мейбеллин» женщина получит эффект природной красоты, когда никто не заподозрит, что этой красотой она обязана макияжу.

Но как нетрудно заметить, слоган обязан своей запоминаемостью еще и созвучию английского «возможно» (maybe) и названию компании Maybelline. Поэтому в русскоязычном варианте переводчик отказался от обреченных на провал попыток копирования слогана-оригинала, вместо которого был сочинен другой: «Все в восторге от тебя, а ты – от «Мейбеллин», не имеющий, по сути, ничего общего с английским.

Все же этот путь представляется более приемлемым, и множество англоязычных компаний, пришедших на российский рынок, идут именно по нему. Однако есть и еще одна возможность избегать переводческих трудностей.

Хорошим примером использования этой возможности служит построение рекламной стратегии американской компании «Ньювейс на русском рынке»: в «Ньювейс» на русский язык переводятся только такие рекламные пассажи, которые поддаются прямому подбору языкового эквивалента. Так девиз компании: «Beauty. Health. Spirituality» переводится на русский язык дословно: «Красота. Здоровье. Духовность».

В то же время продукты компании – косметические средства и биологически-активные добавки – почти всегда продаются в России под

---

<sup>117</sup> Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика. – М.: Международные отношения, 2014., с.45

оригинальными названиями. (Хотя нельзя не отметить и недостаток этого приема: не все покупатели произносят правильные названия продуктов, не зная английского, а в нем, как известно, многие буквы и буквосочетания читаются не так, как пишутся).

Перевод названия продукта «Ньювейс» дается только тогда, когда у него есть соответствующий русский эквивалент: так, например, название *Barrier Cream* – защитного крема переводится без затруднений: «Барьер» и на русском языке означает то же самое, с теми же ассоциациями: преграда (подразумевается – преграда для вредных веществ. Название шампуня и вообще всей серии средств для рачения волос называется «2nd Chance» или в переводе на русский язык - «Второй шанс». Объясняется это логическим образом: первый шанс иметь хорошие волосы дает человеку природа. Если он утратил этот шанс, то с продукцией фирмы «Ньювейс» он получает его вторично. Точно и эмоционально звучит и название средства, предназначенного для общего тонизирования организма: *Life Enhancer* - оно переводится как усилитель жизни.

Но немало названий товаров «Ньювейс» при прямом переводе с английского на русский звучат тяжеловесно для русского слуха, как скажем, *Firm Up* (Фём Ап) – крем для подтяжки кожи и борьбы с целлюлитом. Однако аналогов названия придумывать не стали, несмотря на то, что в английском варианте название звучит для русского уха бессмысленно, и даже не очень благозвучно.

Данная проблема так и не решена компанией до конца.

Но в работе над продажей товаров «Ньювейс» в России хотя бы учитывается тот факт, что «норма эквивалентности перевода не является неизменным параметром. Она означает необходимость возможно большей общности содержания оригинала и перевода, но лишь в пределах, совместимых с другими нормативными требованиями, обеспечивающими адекватность перевода»<sup>118</sup>.

Таким образом, любой лингвист, которому предстоит работать с переводом рекламного текста или над таким переводом, должен осознавать, что ему предстоит решить целый ряд проблем, обусловленных не только лингвистическими, но и экстралингвистическими (философскими, социальными, этнопсихологическими) причинами.

И в этом плане весьма показателен опыт работы на русскоязычном рынке американской компании «Ньювейс», так как для этого компанией были использованы не традиционные рекламные ходы, обеспечивающие внимание покупателя к товару, а продуманная и облеченная в вербальные формы стратегия внушения, что сама фирма (а следовательно, и ее товары) исповедует общечеловеческие ценности, основанные в любой национальной

---

<sup>118</sup> Салмина Л.М., Костычева Л.М. Семантическая структура художественного текста и перевод. // Экспрессивность текста и перевод. – Казань, 2011., с.27

культуре на стремлении к здоровью и красоте в сочетании с семейными ценностями, а соединенные стремления такого характера неминуемо приведут к высшим духовным идеалам. И такая политика дает ожидаемые компанией плоды, несмотря на отказ фирмы от поисков точных эквивалентов перевода для своих товаров.

#### **Использованные источники:**

1. Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика. – М.: Международные отношения, 2014.
2. Салмина Л.М., Костычева Л.М. Семантическая структура художественного текста и перевод. // Экспрессивность текста и перевод. – Казань, 2011.

*Соколовская Е.А.  
магистрант 3.о.  
направление «Филология»  
Трофимова Ю.М., д.ф.н.  
профессор  
кафедра английской филологии  
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва"  
Россия, г. Саранск*

#### **ВЕРБАЛЬНАЯ ОСНОВА ИМИДЖА**

Аннотация: данная статья посвящена анализу значения вербального компонента в конструировании имиджа производящей или торговой компании в представлении потребителя ее товаров.

Annotation: this article analyses the meaning of texts to create a certain image of a company or product.

Ключевые слова: вербальная основа, имидж, коммуникация, потребитель, товар.

Keywords: verbal base, image, communication, product, customer

Имидж в современном мире приобрел значение социально-культурного феномена. Сегодня очень многое в отношении людей к той или иной реалии определяется не столько ее технологическими или объективными, сколько имиджевыми характеристиками. Но обусловлено это, как думается, вполне объективными причинами: в современном мире очень много информации, причем, как правило, информации легко получаемой. Это с одной стороны, естественным образом, облегчает ориентацию в любой сфере, а с другой: на сегодняшний день средний человек получает значительно большее количество информации, чем он способен усвоить и переработать. Именно поэтому он вынужден сортировать получаемую информацию по тем или иным критериям.

И критерий имиджа здесь играет определяющую роль, так как имидж есть внешняя характеристика. Именно его легче использовать как отправную

точку в оценке получаемой информации о предмете или человеке, или, как в нашем случае, об организации.

Поэтому сегодня формирование имиджа (или имиджевая реклама) – это работа на будущее. Жизненная практика показывает, что позитивный имидж компании или товарного бренда в сфере продаж является залогом, по меньшей мере, половины успеха.

Коммуникативная функция имиджа в нашу постиндустриальную эпоху стала приоритетной во всех сферах. Безусловно, что при этом имидж сегодня обычно отождествляется с чисто внешними характеристиками его носителя, но помимо общеизвестных символов позитивных характеристик, вербальные средства все же остаются важной коммуникационной составляющей.

Для формирования имиджа в России, как и на Западе, используются специальные технологии создания и внедрения в общественное сознание образа объекта, включаемого в аксиологическую шкалу социальной группы, закрепляемого в качестве идеального и жизненно необходимого.

От вербальных формулировок часто зависит отношение слушателя к услышанному, а равно и к тому, от кого эта формулировка исходила, т.е. для потребителя – это формулировка, исходящая от продавца, и часто, не столько от работника магазина, стоящего за прилавком, сколько от производителя данного конкретного товара.

«Имиджевая реклама это, прежде всего создание индивидуального образа продвигаемого бренда».[1, 122] Когда рынок насыщен, как это и происходит сегодня в большинстве случаев, разница между товарами различных фирм (и самими фирмами) стирается и перестает играть важную роль в принятии решения о покупке. (Если не иметь в виду ценовые отличия).

Это говорит, прежде всего, о том, что искать факторы уникальности в обычных качествах, предполагаемых у организации, (равно как и в потребительских свойствах товара) практически бессмысленно. Сегодня рынок насыщен (и может быть, в определенных сферах и перенасыщен) более или менее аналогичными товарами, выбор которых осуществляется покупателем, как правило, в своих рассуждениях исходящим из соотношения «цена – качество». И если «цена» это довольно объективный критерий (где субъективным является только вопрос о соответствии цены возможностям конкретного потребителя), то «качество» оценивается потребителем, во многом опирающемся на имидж компании-производителя, в том числе на вербально донесенные до него сведения.

Заметим, в связи с этим, что согласно положениям ФЗ «О защите прав потребителя», потребитель не обязан обладать даже минимальной информацией о желаемом товаре (работе, услуге), до того момента, когда эту информацию ему сообщит продавец (изготовитель, исполнитель. [2, 82] Причем сообщит в вербальном ключе.



Таким образом, лишь правильно подобранные «коммуникационные стратегии нередко дают мощный импульс развитию организации, помогая одержать верх в конкурентной борьбе, только благодаря грамотной PR-кампании по продвижению их имиджа».[1, 124]

Думается, что невозможно возражать против утверждения, что сначала организация работает на свой имидж и имидж своих товаров, а потом уже эти имиджи работают на организацию.

Так, американская компания «Ньювейс» одной из первых поняла значение вербальной составляющей имиджа, а также сумела соединить в вербальном оформлении свои характеристики как производителя с характеристиками качества товаров, нацеленных на поддержание здоровья и внешней привлекательности потребителя. В качестве общей формулировки «Ньювейсом» были выбраны слова «Красота. Здоровье. Духовность». Эти три значимых понятия определяют не только отношение «Ньювейс» к потребителю производимых им товаров, но и обещания ему: покупая товары «Ньювейс» потребитель тем самым позволяет компании заботиться о его красоте и здоровье. Понятие духовности придает этой заботе оттенок высшего благородства: что еще делать красивому и здоровому человеку, как не повышать уровень своего духовного благополучия, поскольку его телесные проблемы фирма уже решила!

Место языкового, (вербального) оформления в содержательно-композиционной структуре любого рекламного текста выявляется на фоне и в контексте, с одной стороны, социально-культурной роли рекламы в современном (постиндустриальном) обществе, а с другой – на фоне статуса рекламы в массовой коммуникации как одного из средств массовой информации, имеющего специфические функции, связанные с продвижением товаров на рынке от производителя (продавца) к потребителю.

Различия между этими аспектами обусловлены двойственностью назначения рекламного текста: с одной стороны, он представляет собою речевой акт, с другой – коммерческое предложение. Какая из этих составляющих более важна вряд ли возможно определить: они взаимообусловлены. Но это не значит, что между целью рекламного текста и средствами его выражения не может возникать противоречия. Тогда чему следует отдать предпочтение: безупречной грамматике текста или его коммерческой привлекательности?

Вероятно, именно ответ на этот вопрос представляет собой сегодня наиболее значимую проблему в коммуникационной сфере, где взаимодействуют производитель товара, его продавец и потребитель. И наибольший успех сопутствует тому, кто сумел совместить эти критерии в одном рекламном предложении, правильно используя языковые средства для формирования своего имиджа.

### **Использованные источники:**

1. Зверинцев А.Б. Формирование имиджа.//Коммуникационный менеджмент. СПб.: Питер, 2011.
2. Парций Я.Е. Комментарий к ФЗ «О защите прав потребителя». – М. НОРМА, 2014.

*Сорокин И.И.  
студент 1 курс магистратуры  
направление «Инноватика»  
Томский политехнический университет  
Россия, г. Томск*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ**

Инновация – введенный 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.

Проблемы продвижения инноваций в России, в значительной степени, связаны с недостаточным развитием маркетинга в научно-технических организациях и на инновационных предприятиях. Одной из важнейших проблем инновационной компании становится маркетинговое сопровождение создания новых продуктов. Требуется, ещё до первой стадии разработки НИОКР, проводить маркетинговый анализ, который должен идти параллельно с разработкой самого продукта, но, на большинстве предприятий, отсутствует взаимодействие между инновационным отделом и маркетинговым. Для успешного вывода нового продукта на рынок должны быть интегрированы в процесс не только участники разработки, непосредственно знающие все нюансы своего продукта, но и целая команда маркетологов, менеджеров-продаж, специалистов по рекламе и продвижению. Только при взаимодействии и слаженной работе можно разработать правильную стратегию

продвижения инновационного продукта, чтобы достичь поставленного результата.

Почему? Потому что создать инновацию, вложив в неё немалую долю инвестиций – недостаточно! Нужно её ещё и продать конечному потребителю.

Инновационный продукт может «провалиться» без должной подготовки потребителя, без продуманной стратегии выведения данного продукта на рынок. Необходимо, прежде всего, детальный анализ рынка, проведение целого комплекса маркетинговых исследований.

Существует несколько направлений маркетинговых исследований, выбор которых зависит от решаемых задач, ситуации на рынке, позиций компаний на рынке и имеющихся у компании ресурсов. Для начинающей

инновационной компании наиболее подойдет такой особый метод исследования рынка как «исследование рынка ногами». Если бизнес не достаточно велик, чтобы позволить провести исследование с привлечением экспертов, можно заняться сбором информации самостоятельно. Если продукт может быть востребован в различных отраслях, то следует встретиться с представителем каждой из них.

Для изучения потребителя для начала понадобится ответить на следующие вопросы:

- 1) Что покупается на рынке;
- 2) Почему покупается, каковы мотивы покупки;
- 3) Кто является покупателем, кто принимает решение о покупке;
- 4) Когда покупают (покупательские привычки, процесс принятия решения);
- 5) Сколько покупают (количество и частота покупки);
- 6) Где совершают покупку.

Пожалуй, самый простой способ вывода инновации на рынок и её продвижения – это создание сайта. В сложившейся ситуации, когда продукт уже разработан, но потребитель ещё не знает о его существовании, наиболее подходящим и верным должен стать именно этот путь. Покупатели смогут найти Вас через рекламу в Интернете, подробно познакомиться с продуктом, задать вопросы в режиме «онлайн».

Сайт как инструмент продвижения выгодно отличается от других традиционных способов. Во-первых, определяется возможность отражения всей полноты информации о реализуемых продуктах и инновационных разработках; во-вторых, мультимедийная природа сайта позволяет применять весь спектр видов информации при контакте с целевыми аудиториями – текст, графика, звук, видеоизображение, трехмерная графика; в-третьих, гипертекстовая технология предоставляет потребителю возможность самому контролировать параметры поиска и получение информации об объекте.

Особенность комплекса продвижения продукции через сайт заключается в ее двухуровневом построении. Первым уровнем будет являться прямая реклама в виде баннеров, текстовых блоков и других носителей, размещаемых на соответствующих тематических web-сайтах и рассылаемых по электронной почте. Продвижение инновационных продуктов может осуществляться также посредством поисковых систем, тематических каталогов, конференций и т.д. Основная задача прямой коммерческой рекламы в среде Интернет состоит в привлечении внимания потенциальных потребителей, а также инвесторов к новым разработкам и более подробном знакомстве с ними через информацию на сайте. Вторым уровнем становится сам web-сайт, передающий основной объем информации о новом продукте.

Распространенная ошибка для большинства современных предпринимателей – это принятие среды электронных коммуникаций только как средства продажи продукта. Но производитель забывает, что «коммуникация» должна предполагать взаимный обмен информацией. Потребитель обязательно должен иметь возможность обратной связи с производителем. Это должна быть возможность задать все интересующие вопросы и получить на них своевременный ответ специалиста. Кроме того, возможность оставить отзыв о вашем товаре, если вы уверены в своём продукте, то это ещё и дополнительная отличная реклама – «сарафанное радио» - самый быстрый и бесплатный способ продвижения вашего товара.

Следует помнить, что существует три причины, приводящие к тому, что на новую идею на рынке у потребителя нет положительной реакции:

1) о существовании нового коммерческого предложения потребитель не знает;

2) те потребители, которые имеют об этом предложении какую-либо информацию, сочли ее для себя неинтересной;

3) информация о предложении недостаточно интересна потребителям в силу наличия у них других потребностей.

Первую проблему можно решить с помощью первого уровня комплекса продвижения продуктов через сайт, а для решения второй и третьей потребуются возможности второго уровня.

Формирование продвижения инновационных продуктов через сайт должно обязательно учитывать специфику Интернет-среды. «Интернет, будучи специфической средой, диктует свои жесткие условия. Как нельзя передвигаться по земле и водной толще одинаковым способом, так нельзя и продвигать бренд и тут, и там, используя одни и те же акценты», - Овечкин А.В.

Проведение мероприятий по продвижению нового уникального продукта через сайт должно основываться на принципах системного, планомерного подхода, начиная с постановки конкретных целей проводимых мероприятий, методов и используемых средств и заканчивая оценкой эффективности, анализом результатов и выработкой рекомендаций на будущее.

Таким образом, основным барьером для вывода инновационной продукции на рынок является недостаточная разработанная стратегия продвижения нового продукта. В этом направлении можно выделить две основных проблемы малого инновационного предприятия – внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя проблема лежит в основе управления предприятием, в недостаточной интеграции между отделами, разрабатывающими новым продукт и продвигающими его, или вообще в отсутствии отдельного маркетингового отдела.

Внешняя проблема заключается в отсутствии взаимосвязи между производителем и конечным потребителем. Обратную связь должны налаживать маркетологи, предварительно проведя маркетинговое исследование рынка и наметив основную стратегию продвижения.

Чтобы успешно функционировать и превосходить конкурентов в процессе разработки и выведения на рынок новых продуктов, предприятие должно осуществлять эффективную коммуникационную политику в продвижении инноваций на рынке. Для успешной реализации выпускаемой продукции, прежде всего, должна быть налажена тесная взаимосвязь между всеми стадиями создания инновации, начиная от проведения НИОКР и заканчивая продажей продукта конечному потребителю, т.е. от идеи к покупателю. Нельзя производить продукт, не зная портрет своего конечного потребителя и важно помнить один из основных принципов менеджмента инноваций: «Плохая идея при хорошем менеджменте может завоевать рынок, а хорошая идея при плохом менеджменте — никогда».

*Сорокина Н.С.  
студент 3 курса  
Дудник Т.А.  
научный руководитель  
Кубанский государственный аграрный университет  
финансы и кредит  
Россия, г. Краснодар*

### **ЦЕЛИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматриваются цели маркетинговой стратегии.*

*Ключевые слова: маркетинг, стратегия, предприятие, планирование, потенциал предприятия.*

*This article discusses the purpose of marketing strategy.*

*Keywords: marketing, strategy, enterprise planning, enterprise potential.*

Для эффективной работы предприятиям необходима правильно разработанная маркетинговая стратегия. Маркетинговая стратегия представляет собой форму планирования и осуществления работы предприятия, которая максимально учитывает все возможные аспекты, препятствующие реализации воздействия предприятия на окружающую среду. Она является последовательной деятельностью компании в определённых условиях рынка, которая определяет формы использования маркетинга в получении эффективного результата.

В условиях высокой конкуренции одним из первостепенных умений является правильное распределение ограниченных ресурсов компании. Разработка маркетинговой стратегии помогает оценить и грамотно спланировать использование потенциала предприятия. Достижение поставленных целей и получение максимального дохода на протяжении

продолжительного времени – важные моменты в функционировании каждой компании. Маркетинговая стратегия позволяет четко формировать путь и проводить структуризацию предприятия на всех уровнях для получения необходимого результата. [5]

При разработке маркетинговой стратегии проекта учитывается множество факторов. Внутренний анализ компании позволяет судить о ее потенциале. Внешние исследования рынка определяют возможные сферы деятельности предприятия. Разработка стратегии – сложный многоуровневый подход к ведению бизнеса. Руководитель ставит перед собой целью не только достичь определенной точки, но и закрепиться на позиции. Продолжение развития и упрочнение достижений компании являются приоритетными при долгосрочном планировании бизнеса.

Процесс формирования маркетинговой стратегии занимает продолжительное время. Требуется провести глубокий анализ и систематизировать полученные сведения. Как правило, для составления качественного стратегического плана пользуются услугами консалтинговых компаний. Они готовят подробные отчеты о деятельности и ситуации на рынке, вносят предложения по решению существующих проблем. Каждое предприятие использует свою уникальную маркетинговую стратегию. Она создается с учетом особенностей деятельности компании и изменчивости рынка. [4]

Применение верной стратегии маркетинга в бизнес-плане позволит точно рассчитать курс предприятия. Выявление и корректировка слабых сторон на начальном этапе снизит возможные риски при реализации проекта. Разработка методов, которые будут активироваться на определенных стадиях, поможет добиться получения дохода в течение продолжительного периода. При создании стратегии важны гибкость, умение понимать рынок и подстраиваться под его условия. [ 3 ]

Маркетинговая стратегия может содержать следующие элементы:

1. Выбор приоритетной продукции предприятия, подлежащей производству;
2. Анализ текущего состояния рынка ;
3. Стратегию позиционирования продукции, позволяющую создать эффективный комплекс маркетинга фирмы;
4. Определение основных рынков сбыта и их стратегических сегментов, что обеспечивает эффективную реализацию потенциала предприятия;
5. Разработку сбытовой стратегии, предполагающую анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы, как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие проводимой предприятием сбытовой политики конкретным рыночным условиям;
6. Расчет показателей доли участия в рынке и объемов продаж



основной продукции на перспективу исходя из динамики предшествующих периодов плюс планируемого увеличения реализации.[2]

Цели маркетинговой стратегии. Каждая маркетинговая стратегия организации включает отдельный блок о целях бизнеса на рынке, ведь их разработка является одним из начальных этапов маркетинговой деятельности компании. Стратегические маркетинговые цели организации формируются в строгой последовательности, которая носит название «Дерево целей» [3]. Оно представляет собой целую систему стратегических и тактических маркетинговых целей организации. Ядром этой системы являются долгосрочные глобальные цели бизнеса на рынке, для достижения которых вырабатываются краткосрочные оперативные (или тактические) задачи.

Опираясь на исследования российских и зарубежных авторов, предлагаем выделять четыре вида основных стратегических целей маркетинговой деятельности компании :

1. Бизнес цели бренда;
2. Маркетинговые цели бренда;
3. Коммуникативные цели бренда;
4. Медиа цели бренда.

Первый уровень: бизнес цели. Бизнес цели являются отправной точкой для разработки целей маркетингового плана. Они становятся основой для постановки маркетинговых целей более низкого уровня и определяют долгосрочный вектор развития компании на рынке. Напрямую связаны с миссией предприятия.

Пример стратегических бизнес-целей предприятия :

1. Удержать лидерство на рынке.
2. Войти в тройку лидеров по объемам грузоперевозок
3. Достичь роста продаж, опережающего рост рынка. [3]

Второй уровень: маркетинговые цели. Стратегические маркетинговые цели отвечают на вопрос: «Как должна измениться целевая аудитория и поведение целевой аудитории, чтобы достичь поставленных бизнес целей организации». Другими словами, правильные цели маркетинговой деятельности выражаются в терминах: улучшения или изменения потребительской базы, направления роста аудитории компании; изменения привычек покупки и использования товара; повышения лояльности к продукту компании; привлечения новой аудитории.

Пример основных стратегических маркетинговых целей организации:

1. Привлечь новую аудиторию к потреблению бренда;
2. Привлечь к потреблению продукта всех членов семьи;

3. Повысить лояльность к продукту среди потребителей старше 35 лет;

Третий уровень: коммуникативные цели. Коммуникационные цели являются важным этапом маркетингового планирования и отвечают на вопрос: «Какое действие должен совершить потребитель после контакта с рекламным сообщением?». Из коммуникационных целей формируются цели для основных рекламных кампаний и отдельных маркетинговых коммуникаций.

Пример коммуникационных целей маркетинговой деятельности:

1. 50 % целевой аудитории после рекламной кампании должны узнать бренд визуально (находясь у полки магазина);

2. Каждый пятый представитель целевой аудитории после контакта с рекламным сообщением должен подумать о покупке продукта. [3]

Четвертый уровень: медиа цели. Медиа цели выражаются в формате ключевых медиа-показателей (совокупный и целевой рейтинг, индекс соответствия, доля рекламных затрат и др.), каналов коммуникации и прочих параметров, которые должны учитываться в процессе медиапланирования. Пример медиа целей:

1. задействовать каналы коммуникации с высокой вовлеченностью;

2. достичь лидерства по доли голоса в медиаканале «пресса». [3]

#### **использованные источники:**

5. Котлер Ф. Маркетинг по Котлеру: Как создавать, завоевывать и удерживать рынок. Пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

6. Лекомцев С. Подходы к формированию эффективной маркетинговой стратегии // Практический маркетинг. 2010. № 7

7. Маркетинг. Учебник для вузов. Под общ. Ред. Г.Л. Багиева, 2-е изд., перераб. и доп. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 2009

8. Мишулин Г.М., Дудник Д.В. Экономико-правовые проблемы методологии модернизации российского образования. Стратегия современного социоэкономического развития России: Экономические и правовые аспекты. Долинская В.В., Иншакова А.О., Мишулин Г.М. Краснодар, 2014.

9. [www.ipshnik.com](http://www.ipshnik.com)

*Спирягина Т.Ю.*  
*магистрант 3 курса*  
*ССЭИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова*  
*Россия, г. Саратов*

## **ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАСХОДАХ НА ПРОДАЖУ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Аннотация: В данной статье рассмотрен порядок формирования расходов на продажу в торговых организациях. Особенное внимание уделено распределению коммерческих расходов между проданным товаром и остатком товара на конец месяца.

Ключевые слова: торговые организации, учет расходов на продажу, коммерческие расходы.

Бухгалтерский финансовый учет следует охарактеризовать как, систематизированный сбор информации об имуществе, капитале и обязательствах организации в денежном выражении в результате учета хозяйственных операций. Благодаря бухгалтерскому и финансовому учету осуществляется обобщение и обработка информации, в соответствии с которой формируется бухгалтерская отчетность.

Показатели бухгалтерской отчетности служат основанием принятия управленческих решений экономических субъектов. В процессе предпринимательской деятельности применяются различные виды экономических ресурсов. Под экономическим ресурсом понимаются материальные, финансовые, трудовые ресурсы, применяемые в процессе снабжения, производства и сбыта. Собственно изучение затрат предприятия может помочь субъектам экономической деятельности вести контроль расходов. Целью данной деятельности следует считать увеличение приобретенных доходов над расходами, следовательно, получение прибыли.

Расходы на продажу - это расходы, связанные с отгрузкой и продажей продукции. Они считаются значительным звеном в учете совокупных расходов предприятия, потому что участвуют в создании конечного финансового результата деятельности предприятия. Как правило, в экономической литературе по бухгалтерскому учету коммерческих расходов уделено меньше внимания, чем бухгалтерскому учету производственных расходов. В тоже время коммерческие расходы являются расходами по обычным видам деятельности и появляются у предприятий различных форм собственности, действующих во всех отраслях экономики.

Расходы на продажу — это расходы, связанные с реализацией продукции, товаров, работ и услуг. Основным документом, устанавливающим порядок учета расходов на продажу, это положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.05.99 г. № 33н.

Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций для учета коммерческих расходов выделен счет 44 «Расходы на продажу». Счет 44 служит для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Необходимо отметить, что расходы на продажу, или коммерческие расходы считаются условно-постоянными расходами, то есть расходами, которые незначительно меняются при изменении объемов производства. Состав расходов на продажу быть может различным, что зависит от вида деятельности организации, технологии производственного процесса, условий договоров и т. д. Расходы на продажу накапливаются по дебету 44 счета, а списываются с кредита счета 44 полностью или частично на счет 90 «Продажи». При частичном списании они подлежат распределению.

В торговых организациях расходы на транспортировку делятся между проданным товаром и остатком товара на конец месяца. У организаций осуществляющих торговую деятельность, отсутствует производственный процесс, а основным видом деятельности является перепродажа закупленных товаров. Тем самым, состав расходов на продажу в данных организациях гораздо больше, нежели в производственных организациях. В течение месяца издержки обращения торговой организации собираются по дебету счета 44 «Расходы на продажу, отображаются в соответствующих статьях в том отчетном периоде, к которому они относятся независимо от их возникновения и сроков оплаты. В зависимости от учетной политики организации издержки обращения можно списать полностью или частично. В случае частичного списания, ежемесячному распределению относятся расходы на транспортировку. Они подлежат распределению между проданным товаром и остатком товара на конец отчетного периода. Все остальные расходы, связанные с продажей товара, относятся на стоимость проданных товаров. Для того чтобы определить сумму транспортных расходов, касающихся остатка товара на конец месяца, используют средний процент транспортных расходов. Методику расчета таких расходов можно представить следующим образом:

$$\text{Ср \%ТР} = (\text{ТР нм} + \text{ТР м}) / (\text{Т м} + \text{Т км}) * 100 \%;$$

$$\text{ТР км} = \text{Т км} * \text{Ср \%ТР} / 100 \%;$$

Сумма коммерческих расходов к списанию = ТР нм + дебетовый оборот счета 44 – ТР км), где

Ср %ТР — средний процент транспортных расходов;

ТР нм — сумма транспортных расходов, приходящаяся на остаток нерезализованных товаров на начало месяца;

ТР м — сумма транспортных расходов за месяц;

ТР км — сумма транспортных расходов на конец месяца.

Т м — товары, реализованные за месяц;

Т км — остаток товаров на конец месяца.

Как показывает практика, расходы на продажу чаще всего включаются в полную себестоимость только реализованной продукции, для чего коммерческие расходы распределяются между отгруженной и проданной продукцией.

Основной целью деятельности любого предприятия существует извлечение максимальной прибыли. Возможности реализации этой цели ограничены издержками и спросом на тот или иной вид продукции, товаров. Таким образом, принятие управленческих решений невозможно без анализа существующих издержек, а также планирования их объема на перспективу. Задачи анализа расходов на продажу состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнению плана в целом, а также в разрезе статей, установить факторы и величину их влияния на расходы на продажу, а также разработать детальный план по мобилизации резервов, раскрытых в ходе анализа.

Оптимизация расходов на продажу всегда является одним из важнейших вопросов для каждого функционирующего предприятия. Существуют основные пути снижения объема расходов на продажу, в частности, увеличение объема продаж, а также повышение цены реализуемой продукции, товаров. Повышению эффективности ведения бухгалтерского финансового учета расходов на продажу могут способствовать следующие мероприятия:

- переход на полностью автоматизированную систему ведения всего учетного процесса;
- контроль за тем, чтобы вся первичная документация была оформлена надлежащим образом;
- обеспечение единства и сопоставимости показателей в плане, в учете, а также в отчетности.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н;
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»;
4. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. — 446 с.;
5. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. — М.: Инфра-М, 2015. — 681 с.;
6. Куликова Л. И. Финансовый учет. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 800 с.

*Сподина А.И.*  
*студент 4 курса*  
*кафедра управления персоналом*  
*Дзюбенко Е.В.*  
*научный руководитель, старший преподаватель*  
*кафедра управления персоналом*  
*НИУ «БелГУ»*  
*Россия, г. Белгород*

## **ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация:* Данная статья посвящена рассмотрению трудовых конфликтов в организации. Уточняется трактовка понятий «конфликт», «конфликт в организации». Проанализированы причины возникновения конфликтов в организации. Дается авторское определение понятия «трудовой конфликт».

*Ключевые слова:* конфликт, трудовой конфликт, конфликт в организации, сфера труда.

Увеличение степени конфликтности в обществе имеет массу факторов. Наиболее распространенными являются: неумение осуществлять контроль и владеть эмоциональным состоянием, стремительно меняющиеся взгляды на нравственные и общественные ориентиры и ценности, смена жизненных планов и общественно - политической власти.

Проблему конфликтов в своих работах рассматривали зарубежные и отечественные авторы такие как: А. Адлер, Л. Берковитц, А. И. Берлач, Р. Дарендорф, М. Дойч, В. В. Дружинин, Г. Зиммель, Л. Козер, Д. Креч, К. Левин, Н. Миллер, М. В. Нагаев, Д. Скотт, К. Томас, Л. Томпсон, З. Фрейд, Э. Фромм, М. Шериф и другие.

Конфликты в отдельных сферах общественной жизни изучали В.А. Авксентьев, М.А. Аствацатурова, О.Ф. Волочаева, И.С. Миллер, М.М. Шульга.

Понятие «конфликт» - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия; серьезное разногласие, острый спор, что предполагает зачастую борьбу между сторонами [3, с.181]

Как правило, конфликт порождается природой общественной жизни и относится к социальным явлениям, отражая те или иные стороны социального бытия, положение и значимость человека в нем.

Под конфликтами в организации понимают систему и процедуру взаимодействия структурных составляющих организации (индивидов и групп), ориентированных на решение имеющихся противоречий, которые возникли из-за столкновения противоположных позиций суждений, интересов или вследствие ограниченности ресурсов, выступающих для них в



качестве значимых и важных потребностей [6, с.234].

Психологически конфликт характеризуется как ситуация, в которой на человека одновременной воздействуют противоположно направленные силы равной величины [7].

Весьма существенно установить причины конфликта, поскольку, понимая почему возникли конфликтные ситуации, проще предпринять какие-то определенные действия по пресечению их (факторов), предотвращая тем самым отрицательный эффект который они вызывают.

Кричевский Р. Л. специалист в области управления персоналом выделил три основные группы причин возникновения конфликта:

- к первой группе относятся причины, вызванные трудовым процессом.
- ко второй группе причины, вызванные психическими отличительными особенностями человеческих взаимоотношений.
- к третьей группе причины, берущие начало в личном своеобразии членов группы [5].

Они являются основным источником возникновения конфликтных ситуаций в трудовых коллективах.

Н. В. Гришина выделила следующие причины возникновения межличностных конфликтов в организации: во-первых, конфликты вызываются условиями, мешающими достичь людьми главной цели трудовой деятельности – получению определенных товаров; во-вторых, конфликты в организации вызываются условиями, мешающими людьми второстепенных целей трудовой деятельности – достаточно высокой оплаты труда, подходящих условий труда и отдыха; в-третьих, ролевые несоответствия в организации взаимоотношений «руководства-подчинения» [1].

Выделяют еще несколько причин возникновения конфликта связанные с психологическими особенностями человеческих отношений. Такие как:

- неблагоприятная психологическая обстановка в коллективе (она может быть обусловлена образованием противоборствующих группировок, культурными, эстетическими различиями людей, действиями управляющего и т.д.);
- плохая психологическая коммуникация (т. е. люди не осознают, не принимают во внимание намерения и состояния друг друга).

Социально-трудовые отношения представляют собой взаимоотношения социальных субъектов (работодателей и наемных работников) в сфере труда. Содержанием которых выступают взаимные обязательства, определенные трудовым договором при принятии сотрудника на работу, условия труда, заработная плата и т.д [2].

В процессе социально-трудовых отношений происходит пересечение социальных, правовых, этических, психологических, социально-экономических и др. характеристик взаимодействия работодателей и

наемных работников.

Владельцы средств производства во многом определяют содержание и характер труда, что в свою очередь, отражается на неопределенности и повышенной сложности отношений между социальными субъектами (наемными работниками и работодателями) [ 3].

Таким образом, трудовые конфликты представляют собой столкновение интересов, мнений, оценок между работодателем и наемным работником по поводу характера и содержания трудовых отношений, условий и оплаты труда.

Конфликты несут в себе как разрушительные, так и положительные последствия для организации.

С одной стороны, конфликты демонстрируют наличие определенной проблемы. Что уже положительно отражаться на предприятии, если руководитель не знает о существующей проблеме, естественно, не имеет возможности ее решить. При верном, успешном разрешении конфликта, предприятие имеет возможность повысить эффективность производства.

Но решить конфликтную ситуацию успешно и своевременно удастся далеко не всегда. Это зависит от опыта управляющего персонала, а зачастую его недостаточно, либо он вообще отсутствует. Отсутствие определенных знаний в области психологии, незнание методов разрешения конфликтов отрицательно складывается на успешном разрешении конфликтных ситуаций, а, следовательно, и на работу предприятия в целом. Также возникают конфликты из-за личной неприязни двух сторон. Такого рода конфликты нужно избегать, наблюдать за атмосферой в коллективе, и стараться разрешать их на начальной стадии.

Таким образом, конфликты в организации могут оказать негативное воздействие на эффективность работы, а так как они неминуемы, необходимо иметь способность их преодолевать.

#### **Использованные источники:**

1. Гришина Н. В. Опыт построения социально-психологической типологии производственных конфликтов . — М., 1977. – 701 с.
2. Дзюбенко Е.В. Дзюбенко Е.В. Роль социального риска в системе трудовых отношений [Электронный ресурс] / Е.В. Дзюбенко // Научно-практический журнал Психология, социология и педагогика. 2014.- № 11. - Режим доступа.: <http://psychology.snauka.ru/2014/11/3945>
3. Дзюбенко Е.В. Социальный риск в трудовой сфере как следствие трансформационных процессов [Электронный ресурс] / Е.В. Дзюбенко // «Экономика и социум» 2014.- № 4(13).- Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_13\\_2014/Dzyubenko%20E.V..pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Dzyubenko%20E.V..pdf)
4. Елизаров А. Н. Основы индивидуального и семейного психологического консультирования: Учебное пособие/ А.Н. Елизаров . - М.: «Ось-89», 2003. -

336 с.

5. Кричевский Р.Л. Если вы - руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело, 1993.- 352 с.
6. Магомедов Г. М. Конфликты в организации: сущность и особенности / Г. М. Магомедов // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 8-1. - С. 233-239.- Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-v-organizatsii-suschnost-i-osobennosti>
7. Психология конфликта. Хрестоматия / сост. и общая редакция Н.В. Гришиной: 2-е изд., доп. – СПб.: Питер, 2008. – 480с.

**Сподина А.И.**  
*студент 4 курса*  
**кафедра управления персоналом,**  
**Бессонова М.А.**  
*старший преподаватель*  
**кафедра управления персоналом**  
**НИУ «БелГУ»**  
**Россия, г. Белгород**

## **ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА**

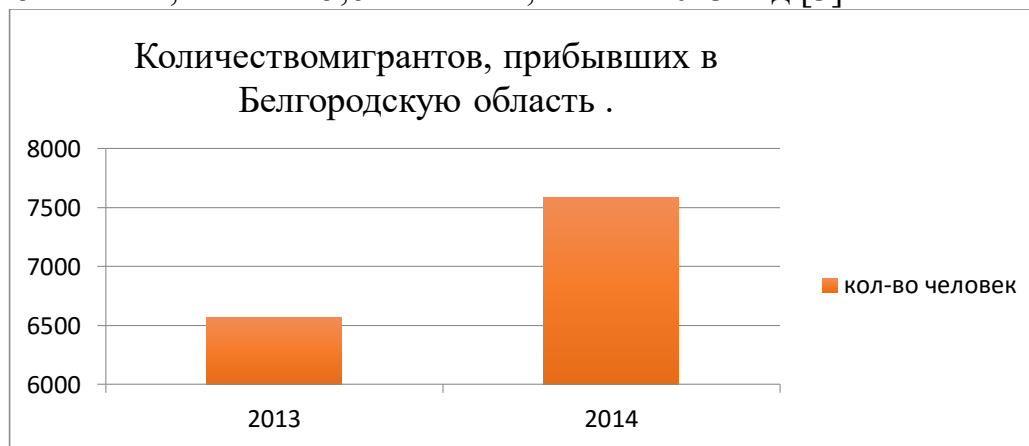
Особенности социально-экономического развития России неразрывно связаны с миграцией населения, которая играла, и будет играть первостепенную роль в жизни граждан. Являясь одним из наиболее влиятельных социальных явлений современности, миграционные процессы сегодня, вызывают интерес самых широких кругов общественности. Особую актуальность приобретает Белгородская область, как приграничный регион. В результате политической напряженности в сопредельном государстве, в регионе значительно возрос поток мигрантов. Все это трудовые ресурсы, используя которые, можно добиться значительных успехов в экономическом развитии области, однако поток вынужденных переселенцев, это не только экономическая составляющая, мигранты – это инсургенты для российской ментальности, которые несут в себе свой, особый образ и уклад жизни, тип мышления и свои национальные особенности, так или иначе, оказывая влияние на нашу национальную культуру.

Мы считаем, что проблему миграции, следует рассматривать как потенциал экономического и культурного развития, однако, на начальном этапе миграция несет в себе немало проблем, в первую очередь это сказывается на рынке труда, резко возрастает конкуренция за рабочие места, что повышает риск социальной напряженности, и, часто, приводит к неприятию мигрантов со стороны местного населения.

Соглашаясь с отечественным ученым, О. Д. Воробьевым, под миграцией необходимо понимать любое территориальное перемещение

населения, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью смены постоянного места жительства или временного пребывания на территории для осуществления учёбы или трудовой деятельности независимо от того, под преобладающим воздействием каких факторов оно происходит - притягивающих или выталкивающих [1].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области сложившийся за 2014 год миграционный прирост населения составил по области 7591 человек, что на 1025 человек, или на 15,6% больше, чем за 2013 год [3].



**Рисунок 1. Количество мигрантов, прибывших в Белгородскую область в 2013 – 2014 г.**

В Белгородскую область в 2014 году приехало 47966 человек, более 7000 человек, согласно официальным данным областной службы занятости являются официально безработными, т.е. зарегистрированы на бирже труда. Однако по неофициальным данным, с учетом миграционных потоков, безработными в регионе являются около 10 000 - 12 000 человек. Что значительно больше, чем в 2013 и 2012 годах.

Для того, чтобы преломить тенденцию к увеличению числа безработных, а так же серых схем, связанных с трудоустройством мигрантов, которые, к сожалению, все еще остаются актуальными для нашей страны, на наш взгляд необходимо провести ряд мероприятий, которые обеспечат эффективное и результативное взаимодействие всех сторон трудовых отношений.

В первую очередь, необходимо отследить качество людей, приезжающих в нашу страну, необходимо исключить проникновение в Российскую Федерацию в целом, и в регион в частности, криминальных элементов. Для этого необходимо создать эффективную систему интеграционного сотрудничества с иностранными государствами в сфере обеспечения безопасности, а так же повысить в миграционном потоке количество людей, для кого Россия является исторической родиной, или

людей которые востребованы сегодня в нашей экономике, для соотечественников, проживающих за рубежом, эмигрантов и отдельных категорий иностранных граждан создать условия и стимулы для переселения в Российскую Федерацию на постоянное место жительства.

Во-вторых необходимо полностью исключить незаконную миграцию, именно из-за этого явления, чаще всего и возникает ряд социо - культурных проблем связанных с миграцией. Незаконные мигранты, чаще всего несут в себе всякого рода опасность, от опасности ввоза в страну инфекционных заболеваний, до повышению криминагенности в регионе. Именно незаконные мигранты, чаще остальных, становятся попросту рабами недобросовестных работодателей, и в конечном итоге наносят ущерб государству.

Необходимо разработать эффективную систему мониторинга, за трудоустройством, и жизнью иностранных граждан в нашей стране, прибывающих на территории РФ более 6 месяцев. Очевидно, что каждый человек, должен иметь источники денежных средств, для удовлетворения своих минимальных потребностей. Наличие этих источников и следует мониторить в каждом конкретном случае, например через механизм обязательного декларирования источников средств к существованию. Это позволит минимизировать риски полностью нелегального или полуофициального трудоустройства, и в конечном итоге повысит налогооблагаемую базу, что станет дополнительным стимулом для федерального и регионального развития.

Для модернизации российской экономики и решения задач импортозамещения, что особенно актуально в условиях развертывающегося сегодня кризиса, необходима наладка собственных, сложных производств и как следствие создания новых рабочих мест, поэтому, на наш взгляд, необходимо всесторонне поддерживать и развивать предпринимательскую инициативу, как со стороны граждан, так и со стороны мигрантов. Очевидна необходимость в проработке вопроса о предоставлении налоговых послаблений, упрощенной системе предоставления гражданства, при необходимости: политического убежища, для людей которые приносят интеллектуальные и материальные инвестиции в нашу страну, и хотя процент таких мигрантов сегодня очень не высок, остро необходимо создать эффективную систему стимулов, для изменения этой ситуации в лучшую сторону, это станет мощным толчком к экономическому развитию страны, региона, города учитывая тот факт, что сегодня рынок западных инвестиций для нас закрыт, ввиду санкций со стороны иностранных государств.

Внедрение данных мероприятий, станет толчком к экономическому развитию как области так и страны в целом, за счет привлечения инвестиций и увеличения налогооблагаемой базы, мы уверены, что уже сегодня, потенциал нашей страны очень высок, но значительная часть экономики работает по серым схемам, изменив это мы решим вопросы не только с

трудоустройством мигрантов, но и с источниками финансирования, тех или иных проектов.

С точки зрения кросс-культурных особенностей, мигранты несут в себе как позитивные, так и негативные тенденции для российского общества.

Отметим, что положительное влияние заключается в том, что происходит обмен историческим, культурным и социальным опытом, обеспечивающий устойчивое развитие российской национальной культуры – как некоторого интегрального надгосударственного инструмента, некоей сферы, которая объединяет в себе множество народов нашей многонациональной страны, и выходит даже за ее геополитические границы, формируя тот самый метафизический «русский мир». Новая национальная культура нашей страны, которая начала формироваться после распада СССР, еще относительно молода, и включает в себя как лучшие Западные, так и Восточные образцы жизни, работы и ведения бизнеса, это обусловлено и географическим положением многонациональностью, и, безусловно, это влияние миграции.

Вместе с тем, негативным можно назвать тот факт, что интенсивность миграционных потоков из СНГ приводит к усложнению этнокультурной составляющей отдельных стратегически важных регионов нашей страны (Москвы, Краснодарского края, Дальнего Востока и т.д.). Заставляет задуматься об особенностях во взаимоотношениях между мигрантами и коренным населением, характер влияния миграции на социальную стабильность общества и т.д.

Данные мониторинга социальной среды России показывают, что в настоящее время между мигрантами и принимающей средой увеличивается социальная дистанция. Мигранты и коренные жители России стремятся изолироваться друг от друга, создать свои собственные социокультурные пространства на единой территории страны, региона, города и др. более мелких территориальных единиц [2].

Так же негативным можно назвать тот факт, что в России еще не достаточно развито демократическое гражданское общество, слабо работает принцип толерантности, и некоторые люди будут просто отторгаемы, т.е. подвержены в той или иной мере дискриминации, ввиду неприятия их образа жизни, по религиозным, нравственным, политическим, этическим культурным или иным ценностям.

Таким образом, рассмотрев сложившуюся ситуацию в Белгородской области, можно сделать однозначный вывод о том, что при проведении грамотной миграционной политики, «свободные» трудовые ресурсы могут стать мощным потенциалом для экономического и культурного развития региона.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева, О. Д. Миграция населения: теория, политика: Учебное пособие



/ Под редакцией О.Д. Воробьевой. – Москва: Экономическое образование.- 2012. – 364 с

2. Степанов, А. А. Миграция в Россию угроза или благо? // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://nbenegroup.com/migration/threat.html> (дата обращения 19.03.2015)

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистике по Белгородской области // [электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: <http://belg.gks.ru/> (дата обращения 19.03.2015)

*Срабионян Е.А.*

*магистр*

*ЮФУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РОССИЯ И ЗАРУБЕЖЬЕ. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ**

От показателей, отражающих насколько развито малое предпринимательство в регионе, зависит экономический подъем страны и благосостояние жителей данного региона. Аналитики и экономисты сходятся во мнении, что показатели экономического развития страны определяются уровнем развития малого предпринимательства [Андреев, 2000]. Очевидно, что если в стране созданы комфортные условия для развития малого бизнеса, то и страна в целом будет развиваться успешно.

Исходя из существующих проблем, связанных с функционированием сегмента малого бизнеса в России, обратимся к успешному опыту западных стран.

Достаточным фактом для того, чтобы подчеркнуть успешность развития малого бизнеса за рубежом, является статистика, что на тысячу россиян приходится 7 субъектов малых предприятий, тогда как в Европе и США не менее 30. Рассмотрим чем же вызван такой уровень развития малого бизнеса за рубежом.

Малый бизнес на Западе развивается более быстрыми темпами, в связи с поддержкой предприятий малого бизнеса на федеральном уровне. Власти придают большое значение данному сегменту экономики. Малый бизнес в развитых странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики [Лапуста, 2014, с. 503].

Выделим некоторые особенности и характеристики развития малого бизнеса в зарубежных странах. Так, в Соединенных Штатах Америки по состоянию на начало 2015 года зарегистрировано более 20 000 000 субъектов малого предпринимательства, при том что по статистике ежегодно регистрируется не менее 1 000 000 новых компаний. Каждый шестой американский гражданин занят в сегменте малого бизнеса. Говоря об

экономическом значении развития малого бизнеса, необходимо отметить, что в целом компании с численностью до 100 человек обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения штатов. Особенностью ведения бизнеса в США является то, что американские предприниматели отдают предпочтение старту любого малого бизнеса исключительно на собственные средства. Согласно статистике более 50% успешно развивающихся компаний созданы на базе офиса на дому, при этом стартовые затраты не превышали 25 000\$.

Специфической особенностью ведения малого бизнеса в Америке является франчайзинг. Благодаря крупным и успешным франшизодателям входной билет в малый бизнес для начинающего предпринимателя весьма дешев. Так например, чтобы открыть ресторан McDonald's площадью 150 м<sup>2</sup> потребуется всего 100 000 долларов. Для сравнения, в России для открытия такого же предприятия потребовалось бы иметь не менее 500 000 долларов, а порой и 1 000 000 долларов.

Германия считается страной малого предпринимательства. В этой стране, если в начатом деле задействовано до 9 наемных сотрудников, а годовая доходность составляет до 700 000 евро, то данный бизнес носит название малого семейного предприятия (МСП). На сегодняшний день в Германии насчитывается задействованных в МСП 70% всего занятого населения страны. 41% всех налоговых отчислений идет в бюджет от развития данного способа ведения бизнеса. МСП в Германии производят 50% ВВП.

Отличительная особенность нынешних МСП - преобладающее количество ремесленных предприятий: их почти 600 000 субъектов и охватывают они 97 видов деятельности. При том что сфера услуг в Германии крайне непочетна. Основная часть ресторанов, кафе принадлежит граждан-выходцам из Польши, Хорватии, но не из Германии.

Сферу частных химчисток, маленьких продуктовых магазинов, табачных лавок, прачечных, парикмахерских, студий красоты, мастерских по ремонту обуви и пошива одежды стали заполнять эмигранты.

Данная сложившаяся тенденция устраивает жителей Германии, которые имеют высокий образовательный и интеллектуальный уровень. Другое дело информационные технологии, биологические лаборатории, исследования в области химии и фармакологии, средств коммуникаций. Бундестаг всячески поощряет на этой нише начинающих и уже состоявшихся предпринимателей.

Субъекты малого бизнеса постоянно работают в направлении снижения своих собственных расходов. В Германии и Австрии, популярны офисы с почасовой оплатой, поскольку предпринимателям дорого содержать офисы в течение всего месяца. Поэтому арендуется комната с необходимой оргтехникой и мебелью. Частым случаем бывает, что арендуется не комната,

а просто стол с компьютером на несколько часов в день.

Препятствием в развитии семейного малого бизнеса в Германии является отсутствие преемственности бизнеса, поскольку дети не хотят продолжать начатый и развитый родителями бизнес. Также проблемой данной страны является растущее административное бремя. Из года в год развивать бизнес в Германии становится все тяжелее. Ежемесячно в среднем у одного предпринимателя уходит на решение вопросов сертификации, защиты прав потребителей около 120 часов времени.

Если коснуться индийской манеры ведения бизнеса, то им все впрок: иностранные инвестиции и контроль плановой комиссии, повышенная бедность местного населения и ростовщичество, огромные бюрократические схемы и взяточничество в государственных банках.

Иностранные инвесторы смотрят на Индию с другой стороны. Последнее десятилетие страна из аграрной превратилась в современное государство с развитой промышленной индустрией, торговыми отношениями. Спецификой индийской экономики является дешевизна рабочего труда, а также его избыток. Рабочее население отличается высокой трудовой дисциплиной.

По прогнозам аналитиков к 2045 году экономическое развитие этой страны обгонит Штаты Америки.

Если углубиться в историю, то Индия десятилетиями двигалась по иному пути экономического развития. Данный путь радикально отличался от путей, по которым шла Южная Корея, Япония, и даже Китай. И вот перемены не заставили себя ждать. Основная причина, по которой Индия вскоре может стать второй экономикой в мире, состоит в том, что многие международные компании уже предвидят серьезный демографический кризис, который наступит в Китае. Из-за проводимой в стране политики «одна семья - один ребенок» там скоро возникнет дефицит молодых рабочих рук.

Всемирная организация труда прогнозирует, что к 2020 году в Индии будет работать 116 000 000 рабочих рук, в то время как в Китае по прогнозам будет 94 000 000 руб.

Какими бы особенностями не обладало ведения бизнеса в разных странах, в любой стране государство играет основную роль в развитии малого предпринимательства.

В США главный рецепт помощи малому предпринимательству от американского правительства - госзаказы.

В Германии у предпринимателей, благодаря дотациям государства, льготному налогообложению и специальным низким расценкам на аренду офисов, издержки на порядок ниже, чем у крупных компаний. Концерны поняли выгоды малого бизнеса и стали дробиться.

В Индии развита сеть предпринимательских организаций

федерального и регионального уровня, торговые и промышленные палаты. Вся поддержка бизнеса расписана на 5-10 лет вперед плановой комиссией Индии.

Экономическое развитие зарубежных стран основывается на развитии предприятий малого бизнеса. Доля малого бизнеса в ВВП крупнейших стран составляет более 50 %, в то время как в России это 10-12% [[www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики)]. Малый бизнес служит таким источником развития, от которого Россия не может отказаться ни сейчас, ни в будущем.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев В. Государственная поддержка малого предпринимательства// Российская юстиция, 2000, №12.
2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. М.:ИНФРА-М, 2005.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики).

*Срабионян И.А.  
магистр  
ЮФУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ**

От показателей, отражающих насколько развито малое предпринимательство в регионе, зависит экономический подъем страны и благосостояние жителей данного региона.

Малый бизнес составляет основу всей социально-экономической системы региона. Субъекты малого предпринимательства имеют особое значение в экономическом развитии региона. Экономическое значение развития данной сферы можно отследить в следующих моментах:

- разнообразие сфер функционирования дает возможность в более полном объеме удовлетворить потребности жителей того или иного региона в предоставляемых услугах;
- для того чтобы открыть дело необходимо меньше финансовых средств, нежели для старта развития крупного предприятия;
- развитие субъектов малого предпринимательства обеспечивает поддержание «здоровой» конкурентной среды;
- управление малым предприятием не требуют сложных управленческих структур, чем определяется гибкость менеджмента;
- найм работников малыми предприятиями решает вопросы безработицы;
- субъекты малого бизнеса в связи со своей небольшой размерностью в кратчайшие сроки реагируют на какие-либо изменения

конъюнктуры рынка (покупательский срок потребителей, выход на рынок новых компаний-конкурентов и т.д.).

По состоянию на 1 января 2014 года в Ростовской области насчитывалось 54 744 малых предприятий [6].

Уже по итогам первого квартала 2014 года в Ростовской области было зарегистрировано свыше 54 600 субъектов малого предпринимательства. Однако из-за спада качества бизнес среды, кризисно замедленного экономического развития в целом по стране, в январе-марте 2014 года зафиксировано снижение количества малых предприятий. Так по сравнению с аналогичным периодом 2013 года в первом квартале 2014 года количество субъектов малого бизнеса сократилось на 3,7 % [14].

Донское малое предпринимательство старается укреплять свои позиции. Однако на своем жизненном пути субъекты малого бизнеса сталкиваются с препятствиями, которые тормозят его потенциальное развитие.

Сегодня эти проблемы решаются властями, не только на федеральном, но и на региональном уровне. Прежде всего, политика поддержки субъектов малого бизнеса отражается в разработке нормативных и законодательных актов, целью которых является оказание правовой, имущественной, финансовой помощи.

Однако, на мой взгляд, осуществляющийся вклад в восстановление данного сектора экономики явно недостаточен, особенно в кризисное время.

Можно выделить следующие особо остро стоящие проблемы, которые приходится преодолевать субъектом малого бизнеса Донского региона на этапах своего жизненного пути.

Почти каждый житель Ростовского региона мечтает об открытии собственного дела. Учитывая небольшой необходимый стартовый капитал по сравнению со стартом крупного бизнеса, все равно для начала своего дела нужен стартовый капитал. Данного количества денежных средств у населения нет. Многие малые предприятия сталкиваются с отсутствием необходимого количества оборотных средств и нуждаются в привлеченных со стороны средствах. Ограниченность в финансах – первая проблема в списке проблем предпринимателей.

Естественно, самым простым методом привлечения капитала является посещение финансовых организаций. Ростовские предприниматели лидируют по количеству и объему выданных кредитов малым предпринимателям в масштабе страны. Но независимо от количества выданных в займ денег, качество данного процесса оставляет желать лучшего. Для получения кредита необходимо выбрать оптимальный подходящий тариф, а также собрать огромный пакет требуемых документов.

Но и после принятия положительного решения банком

предпринимателям приходится платить немалые суммы из-за высоких процентных ставок. На сегодняшний день средняя ставка процента по кредитованию малых предпринимателей в Ростовской области составляет около 15,6%. Экспертами финансовых рынков прогнозируется рост ставок в следующем году. Они не опустятся меньше 17-19% [5].

Такие высокие тарифы объясняются невысоким риском «выживания» малых предприятий на рынке сферы услуг. А поскольку финансовое состояние малого предприятия нестабильно, это увеличивает риск невозврата займа: первые годы деятельности малых предприятий характеризуются низкой финансовой грамотностью, отсутствием залоговой для банка базы, низкой рентабельностью бизнеса.

Сегодня, учитывая кризисное состояние всей экономики страны, некоторые банки и вовсе приостановили выдачу кредитов малым предприятиям.

В Ростовском регионе проблема решается путем субсидирования малых предприятий средствами, выделяемыми из бюджета.

В соответствии с Постановлением Правительства Ростовской области от 11.03.2012г. № 173 «О субсидировании процентных ставок по кредитам (займам), привлеченным субъектами малого и среднего предпринимательства»[13] организациям малого бизнеса предоставляются субсидии на возмещение части расходов по уплате процентов полученных кредитов. Кредит может быть погашен на сумму до 50 000 000 руб., при том, что сам кредит может быть привлечен и на превышающий данный лимит объем.

Заявка на субсидирование малым предприятием может подаваться субъектом малого предпринимательства не более одного раза в год.

Так, например за 2014 год 160 малым предприятиям, работающим в приоритетных сферах деятельности, было субсидировано для погашения части стоимости приобретенных основных средств в размере 71 600 000 руб.[4].

Таблица 1 - Распределение субсидий между малыми предприятиями по виду деятельности

№	Вид деятельности	Количество получателей	Объем субсидии,руб.
1	Гостиничный бизнес и туризм	7	33 000 000
2	Здравоохранение на шахтерских территориях и на территории муниципальных районов Ростовской области, платные социальные услуги	5	12 800 000
3	Инновации	2	11 750 000



4	Коммунальное хозяйство и обслуживание жилищного фонда	6	6 050 000
5	Микрофинансирование	7	3 000 000
6	Производство и переработка сельхозпродукции	75	2 770 000
7	Промышленность	58	2 230 000
ИТОГО:		160	71 600 000

В связи с тем, что растет спрос на консультационные советы в части сертификации, оформления малого предприятия, налогообложения и других вопросов, для субъектов малого предпринимательства создаются специализированные организации. Компании такого типа специализируются на оказании консультаций начинающим бизнесменам.

Примером организации такого типа может стать «Ассоциация Молодых Предпринимателей» (АМПР) - российская молодежная предпринимательская организация [12].

Целями создания данной межрегиональной общественной организации являются:

1. вовлечение держателей малого бизнеса в дискуссии, возникающие в процессе ведения бизнеса проблем;
2. помощь в защите прав молодых бизнесменов;
3. воспитание политической активности и патриотического настроения в предпринимателях;
4. поддержание связи молодых политически активных малых предпринимателей с представителями власти на федеральном, региональном, а также местном уровнях [7].

Ассоциацией молодых предпринимателей организована деятельность по различным направлениям, каждому из которых соответствует ответственный за него Департамент.

На сегодняшний день в АМП насчитывается более десяти таких департаментов - Департамент кредитно-финансовых программ, Департамент психологической поддержки, Департамент информационно политики и другие.

Такие компании полезны молодым бизнесменам тем, что здесь любой предприниматель может получить нужную информацию о том как осуществляется лицензирование компании или товарная сертификация, предоставляется помощь в организации бухгалтерского и статистического учета на предприятии, консультации юристов по правовым аспектам деятельности малого бизнеса. Таким образом, консультационные

организации помогают в повышении грамотности начинающих предпринимателей в вопросах ведения своего дела.

Многочисленные проблемы имеются у предпринимателей и касательно административных барьеров.

Во-первых, непрозрачное законодательство нашей страны. Ведение бизнеса законными путями занимает огромное количество времени. Таким образом, единственным быстрым решением вопросов является взяточничество, бороться с которым становится все сложнее.

Во-вторых, противоречивые друг другу статьи на разных уровнях нашего законодательства: федеральном и региональном. Такое «несоответствие» создает конфликты, которые, опять же, можно разрешить либо обращением к дорогостоящему юристу, либо путем дачи той же взятки чиновнику. И то и другое оборачивается серьезными преградами на пути развития малых предприятий.

В-третьих, отказ государственной регистрации субъекта малого бизнеса не обосновывается, на процедуру регистрации, получения лицензий и сертификатов, сбор документальной отчетности тратится большое количество времени.

Также, частые и неожиданные проверки малых предприятий. Проводится большое число проверок малых фирм, причем различными контролирующими органами.

Осознавая негативное влияние такого количество административных трудностей на развитие субъектов малого бизнеса, со стороны государственных органов власти нашей страны принимаются меры, снижающие отрицательный «эффект» этих моментов.

Правительством Российской Федерации разработан активный план, на основе которого снижается количество проверок. Так, с 1 июля 2009 года имеет силу закон «О защите прав юридических лиц и предпринимателей, занимающихся индивидуальной деятельностью, при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля». Статьи данного закона гласят, что подвергаться проверке малые предприятия могут не чаще, чем один раз в три года. [11]. Помимо этого, у субъектов малого бизнеса появляется возможность «подготовиться» к проверкам за счет того, что информация о том, что информация о тех организациях, которые должны пройти контроль, предоставляется на сайте Генпрокуратуры РФ.

Также Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» устанавливается упрощенная процедура регистрации субъекта малого предпринимательства, его лицензирования и сертификации продукции, а также ведение и сдача статистической и бухгалтерской отчетности.

Следующая проблема в развитии малого предпринимательства, рассматриваемая нами - это нехватка помещений для открытия собственного

дела. В Ростовской области властями проводится политика имущественной поддержки малых предприятий.

Политика имущественной поддержки субъектов малого предпринимательства подразумевает передачу во владение имущества, принадлежащего государству или муниципалитету на возмездной, безвозмездной основе или на льготных условиях малым предприятиям. Срок пользования не устанавливается. К такому имуществу могут относиться строения, земельные участки, нежилые помещения, установки, движимое имущество.

Также, в Ростовской области с 2010 года властями установлен запрет на индексацию размера арендной платы за имущество (кроме земельных участков), находящееся в собственности местных властей и переданное в пользование субъектам малого предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого бизнеса.

Для субъектов малого бизнеса введен коэффициент 0,85, снижающий рыночную стоимость арендной платы за пользование нежилыми помещениями (государственным имуществом).

Подтверждением эффективной имущественной политики органов власти также является открытие муниципального бизнес-инкубатора в Ростове-на-Дону. К бизнес-инкубаторам относятся организации, решающие проблемы предпринимателей при создании нового бизнеса; они направлены на поддержку предпринимателей, у которых есть желание, но нет возможности начать свое дело. Основное направление поддержки - обеспечение малого предпринимательства площадью для размещения. [9]. Общая площадь помещения бизнес-инкубатора должна быть не менее 900 кв. метров.

Говоря о Ростовском бизнес-инкубаторе, необходимо отметить, что пока он состоит всего из 22 кабинетов, в которых уже имеется вся необходимая техника, интернет и базовая справочная система. Однако предпринимателям устанавливается максимальный срок прибытия в данном помещении - 3 года. Предполагается, что данного количества времени достаточно, чтобы начинающие предприниматели успели «стать на крыло». По всей Ростовской области их открыто около 10.

Но бизнес-инкубаторы не только предоставляют в аренду помещение. Помимо прямой задачи, созданием бизнес-инкубаторов решаются и косвенные. Так, например, значительно снижаются расходы предпринимателей на содержание инфраструктуры (энергоснабжение, охрана).

Роль малого бизнеса в экономике нашей страны достаточно велика. Одной из задач Правительству выступает значительное увеличение доли малого бизнеса в объема внутреннего валового продукта нашей страны с 23% до 70%. Учитывая все трудности, с которыми сталкиваются субъекты

малого бизнеса, достичь установленного целевого показателя будет тяжело.

Решительные намерения государства в направлении поддержки субъектов малого бизнеса приведут к желаемым результатам только в случае развития данного направления. Ведь малое предпринимательство, наряду с развитием других секторов рыночной экономики, может значительно способствовать нормальному функционированию стабильного экономически развитого государства.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев В. Государственная поддержка малого предпринимательства// Российская юстиция, 2000, №12;
2. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. - 2-изд. перераб. и дополн. - М.: ИНФРА-М, 2007;
3. № 209-ФЗ от 24 июля 2007г. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации";
4. Отчет о ходе работ по Областной долгосрочной целевой программе развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009-2013 годы по результатам за 2010 год// Официальный портал Правительства Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=100901>;
5. В 2014 году рынок потребительского кредитования Ростовской области вырос на 25-30 процентов// Сайт государственной телерадиокомпании Дон.тр.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dontr.ru/Environ/WebObjects/dontr.woa/wa/Main?textid=49088>;
6. Деятельность малых предприятий (без микропредприятий) в I полугодии 2014 года// Федеральная служба государственной статистики России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_01/IssWWW.exe/Stg/d08/pred-3.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_01/IssWWW.exe/Stg/d08/pred-3.htm);
7. Ассоциация молодых предпринимателей// Википедия — свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Ассоциация\\_Молодых\\_Предпринимателей](http://ru.wikipedia.org/wiki/Ассоциация_Молодых_Предпринимателей);
8. Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»//Российская газета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>;
9. Бизнес-инкубаторы// Википедия — свободная энциклопедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-инкубатор>;
10. Сбились со счета// "Российская Бизнес-газета" - Бизнес и власть №824 (42) 22.11.2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/11/22/dolya.html>;
11. Федеральный закон РФ от 26 июля 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав

юридических лиц и предпринимателей, занимающихся индивидуальной деятельностью, при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля» Российская газета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/12/30/prava-kontrol-dok.html>;

12. Ростовское региональное отделение// Ассоциация Молодых Предпринимателей России // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://molodelo.ru/index.php?id=117>;

*Старикова Л.Н., к.соц.н.  
доцент*

*кафедра торгового дела*

*Силин А.В., к.техн.н.*

*декан*

*учетно-финансовый факультет*

*Пермский институт (филиал)*

*РЭУ имени Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Пермь*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ТОРГОВЛЕ АННОТАЦИЯ**

В данной статье рассмотрены проблемы оценки готовности многономенклатурных систем управления запасами торгового предприятия. Проанализированы характерные особенности путем разработки и внедрения логистических инноваций в управление запасами, в том числе многономенклатурными системы управления запасами.

**Ключевые слова:** логистика, многономенклатурные системы управления товарными запасами, марковские модели.

Одним из главных направлений интенсификации деятельности торговых предприятий является повышение степени готовности их систем управления запасами (СУЗ) к обслуживанию клиентов и снижению уровня потерь от возможного дефицита товаров.

Решить эти задачи можно путем разработки и внедрения логистических инноваций в управление запасами, в том числе многономенклатурными СУЗ. Главными причинами снижения готовности СУЗ к обслуживанию и увеличения потерь от дефицита остается не всегда обоснованный выбор методов управления и контроля запасами.

Для того, чтобы управлять товарными запасами необходимо планировать определенный объем и структуру запасов в соответствии с поставленными перед торговой организацией целями и контролировать, чтобы товарные запасы постоянно отвечали установленным критериям. Управление должно быть систематическим. Иными словами, должен быть предусмотрен некий организационный механизм, который сам по себе

обеспечивал бы поддержание нужных товарных запасов.

Запасы на предприятии образуются по двум основным причинам.

1. Несоответствие объемов поставки объемам разового потребления.
2. Разрыв во времени между моментом поступления материала и его потреблением.

Товарные запасы могут образовываться на всех стадиях товародвижения: на складах производственных предприятий, в пути, на складах оптовых и розничных товарных предприятий.

Целью управления запасами является нахождение такой их величины, которая, с одной стороны, минимизирует общие затраты по их поддержанию и, с другой стороны, была бы достаточной для успешной работы предприятия. Первым этапом процесса управления является идентификация всех затрат по завозу и хранению запасов.

Задача управления запасами, в общем случае, формулируется следующим образом: определить оптимальный размер запаса, размер, частоту и сроки поставки заказа, минимизирующие суммарные затраты. В затраты обычно входит стоимость закупки, доставки и хранения продукции.

Необходимость контроля состояния запасов обусловлена повышением издержек в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормами запаса. Контроль состояния запаса проводится на основе данных учёта запасов и может осуществляться непрерывно, либо через определённые периоды [1; 2].

Исследуемое торговое предприятие - ООО «СуперСтрой-Пермь», входящее в состав ООО «Трест СКМ». Сокращенное наименование организации «ООО «Трест СКМ» – крупнейший в Урало-Сибирском регионе и первый по количеству магазинов в России оператор на рынке строительных и отделочных материалов, работающий с 1993 года. Постоянный ассортимент – более 3,5тыс. наименований товара.

Предметом основной деятельности предприятия является оптовая и розничная торговля стройматериалами.

Уровень товарных запасов в торговом предприятии ООО «СуперСтрой-Пермь» контролируется с помощью программы «Account». В программе установлен расчет уровня товарных запасов по системе «минимум-максимум», который ориентирован на ситуацию, когда затраты на учет запасов и издержки на оформление заказа настолько значительны, что становятся соизмеримы с потерями от дефицита запасов. Поэтому в этой системе заказы производятся не через каждый заданный интервал времени, а только при условии, что запасы на складе магазина в этот момент оказались равными или меньше установленного минимального уровня. В случае выдачи заказа, его размер рассчитывается так, чтобы поставка пополнила запасы до максимально желаемого уровня.

Для примера, был проведен анализ работы МСУЗ торгового



предприятия ООО «СуперСтрой-Пермь» на предмет определения объема среднего уровня запасов, параметра продаж по периодам и уровня упущенных продаж по одной из групп товаров.

Для определения сходимости результатов по вероятности дефицита, «упущенной выгоды» по товарным позициям, при реализации модели многономенклатурной МСУЗ «минимум – максимум», произвели расчет фактических параметров за один квартал текущего года.

Для этого провели расчет анализа уровня запасов по исследуемой группе товаров в ООО «СуперСтрой-Пермь» за 3 квартал 2014 г., как показано в табл. 1.

Таблица 1 - Упущенные продажи по группам товаров ООО «СуперСтрой-Пермь» за 3 квартал 2014 г.

Показатель	Квартал			Всего (тыс. руб.)	Среднее значение
	Май	Июнь	Июль		
Количество реализованных товаров (ед.)	400	500	500	1400	467
Выручка (тыс. руб.)	264,92	333,29	331,19	927,34	309,1
Сумма упущенных продаж (тыс. руб.)	95,37	119,98	115,91	331,26	110,42

Оценим долю упущенных продаж в общем объеме выручки:

$$D_{\text{УП}} = \frac{C_{\text{УП}}}{TR} \times 100\% = \frac{331,26}{927,34} \times 100\% = 35,7 \cong 36\% \quad (1)$$

где, ДУП – доля упущенных продаж, %;

СУП – сумма упущенных продаж, тыс.руб.;

TR – выручка, тыс. руб.

Таким образом, по результаты расчета упущенных продаж по группам товаров за три месяца текущего года потери составили - 331,26 тыс. руб. или 36% от выручки, причем основной причиной этого являлось отсутствие каких-либо товаров на складе.

Для оценки готовности к обслуживанию и эффективности МСУЗ по вероятности возникновения дефицита, его величине и среднему времени его существования широко применяются марковские модели и методы систем массового обслуживания (СМО) [3].

Ниже приводится один из подходов расчета этих параметров для МСУЗ, используемых стратегию двух уровней «максимум-минимум» ( $J_{\text{max}}$ ,  $J_{\text{min}}$ ), на примере группы из 4-х товаров, реализуемых в течение полугода (при  $T = 180$  дней). Исходные данные оптимальных параметров поставок товаров представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Параметры оптимальных поставок товара

Наименование и класс товаров	Потребность в товаре за период $Q_i$ (ед)	Оптим. объемы заказов $q_i$ (ед)	Объем в грузовых единицах $g_i$ (у.г.е.)	Средний уровень запасов $J_i$ ср (руб.)	Число заказов товаров $n_i, N\Sigma$	Периоды поставки заказов $t_i$ П (дн.)
M1 (A)	1000	50	2	1000	10	18
M2 (B)	1000	100	4	500	5	36
M3 (C)	800	100	4	400	4	45
M4 (D)	400	100	4	300	4	45
$\Sigma$			14	2200	23	

Рассмотрим параметры марковской модели для определения вероятности дефицита при реализации модели МСУЗ типа «минимум - максимум» для 4-х видов товаров, изображенной на рис. 1

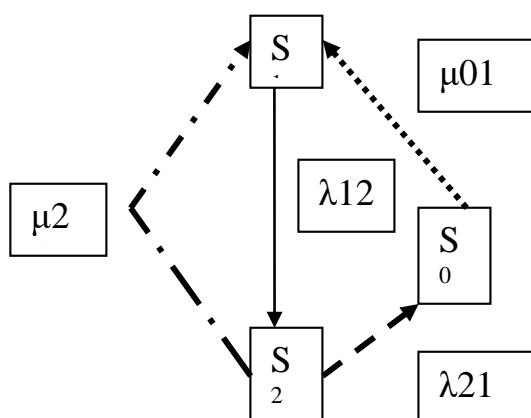


Рис. 1. Марковская модель МСУЗ для двухуровневой системы управления запасами «минимум - максимум»

На рис. 1 приняты следующие обозначения для данных модели:

- $S_1$  – исходное состояние МСУЗ, при котором уровни текущих запасов  $JTЗ_i$   $n$  товаров всей номенклатуры пополнены до максимальных значений  $J_{max}$  или находятся в пределах между максимальным и минимальным их значением  $J_{min}$ , т.е. выполняется условие  $J_{max} \leq JTЗ_i < J_{min}$ ;

- $S_2$  – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса любого из товаров достигает минимального уровня текущего запаса  $J_{min}$  и возникает угроза дефицита по этому товару;

- $S_0$  – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса любого из номенклатуры товаров находится в дефиците до момента их очередной доставки;

- $\lambda_{i,j}$  – интенсивность перехода МСУЗ из состояния  $i$  в состояние  $j$ , соответствующее расходу запаса того или иного товара номенклатуры;

- $\mu_{ji}$  – интенсивность перехода МСУЗ из состояния  $j$  в состояние  $i$ ,

соответствующее пополнению запаса того или иного товара из номенклатуры.

Уточним сущность значений интенсивностей переходов.

$$\lambda_{ij} = t_{\Pi} \times \sum_{m=1}^M \lambda_{ij}^m, \quad (2)$$

де,  $\lambda_{ij}^m$  - интенсивность перехода из состояния  $i$  в состояние  $j$ , соответствующее среднему дневному расходу запаса  $m$ -го товара из номенклатуры;

$t_{\Pi}$  – период поставки (или контроля);

$m = \overline{1, M}$  - количество видов товаров в номенклатуре.

$$\mu_{ji} = t_{\Pi} \times \sum_{m=1}^M \mu_{ij}^m, \quad (3)$$

где,  $\mu_{ji}$  – интенсивность перехода из состояния  $j$  в состояние  $i$ , соответствующее пополнению запаса  $m$ -го товара из номенклатуры;

$m = \overline{1, M}$  – количество видов товаров в номенклатуре.

Для данной модели приведем систему, состоящую из уравнений Колмогорова [3]:

$$\begin{cases} P_1 \times \lambda_{12} = P_2 \times \mu_{21} + P_0 \times \mu_{01} \\ P_0 \times \mu_{01} = P_2 \times \lambda_{20} \\ P_0 + P_1 + P_2 = 1 \end{cases} \quad (4)$$

Из системы уравнений (4), путем подстановок, находим выражения для расчета вероятности нахождения МСУЗ в том или ином состоянии  $S$ :

$$\begin{cases} P_1 = \frac{\mu_{01} \times (\lambda_{20} + \mu_{21})}{\lambda_{20} \times \lambda_{12}} \times P_0 \\ P_2 = \frac{\mu_{01}}{\lambda_{20}} \times P_0 \\ P_0 = \left[ 1 + \frac{\mu_{01}}{\lambda_{20}} + \frac{\mu_{01}}{\lambda_{20}} \times \frac{(\lambda_{20} + \mu_{21})}{\lambda_{12}} \right]^{-1} \end{cases} \quad (5)$$

Интенсивности прямого  $\lambda_{ij}$  и обратного  $\mu_{ji}$  перехода из одного состояния  $S_i$  в другое  $S_j$  и обратно будет пропорциональны отношению среднего расхода единиц товара  $q$  за период поставки  $t_{\Pi}$ , что аналогично среднему дневному потреблению товара за период  $T$  или  $t_{\Pi}$ , то есть:

$$\lambda_i = \frac{Q_i}{T_i} = \frac{q_i}{t_{\Pi i}} \quad (6)$$

Аналогичным образом находятся интенсивности пополнения запасов  $\mu_{i,j}$ , учитывая среднее время доставки заказа от поставщика.

Рассмотрим интенсивности потребления  $\lambda_{i,j}$  с учетом особенностей модели СУЗ типа «минимум-максимум», представленной на рис. 1.

В общем случае, интенсивность потребления будет носить случайный характер и будет распределяться по закону Пуассона.

Интенсивность потребления  $\lambda_{1,2}$  характеризует переход системы из S1 в состояние S2. Это предусматривает периодический расход всех товаров А, В, С, D одновременно, интенсивность расхода каждого из которых по формуле (6) будет равна:

$$\lambda_1 = \frac{q_1}{t_{\Pi 1}} = \frac{50}{18} = 2,8 \text{ ед/дн.} \quad ; \quad \lambda_2 = \frac{100}{36} = 2,8 \text{ ед/дн.} ;$$

$$\lambda_3 = \frac{100}{45} = 2,2 \text{ ед/дн.} \quad ; \quad \lambda_4 = \frac{100}{45} = 2,2 \text{ ед/дн.}$$

Суммарная дневная интенсивность перехода  $\lambda_{1,2}$  по всем товарам будет равна:

$$\lambda_{\Sigma} = 2,8 + 2,8 + 2,2 + 2,2 = 10 \text{ ед/дн.} \quad (7)$$

Пополнение запасов с центрального склада происходит, когда почти все запасы исчерпаны, для нашего случая, это 1 раз в 45 дней, тогда интенсивность перехода  $\lambda_{1,2}$  из S1 в S2 пропорциональна суммарной интенсивности расходования всех товаров  $\lambda_{\Sigma}$  в течение 45 дней. Исходя из этого, формулу (7) можно записать в следующем виде:

$$\lambda_{1,2} = \lambda_{\Sigma} \times t_{\Pi} = (2,8 + 2,8 + 2,2 + 2,2) \times 45 = 450 \text{ ед/дн.} \quad (8)$$

Также пополнение товаров может происходить и с регионального склада между циклами пополнения товаров с центрального склада, когда некоторые из товаров переходят в состояние S0 дефицита.

Интенсивности пополнения запасов  $\mu_{01}$  находятся с учетом того, что формирование заказа происходит, когда объем дефицита становится равным примерной грузоподъемности транспортного средства для его доставки от поставщика и происходит в течение 5 дней. В самом деле, не гонять же автомобиль за одним ящиком гвоздей.

Будем полагать, что, в общем случае, формирование заказа начинается при наступлении дефицита по всем товарам номенклатуры, тогда максимальная интенсивность перехода будет равна:

$$\mu_{01} = \frac{50}{5} + \frac{100}{5} + \frac{100}{5} + \frac{100}{5} = \frac{350}{5} = 70 \text{ ед/дн.} \quad (9)$$

Для нашего примера, такой же заказ будет сделан на центральный склад и на 36 день, когда будут пополнены все товары. Тогда интенсивность перехода  $\mu_{21}$  из состояния S2 в состояние S1, будет пропорциональна интенсивности  $\mu_{01}$  пополнения всех запасов, через 36 дней, и равна:

$$\mu_{21} = \mu_{01} = 70 \text{ед} / \text{дн}. \quad (10)$$

В общем случае, вероятность перехода системы из состояния S2 в состояние дефицита S0 может произойти обвалью, ближе к окончанию цикла потребления товаров, и быть пропорционально более сложному потоку событий, например, потоку Эрланга n-го порядка, что значительно осложнит расчеты. Поэтому, принимая определенные допущения о стационарности и ординарности потоков в системе, запишем интенсивность перехода  $\lambda_{20}$  в виде интенсивности упущенного потребления за 5 дней всех товаров, и получим:

$$\lambda_{20} = \lambda_{12\Sigma} \times t_{\text{д}} = 10 \times 5 = 50 \text{ед} / \text{дн}. \quad (11)$$

Подставив значения из (8) – (11), в формулы (5), получим:

$$\left\{ \begin{array}{l} P_1 = 0,38 \times 0,36 = 0,13 \\ P_2 = \frac{70}{50} \times 0,36 = 0,51 \\ P_0 = \left[ 1 + \frac{70}{50} + \frac{70}{50} \times \frac{(50 + 70)}{450} \right]^{-1} = 0,36 \end{array} \right. \quad (12)$$

Таким образом, рассмотренная МСУЗ «минимум - максимум», в целом обеспечивает снабжение клиентов товарами, но предполагает нахождение в состоянии дефицита некоторых товаров с вероятностью  $P_0 = 0,36$ .

Полученные выражения для вероятностей состояний МСУЗ типа «минимум - максимум» характеризуют ее готовность к обслуживанию клиентов предприятия. Так, если МСУЗ находится в состояниях S1 и S2, то обслуживание клиентов не прекращается, а в состоянии дефицита S0 уровень обслуживания клиентов снижается, так как будет иметь место нехватка хотя бы одного товара из рассматриваемой номенклатурной группы.

Таким образом, степень готовности МСУЗ типа «минимум – максимум», для нашего случая, будет характеризоваться таким показателем, как коэффициент готовности к обслуживанию (КГО), который будет равен сумме вероятностей P1 и P2, то есть:

$$\text{КГО} = P_1 + P_2 = 64 \%. \quad (13)$$

При этом предприятие из-за дефицита, в среднем, будет нести убытки в объеме, определяемом по формуле:

$$\text{СД} = P_0 \times \text{TR}, \quad (14)$$

где, СД – штрафы (потери) из-за дефицита (упущенный доход), тыс. руб.;

$P_0$  – вероятность нахождения МСУЗ в состоянии дефицита, в долях;

$TR$  – товарооборот (выручка) торгового предприятия, тыс. руб.

Более точные значения упущенного дохода могут быть найдены по зависимости от плотности вероятности нахождения МСУЗ в состоянии дефицита за период  $T$ , например, по формуле:

$$C_{д} = \int_0^T e^{-\lambda_0 \cdot t} \cdot p_t \cdot dt = \lambda_0(t) \cdot e^{\lambda_0 \cdot t} \cdot p_t \Big|_0^T = P_0 \cdot TR, \quad (15)$$

где,  $\lambda_0$  - интенсивность перехода МСУЗ в состояние дефицита, ед./дн.;

$p_t$  – средний объем продаж за единицу времени, тыс.руб./дн.;

$T$  - период работы МСУЗ, дн.;

$P_0$  – вероятность нахождения МСУЗ в дефиците, в долях (%).

$TR$  – товарооборот (выручка) торгового предприятия, тыс. руб.

Из формулы (15) следует, что значение  $\lambda_0$  равно сумме всех возможных переходов в состояние дефицита. Заметим, что для установившегося режима работы МСУЗ все переходы в состояние дефицита будут составлять определенную долю (или %) от общего времени  $T$  работы системы. Кроме того, средняя стоимость продаж в день за весь период работы МСУЗ будет равна или пропорциональна товарообороту (выручке)  $TR$  в тысячах рублей за год.

Хотя функция затрат является показателем экономической эффективности МСУЗ, однако, она не всегда является определяющей, так как в некоторых случаях через функцию затрат невозможно достаточно полно учесть все факторы, связанные с созданием запасов и возникновением дефицита.

Следует заметить, что рассмотренная на рисунке 1 модель МСУЗ типа «минимум - максимум» носит достаточно общий характер, но при необходимости, может уточняться с учетом особенностей управления той или иной номенклатурной группой товаров. Причем, для снижения дефицита может быть эффективно применен аппарат имитационного моделирования, который позволит оптимальным образом подобрать параметры МСУЗ, такие как интенсивности и периоды пополнения запасов.

С другой стороны, снижение дефицита и организацию товароснабжения торгового предприятия с минимальными затратами можно добиться за счет разработки и использования перспективных МСУЗ, ориентированных на оптимизацию партий поставки с учетом периодов контроля и доставки. Одной из таких систем может быть МСУЗ «с фиксированными интервалами проверок и пополнением до контрольных уровней» [4].



Для определения возможности применения подобной МСУЗ необходимо закупаемые товары разбить на компонентные группы в рамках конкретной логистической миссии, используя при этом наиболее эффективные методы логистического, например, ABCD - анализ.

МСУЗ «с фиксированными интервалами между проверками и подпиткой текущих запасов до контрольных уровней» предполагает формирование оптимальных объемов и периодов пополнения запасов на основе модели Уилсона с учетом коэффициента  $K$ , показывающего соотношение затрат на доставку и хранение партий многономенклатурных запасов.

Существенным отличием предлагаемой МСУЗ от уже известных является то, что формирование периодов контроля осуществляется на основе теоремы Котельникова-Шеннона, а по результатам контроля проводится подпитка любого вида запаса до контрольного уровня в течение ближайшей совместной плановой поставки любого из номенклатурной группы товаров.

Применение предложенного подхода наиболее эффективно для номенклатурных групп, выделенных например, по мощности источников поставки или по грузовместимости транспортных средств доставки, либо в рамках сформированных миссий логистического управления.

Модифицированная марковская модель МСУЗ «с фиксированными интервалами между проверками и подпиткой текущих запасов до контрольных уровней» изображена на рис. 2

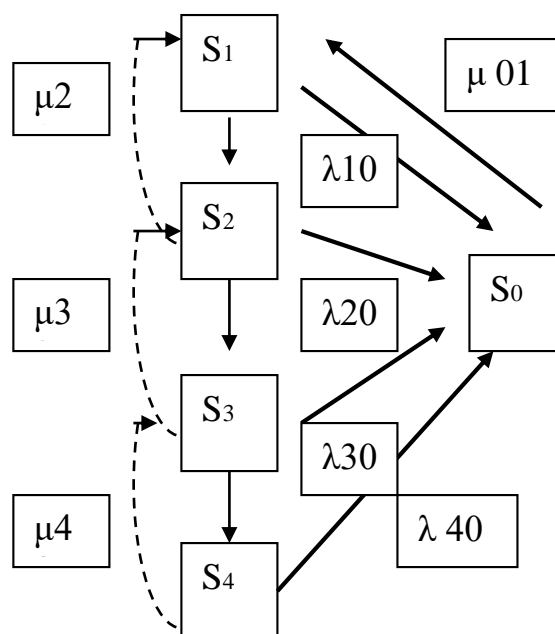


Рис. 2. Марковская модель МСУЗ «с фиксированными интервалами между проверками и подпиткой текущих запасов до контрольных уровней»

На рис. 2 приняты обозначения для данной модели:

– S1 – исходное состояние МСУЗ, при котором уровни текущих запасов  $JT3_i$   $n$  товаров всей номенклатуры пополнены до максимальных значений  $J_{max}$  или находятся в пределах между максимальным и первым контрольным уровнем, т.е. выполняется условие  $J_{max} \leq JT3_i < J_{k1}$ ;

– S2 – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса  $JT3_i$  любого из товаров достигает второго контрольного уровня текущего запаса  $J_{k2}$  и возникает угроза дефицита по наиболее интенсивно потребляемому товару А;

– S3 – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса  $JT3_i$  любого из товаров достигает третьего контрольного уровня текущего запаса  $J_{k3}$  и возникает угроза дефицита по товарам А и В из номенклатуры с интенсивностью их потребления за время подпитки;

– S4 – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса  $JT3_i$  любого из товаров достигает четвертого контрольного уровня текущего запаса  $J_{k4}$  и возникает угроза дефицита по товарам С и D из номенклатуры с интенсивностью их потребления за время подпитки;

– S0 – состояние МСУЗ, при котором уровень текущего запаса любого из номенклатуры товаров может оказаться в дефиците и требует пополнения;

–  $\mu_{j,i}$  – интенсивность перехода МСУЗ из состояния  $j$  в состояние  $i$ , соответствующее пополнению или подпитке запаса того или иного товара из номенклатуры до максимального или контрольного уровня.

–  $\lambda_{i,j}$  – интенсивность перехода МСУЗ из состояния  $i$  в состояние  $j$ , соответствующее расходу запаса того или иного товара из номенклатуры до контрольного или минимального уровня.

Проведем расчет параметров представленной модели, применяя систему уравнений Колмогорова для СМО с учетом уравнения нормирования.

$$\begin{cases} P_1 \times (\lambda_{12} + \lambda_{10}) = P_0 \times \mu_{01} + P_2 \times \mu_{21} \\ P_2 \times (\lambda_{23} + \lambda_{20} + \mu_{21}) = P_1 \times \lambda_{12} + P_3 \times \mu_{32} \\ P_3 \times (\lambda_{34} + \lambda_{30} + \mu_{32}) = P_2 \times \lambda_{23} + P_4 \times \mu_{43} \\ P_4 \times (\lambda_{40} + \mu_{43}) = P_3 \times \lambda_{34} \\ P_0 \times \mu_{01} = P_1 \times \lambda_{10} + P_2 \times \lambda_{20} + P_3 \times \lambda_{30} + P_4 \times \lambda_{40} \\ P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 = 1 \end{cases} \quad (16)$$

Рассмотрим интенсивности потребления  $\lambda_{i,j}$  с учетом особенностей модели.

Интенсивность потребления  $\lambda_{1,2}$  характеризует переход системы из S1 в состояние S2, соответствующее первому уровню контроля. Это

предусматривает периодический контроль расхода всех товаров А, В, С, D одновременно, интенсивность расхода каждого из которых будет равна:

$$\lambda_1 = \frac{q_1}{t_{\text{п1}}} = \frac{50}{18} = 2,8 \text{ ед} / \text{дн.} ; \quad \lambda_2 = \frac{100}{36} = 2,8 \text{ ед} / \text{дн.} ;$$

$$\lambda_3 = \frac{100}{45} = 2,2 \text{ ед} / \text{дн.} ; \quad \lambda_4 = \frac{100}{45} = 2,2 \text{ ед} / \text{дн.}$$

Суммарная интенсивность перехода  $\lambda_{1,2}$  по всем товарам в течение периода между контрольными проверками, то есть за 9 дней, будет найдена по формуле (8) равна:

$$\lambda_{1,2} = (2,8 + 2,8 + 2,2 + 2,2) \times 9 = 90 \text{ ед} / \text{дн.} \quad (17)$$

Интенсивность потребления  $\lambda_{2,3}$  характеризует переход системы из S2 в состояние S3, соответствующее второму уровню контроля. Это предусматривает контроль расхода трех товаров В, С, D одновременно, поэтому она равна сумме интенсивностей расхода товаров в течение 9 дней между очередным контролем:

$$\lambda_{2,3} = (2,8 + 2,2 + 2,2) \times 9 = 64,8 \approx 65 \text{ ед} / \text{дн.} \quad (18)$$

Интенсивность потребления  $\lambda_{3,4}$  характеризует переход системы из S3 в состояние S4, соответствующее третьему уровню контроля. Это предусматривает контроль расхода двух товаров С и D одновременно, поэтому она равна сумме интенсивностей расхода товаров за 9 дней:

$$\lambda_{3,4} = (2,2 + 2,2) \times 9 = 39,6 \approx 40 \text{ ед} / \text{дн.} \quad (19)$$

Интенсивность потока  $\lambda_{10}$  характеризует переход системы из S1 в состояние S0 дефицита, что маловероятно для любого из материалов А – D, поэтому этот переход носит чисто формальный характер и может считаться равным нулю:

$$\lambda_{1,0} = 0 \times 5 = 0 \text{ ед} / \text{дн} \quad (20)$$

Интенсивность потока  $\lambda_{20}$  характеризует переход системы из S2 в состояние S0 дефицита в течение периода (5 дней) пополнения первого материала А:

$$\lambda_{2,0} = 2,8 \times 5 = 14 \text{ ед} / \text{дн} \quad (21)$$

Интенсивность потока  $\lambda_{30}$ , характеризует переход системы из S3 в состояние S0 дефицита в течение периода (5 дней) пополнения второго материала В:

$$\lambda_{3,0} = 2,8 \times 5 = 14 \text{ ед} / \text{дн} \quad (22)$$

Интенсивности потоков  $\lambda_{40}$ , характеризует переход системы из S4 в состояние S0 дефицита в течение периода (5 дней) пополнения третьего С и

четвертого D материалов:

$$\lambda_{4,0} = (2,2 + 2,2) \times 5 = 22 \text{ ед./дн.} \quad (23)$$

Потоки  $\mu_{j,i}$  будут характеризовать интенсивности потоков пополнения и подпитки материалов.

Интенсивность потока  $\mu_{2,1}$  характеризует переход системы из S2 в состояние S1 соответствующее первому уровню контроля. Это предусматривает пополнение товара А:

$$\mu_{2,1} = \frac{50}{5} = 10 \text{ ед./дн} \quad (24)$$

Интенсивности потоков  $\mu_{4,3}$ ,  $\mu_{3,2}$  характеризуют переход системы из S4 в состояние S3, а также из S3 в состояние S2, соответствующее 3-му и 2-му уровням контроля соответственно. Это предусматривает последовательное пополнение товаров D и C, поэтому они будут равны:

$$\mu_{4,3} = \mu_{3,2} = \frac{100}{5} = 20 \text{ ед./дн.} \quad (25)$$

Интенсивность потока  $\mu_{0,1}$  характеризует переход системы из S0 в состояние S1, что соответствующее 1-му уровню контроля. Это предусматривает пополнение всех товаров, которые находятся в состоянии дефицита, поэтому она в предельном случае будет равна сумме интенсивностей пополнения всех товаров

$$\mu_{0,1} = \frac{50}{5} + \frac{100}{5} + \frac{100}{5} = \frac{350}{5} = 70 \text{ ед./дн} \quad (26)$$

Подставим полученные значения из (17) - (26) в систему уравнений (16), в состав которой включим нормировочное уравнение, и получим:

$$\begin{cases} P_1 \times 90 = P_0 \times 70 + P_2 \times 10 \\ P_2 \times (90 + 14 + 10) = P_1 \times 90 + P_3 \times 20 \\ P_3 \times (90 + 14 + 20) = P_2 \times 90 + P_4 \times 20 \\ P_4 \times (22 + 20) = P_3 \times 90 \\ P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 = 1 \end{cases} \quad (27)$$

Упростим цифровые значения в системе (27):

$$\begin{cases} P_1 = 0,78 \times P_0 + 0,11 \times P_2 \\ P_2 = 0,79 \times P_1 + 0,18 \times P_3 \\ P_3 = 0,79 \times P_2 + 0,18 \times P_4 \\ P_4 = 2,13 \times P_3 \\ P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 = 1 \end{cases}$$

В итоге вероятности состояний будут равны:

$$P_0 = 0,1;$$

$$P_1 = 0,1;$$

$$P_2 = 0,16;$$

$$P_3 = 0,2;$$

$$P_4 = 0,44.$$

Таким образом, МСУЗ будет находиться в состоянии S0 дефицита 10 % времени в течение периода функционирования, то есть в течение 36 дней в год (при ТГОД = 360 дней), или в течение 9 дней в квартал (при ТКВ = 90 дней).

Согласно формуле (14) при объеме квартальной выручки, равной 927,34 тысячи рублей (табл. 1), потери от упущенных продаж при использовании МСУЗ «с фиксированными интервалами проверок и пополнения до контрольных уровней» в среднем могли бы составить:

$$D_{\text{уп}} = 0,1 \times TR = 0,1 \times 272,34 = 27,234 (\text{тыс. руб.})$$

Это на 26% или на 304026 рублей меньше, чем при использовании МСУЗ типа «минимум – максимум».

Состояние P0 соответствует состоянию МСУЗ при дефиците по любому из товаров. Вероятности состояний P1, P2, P3, P4 характеризуют бездефицитные состояния МСУЗ и возможность обслуживания клиентов по любому виду товаров, тогда коэффициент готовности к обслуживанию согласно (13) будет равен:

$$\text{КГО} = P_1 + P_2 + P_3 + P_4 = 90\%$$

Полученный результат показывает, что применение МСУЗ «с фиксированными интервалами проверок и пополнения до контрольных уровней» может сократить долю упущенных продаж и повысить коэффициент готовности МСУЗ к обслуживанию на 26%.

Таким образом, нами рассмотрены варианты марковских моделей функционирования МСУЗ типа «минимум-максимум» и МСУЗ «с фиксированными интервалами проверок и пополнения до контрольных уровней», которые позволяют определять уровни упущенных продаж от возникновения дефицита и коэффициент готовности системы управления запасами к обслуживанию клиентов.

Применяемая на торговом предприятии МСУЗ типа ««минимум-

максимум», обеспечивает ее готовность к обслуживанию клиентов на 64%, однако, может приводить к потере выручки на 36% , за счет упущенных продаж. Этот показатель подтверждается анализом продаж предприятия, проведенным за 3 квартал 2014 года.

Наиболее выгодным инновационным проектом для предприятия, может стать внедрение МСУЗ «с фиксированными интервалами проверок и пополнения до контрольных уровней», которая обеспечивает ее готовность к обслуживанию клиентов на 90% и снижает потери выручки от упущенных продаж на 26%.

Дальнейшие исследования в этом направлении могут быть направлены на разработку новых марковских и полумарковских моделей для типовых видов СУЗ и дальнейшее совершенствование предложенных моделей.

Применение предложенного подхода к оценке готовности СУЗ к обслуживанию клиентов наиболее эффективно для номенклатурных групп, выделенных, например, по мощности источников поставки или по грузместимости транспортных средств доставки, либо в рамках сформированных логистических миссий управления.

#### **Использованные источники:**

1. Аникин Б.А. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникин, Т.А. Родкиной. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.
2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник. – 14-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007.
3. Голик Е.С. Математические методы системного анализа и теории принятия решений. Ч. 2. – М. С-Пб, 2006.
4. Силин А.В. Оптимизация периодов контроля в логистических системах управления запасами на основе теоремы Котельникова. // Современная торговля: теория, практика, инновации: Материалы IV всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Пермь, 21-23 ноября 2011 г.). Том 1/ ПИ (Ф) ФГБОУ ВПО РГТЭУ. – Пермь: изд. «ОТ и ДО», 2011.

*Страдаева С.С.  
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум  
Россия, г. Кемерово*

#### **АЛЛОКАЦИЯ РАСХОДОВ В СТРАХОВАНИИ**

Аннотация. Статья посвящена основным аспектам распределения (аллокации) расходов страховщиков по центрам ответственности.

Ключевые слова: страховщик, аллокация, расходы, доходы, центр ответственности, insurer allocation, expenses, income, responsibility center.

Аллокация расходов – это распределение косвенных расходов по группам видов страхования с целью определения финансового результата по



каждой группе видов страхования, подразделению, филиалу.

Распределению, или аллокации, подвергаются все расходы по всем видам страхования. Применяется такое разделение для целей планирования, учета и мотивации. В компании определяются зарабатывающие подразделения, считается, что они приносят в компанию деньги с рынка, и обслуживающие подразделения, которые служат для обеспечения нормальной работы зарабатывающих.

Косвенные расходы распределяются при помощи специальных показателей. С этой целью используют формулу:

$$P_{вс} = \Sigma P_{вс} * d,$$

где  $P_{вс}$  – сумма расходов, относимая на группу видов страхования;

$\Sigma P_{вс}$  – общая сумма по статей расходов;

$d$  – доля группы вида страхования в показателе.

База распределения (драйверы) – показатели, пропорционально которым осуществляется распределение косвенных расходов по группам видов страхования:

- начисленная премия;
- агентское вознаграждение;
- отчисления в ФКП;
- количество договоров;
- количество убытков;
- количество операционных транзакций;
- расходы на аренду;
- численность условных сотрудников (МФЗП);
- ФОТ сотрудников (МФЗП).

По некоторым подразделениям такое разделение естественно и однозначно. Например, бухгалтерия, охрана, секретариат являются центрами затрат (расходов). По другим блокам требуется некоторое волюнтаристское решение. Так, в некоторых компаниях считается, что отдел продаж - центр затрат (издержек), а производство - центр доходов. То есть продавцы обслуживают производство в части сбыта его продукции. В других компаниях наоборот: производство - центр издержек, а продажи - центр доходов. То есть производство обслуживает продавцов в части изготовления того, что те продают. Целесообразность одного или другого подходов зависит от того, какова рыночная ситуация. Если проблемы в продажах, то центром доходов надо назначать отдел продаж. Если продано столько, что невозможно все произвести, то разумно выбрать в качестве центра дохода производство. Рыночная ситуация может меняться, так что полезно периодически подвергать ревизии управленческо-финансовую структуру предприятия.

Важно понимать, что в одной компании могут быть несколько центров доходов, например, по видам и подвидам продукции, и наверняка есть

несколько центров расходов. Вообще, управленческое выделение профит- и кост-центров производится и в корпорациях, где задействованы несколько юридических лиц. При этом юридическая структура никак не влияет на управленческую. Может оказаться, что подразделения, входящие в один центр, формально оформлены в разных юридических лицах, и наоборот, в одном юридическом лице может быть несколько профит- и кост-центров.

После выделения центров все доходы отражаются на центрах доходов, а расходы центров издержек распределяются между центрами доходов. Задачей центров доходов является заработок максимальной прибыли, то есть увеличение дохода и ограничение расходов, в том числе относимых на них расходов кост-центров. Именно к решению этой задачи должны стимулироваться (в том числе материально) сотрудники профитцентров. Центры издержек должны стремиться удовлетворить все потребности центров доходов с минимальными затратами. Их материальное стимулирование должно быть построено на поощрении решения именно этой задачи.

Для формирования отчета по фактическому исполнению бюджета, получения окончательных финансовых результатов по ЦФУ, продуктам и бизнес-направлениям выполняются такие управленческие корректировки, как аллокация расходов.

Распределению подвергаются только те доходы и расходы, которые не могут быть напрямую отнесены на соответствующий ЦФУ (например, расходы страховщика на рекламу). Необходимость в аллокации доходов и расходов возникает, если требуется:

- произвести расчет объективных финансовых результатов по центрам прибыли и страховым продуктам;
- усилить контроль за неоперационными расходами;
- разработать эффективную схему мотиваций менеджеров ЦФУ и (или) бизнес-направлений.

Главный принцип при выполнении аллокаций звучит так: все расходы центров затрат должны быть распределены между центрами прибыли. При этом аллокация производится по экономически обоснованным критериям — базам распределения. Существуют три метода аллокаций: прямой, каскадный и перекрестный.

*Страту Е.С.*

## **ДОМАШНЕЕ ЖИВОТНОЕ КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ: ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

### **Аннотация:**

В статье анализируются нормы гражданского законодательства РФ, посвященные возмещению вреда, причиненного таким источником повышенной опасности, как домашние животные. Рассматриваются

проблемы, возникающие по причине отсутствия четкой законной регламентации всего круга объектов, которые могут быть признаны источниками повышенной опасности. Помимо этого, перечисляются основные меры ответственности, применяющиеся в настоящее время, в случае причинения вреда домашними животными. Высказывается предложение о законодательном закреплении домашних животных в качестве источника повышенной опасности, а также возложения обязанностей по возмещению вреда на их владельцев (собственников) вне зависимости от их вины.

**Ключевые слова:** домашние животные, источники повышенной опасности, возмещение вреда, гражданское законодательство.

Annotation: in article the standards of the civil legislation of the Russian Federation devoted to indemnification, caused by such source of the increased danger as pets are analyzed. The problems arising because of lack of an accurate lawful regulation of all circle of objects which can be recognized as sources of the increased danger are considered. In addition, the main measures of responsibility which are applied now in case of infliction of harm by pets are listed. The offer on legislative fixing of pets as a source of the increased danger, and also assignment of obligations for indemnification speaks on their owners regardless of their fault.

Keywords: pets, sources of the increased danger, indemnification, the civil legislation.

В отечественном законодательстве животные в различные периоды времени то рассматривались в качестве источников повышенной опасности, то исключались из перечня таковых.<sup>119</sup> При том, судебная практика исходила из того, что данным источником являются лишь обитатели искусственно созданной (физическими или юридическими лицами) среды для животных.<sup>120</sup>

В дореволюционной России, в соответствии со ст. ст. 120, 121 Устава о наказаниях, налагаемых мировыми судьями<sup>121</sup>, ответственность каждый нес за вред, причиняемый принадлежащими ему животными. Когда речь шла о диких животных, то вред возмещению подлежал безоговорочно, поскольку сам факт возможности вредных действий с их стороны указывал на несоблюдение мер, необходимых для сохранения общественной

<sup>119</sup> См.: ст. 404 Гражданского кодекса Р.С.Ф.С.Р.// "Известия ВЦИК", N 256, 12.11.1922. и послед. Документы.

<sup>120</sup> См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 08.04.1997 N 5923/96// "Вестник ВАС РФ", 1997, N 7.

<sup>121</sup> См.: Лякуб П. М. Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями. М.: Книга по Требованию, 2011. 210 с.

безопасности (ст. 120 Устава).

Собственник домашнего животного подлежал освобождению от ответственности, когда причинение вреда вызвано было действиями самого потерпевшего либо непредвиденными, случайными обстоятельствами. Вина квалифицировалась в форме умысла (натравливание на человека животного) или неосторожности (ненадлежащий надзор за животными)<sup>122</sup>.

В ст. 1079 действующего ГК РФ отражены особенности ответственности за вред, причиняемый источниками повышенной опасности.

Согласно абз.2 п. 1 ст. 1079 ГК РФ, в качестве владельца источника повышенной опасности принято понимать юридическое лицо либо гражданина, владеющего источником повышенной опасности на праве собственности, хозяйственного ведения либо оперативного управления или на другом законном основании (праве аренды, доверенности на право управления транспортным средством, по распоряжению компетентного органа о передаче источника повышенной опасности и т. д.).

Следовательно, под источником повышенной опасности необходимо понимать определенные материальные объекты, т. е. предметы материального мира.

В вышеуказанной статье ГК РФ обозначены объекты, деятельность применительно к которым, способна создать для окружающих повышенную опасность. Указание на животных в данном перечне отсутствует.

По вопросам признания домашних животных в качестве источников повышенной опасности, в науке гражданского права мнения, как правило, разделяются. Одни ученые это считают безосновательным<sup>123</sup>, иные, напротив, – весьма обоснованным<sup>124</sup>.

Домашние животные, подконтрольные человеку, таковыми остаются лишь до тех пор, пока данный контроль осуществляется. Животное, находящееся на большом расстоянии от своего хозяина либо попросту без него, неподвластно контролю, следовательно, его возможно рассматривать в качестве источника повышенной опасности. Так, к примеру, собака способна напасть на прохожего, лошадь либо другое крупногабаритное животное, испугавшись может нанести вред человеку или же его имуществу.

Признание домашнего животного в качестве источника повышенной опасности, а, следовательно, возложение обязанностей по возмещению вреда на его хозяина (владельца, собственника) вне зависимости от его вины, несомненно поспособствовало бы наиболее эффективной реализации воспитательно-предупредительной функции гражданского права. Очевидно,

---

<sup>122</sup>См.: Долинская В. В. Источники повышенной опасности//<http://www.blog.servitutis.ru/?p=210>

<sup>123</sup>См.: Красавчиков О. А. Возмещение вреда, причиненного источником повышенной опасности. М. 1966. С. 65.

<sup>124</sup>См.: Мохов А.А., Копылов Д.Э. Псовые как объект гражданских прав // Юридический мир. 2006. N 12. С 41-45

что штраф, налагаемый в административном порядке, ни в какое сравнение не идет с возможными мерами имущественного характера, применяющимися к правонарушителям в пределах деликтного обязательства.

Анализируя судебную практику, мы можем убедиться в том, что зачастую, при нанесении вреда домашними животными, ответственность суды определяют не по правилам статьи 1079 ГК РФ, а согласно ст. 1064 ГК РФ. Также различны подходы судебных органов по поводу отнесения домашних животных к источникам повышенной опасности.

Несмотря на определенные сформировавшиеся подходы к рассмотрению подобных споров, правоприменительная практика не всегда обстоятельства дела оценивает однозначно.

Так, например, в результате дорожно-транспортного происшествия транспортному средству истца причинены механические повреждения. Был предъявлен иск о возмещении ущерба. По решению суда, основное требование удовлетворено частично, поскольку установлено наличие причинно-следственной связи между действиями (бездействием) ответчика, который оставил без присмотра в ночное время принадлежащих ему животных, и причинением материального ущерба и вреда здоровью истца<sup>125</sup>.

В другом решении, напротив, «довод апелляционной жалобы о том, что собака, принадлежащая ответчику и напавшая на истца, не может относиться к источникам повышенной опасности, поскольку является домашним животным, Судебной коллегией отклоняется ввиду того, что действия крупной по телосложению, предназначенной и используемой в охранно-сторожевых целях собаки, для которой агрессивное поведение является нормой, полному контролю, даже находясь во владении человека, не поддаются и создают повышенную вероятность причинения вреда, соответственно, если в результате таких действий причиняется вред, что и произошло в рассматриваемой ситуации, он расценивается как вред, причиненный источником повышенной опасности, ответственность за который несет владелец независимо от его вины»<sup>126</sup>.

Права и обязанности владельцев кошек и собак до настоящего времени регулируются посредством «Правил содержания собак и кошек в городах и других населенных пунктах РСФСР».<sup>127</sup>

Несмотря, что вышеуказанные Правила не отменены, административная ответственность при их нарушении прямо не

<sup>125</sup>См.: Апелляционное определение Омского областного суда от 13.08.2014 по делу N 33-5167/2014//СПС КонсультантПлюс

<sup>126</sup>См.: Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 16.06.2014 по делу N 33-7967/2014//СПС КонсультантПлюс

<sup>127</sup>См.: "Правила содержания собак и кошек в городах и других населенных пунктах РСФСР"(утв. Минжилкомхозом РСФСР 12.06.1981, Минсельхозом РСФСР 24.06.1981, Минздравом РСФСР 24.06.1981, Минюстом РСФСР 03.07.1981)// СПС КонсультантПлюс

предусмотрена. Однако, владельцы домашних животных привлечены к ответственности могут быть по другим основаниям, возникающим вследствие несоблюдения Правил.

За причинение имущественного либо морального вреда к владельцам домашних животных применены могут быть различные меры гражданской ответственности.

Так, например, в случае, если домашним животным был нанесен имущественный ущерб, пострадавший может обратиться к хозяину с требованием возмещения вреда. В случае отказа от возмещения вреда, он вправе обратиться с исковым заявлением в суд. В таком случае будет необходимо доказать, что вред имуществу причинило именно животное, которое принадлежит ответчику. Доказательствами могут служить свидетельские показания, аудиозапись, фото- и видеосъемка, а также иные документы. Как уже было отмечено, требование о возмещении вреда, как правило, основывается на положениях ст. 1064 ГК РФ, в соответствии с которой вред, причиненный личности либо имуществу гражданина, а также вред, нанесенный имуществу юридического лица, в полном объеме подлежит возмещению лицом, причинившим вред.

В целях возмещения материального вреда понадобится оценка понесенных убытков (экспертное заключение) либо подтверждение размеров ущерба посредством расчетов, обоснованных квитанциями, чеками, иными платежными документами.

При наступлении тяжелых последствий по вине хозяина животного (к примеру, при посягательстве на здоровье или жизнь) к нему могут применяться меры административной или уголовной ответственности.

Для привлечения к таким видам ответственности необходимо обращение в органы полиции. Наказание зависит будет от тяжести вреда и других обстоятельств.

Например, при причинении тяжкого вреда здоровью по неосторожности (при свободном выгуле животного) в силу ст. 118 Уголовного кодекса РФ может последовать одно из следующих наказаний:

- штраф в размере до восьмидесяти тысяч руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до 6 месяцев;
- обязательные работы на срок до 480 часов;
- исправительные работы на срок до 2-х лет;
- ограничение свободы на срок до 3-х лет;
- арест на срок до 6 месяцев<sup>128</sup>.

Ненадлежащий контроль за домашними животными также может повлечь привлечение к административной ответственности.

Согласно ст. 7.17 Кодекса Российской Федерации об

---

<sup>128</sup>См.: "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 28.11.2015)// "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954.



административных правонарушениях, умышленное повреждение или уничтожение чужого имущества, если такими действиями не был причинен значительный ущерб, влечет наложение административного штрафа в размере от 300 до 500 рублей<sup>129</sup>.

Привлечение к ответственности виновных лиц (в т. ч. сбор необходимых для привлечения к ответственности доказательств) может стать крайне затруднительным, экономически нецелесообразным. В этой связи гражданам следует принимать предупредительные меры, посредством обращения в органы полиции, администрацию либо в суд, с целью понуждения правонарушителей к обеспечению надлежащего контроля за собственными животными.

Признание таких животных в качестве источников повышенной опасности, привлечение собственников к ответственности за вред, причиненный источником повышенной опасности, может послужить в качестве одного из дополнительных стимулов обращения с домашними животными согласно установленным требованиям законодательства.

Характеризуя сегодняшнее положение дел, стоит отметить, что на федеральном уровне имеется определенный правовой вакуум в регулировании правоотношений, субъектами которых являются юридические и физические лица, а также органы государственной власти, органы местного самоуправления и общественные организации, а объектом— животные, находящиеся не в состоянии естественной свободы, а, соответственно не относящиеся к объектам животного мира<sup>130</sup>. Практически, в реальной жизни данные общественные отношения сложились уже давно, а должное правовое регулирование до сих пор отсутствует.

#### **Использованные источники:**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ(ред. от 01.07.2015)//"Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, N 5, ст. 410.
2. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 28.11.2015)// "Собрание законодательства РФ", 17.06.1996, N 25, ст. 2954.
3. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ(ред. от 14.12.2015)// "Парламентская газета", N 2-5, 05.01.2002.
4. Федеральный закон от 24.04.1995 N 52-ФЗ(ред. от 13.07.2015)"О животном мире"// "Российская газета", N 86, 04.05.1995.
5. "Правила содержания собак и кошек в городах и других населенных

<sup>129</sup>См.: "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ(ред. от 14.12.2015)// "Парламентская газета", N 2-5, 05.01.2002.

<sup>130</sup> См.: ст. 3 Федерального закона от 24.04.1995 N 52-ФЗ(ред. от 13.07.2015)"О животном мире"// "Российская газета", N 86, 04.05.1995.

пунктах РСФСР"(утв. Минжилкомхозом РСФСР 12.06.1981, Минсельхозом РСФСР 24.06.1981, Минздравом РСФСР 24.06.1981, Минюстом РСФСР 03.07.1981)// СПС КонсультантПлюс

6. "Гражданский кодекс Р.С.Ф.С.Р."// "Известия ВЦИК", N 256, 12.11.1922. и послед. Документы.

7. Горохов Д.Б., Горохова Ю.В. Проблемы правового регулирования отношений по содержанию, использованию и охране животных, не относящихся к объектам животного мира // Законодательство и экономика. 2015. N 3. С. 22 - 41.

8. Долинская В. В. Источники повышенной опасности//<http://www.blog.servitutis.ru/?p=210>

9. Красавчиков О. А. Возмещение вреда, причиненного источником повышенной опасности. М. 1966. С. 65.

10.Лякуб П. М. Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями. М.: Книга по Требованию, 2011. 210 с.

11.Мохов А.А., Копылов Д.Э. Псовые как объект гражданских прав // Юридический мир. 2006. N 12. С 41-45

12.Постановление Президиума ВАС РФ от 08.04.1997 N 5923/96// "Вестник ВАС РФ", 1997, N 7.

13.Апелляционное определение Омского областного суда от 13.08.2014 по делу N 33-5167/2014//СПС КонсультантПлюс

14.Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 16.06.2014 по делу N 33-7967/2014//СПС КонсультантПлюс

*Стрекалова С.А.*

*доцент*

*кафедра «Финансов, учета и аудита»*

*Сибирский государственный индустриальный университет*

*Симченко А.С.*

*студент 2 курса*

*факультет «Экономики и менеджмента»*

*Россия, г. Новокузнецк*

## **МИГРАЦИЯ В РОССИИ**

Сегодня вопрос миграции как таковой уже является одним из серьезнейших и актуальных во всем мире, и по оценкам ООН, XXI век будет новым этапом глобальных международных миграций, направленных, в основном, из перенаселенных стран Юга в страны Севера. Первопричины данного явления усложнились. Теперь это не только расовая или религиозная проблематика, но и экономические проблемы, вызванные глобальным финансовым кризисом, бедностью, безработицей. Низкий уровень доходов населения занимает прочную позицию среди 10 основных глобальных рисков, представленных в

докладе на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2015 году.[2]

Согласно отчёту Международной организации по миграции, число международных мигрантов в 2010 году составило 214 млн человек или 3,1 % населения мира. Если рост этого показателя продолжится с прежней скоростью, то к 2050 году он достигнет значения 405 млн.

Согласно докладу Департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, опубликованном 11 сентября 2013 года, численность мигрантов в мире составила 232 млн человек или 3,2 % населения Земли. Самыми крупными в мире миграционными коридорами стали Мексика — США с 13 млн мигрировавших (за январь — август 2013 г.), Россия — Украина с 3,5 млн, Украина — Россия с 2,9 млн, а также Казахстан — Россия с 2,5 млн.[4]

Иммигранты, прибывающие в Российскую Федерацию из-за рубежа, являются в подавляющем большинстве выходцами из стран — бывших республик СССР. Среди переехавших на место жительства в Россию доля иммигрантов из стран Содружества Независимых Государств (СНГ), Балтии и Грузии составляла в 1997-2011 годах от 93% до 97% (рис. 15). Среди иммигрантов, учтенных по измененным в 2011 году критериям, доля иммигрантов из стран СНГ, Балтии и Грузии немного снизилась - до 90% в 2011 году и 91% в 2012-2013 годах. В 2014 году она повысилась почти до 92%, а в январе-июне 2015 года доля иммигрантов, прибывших в Россию (с учетом Крымского федерального округа) из других стран - бывших республик СССР, превысила 92%.[4]

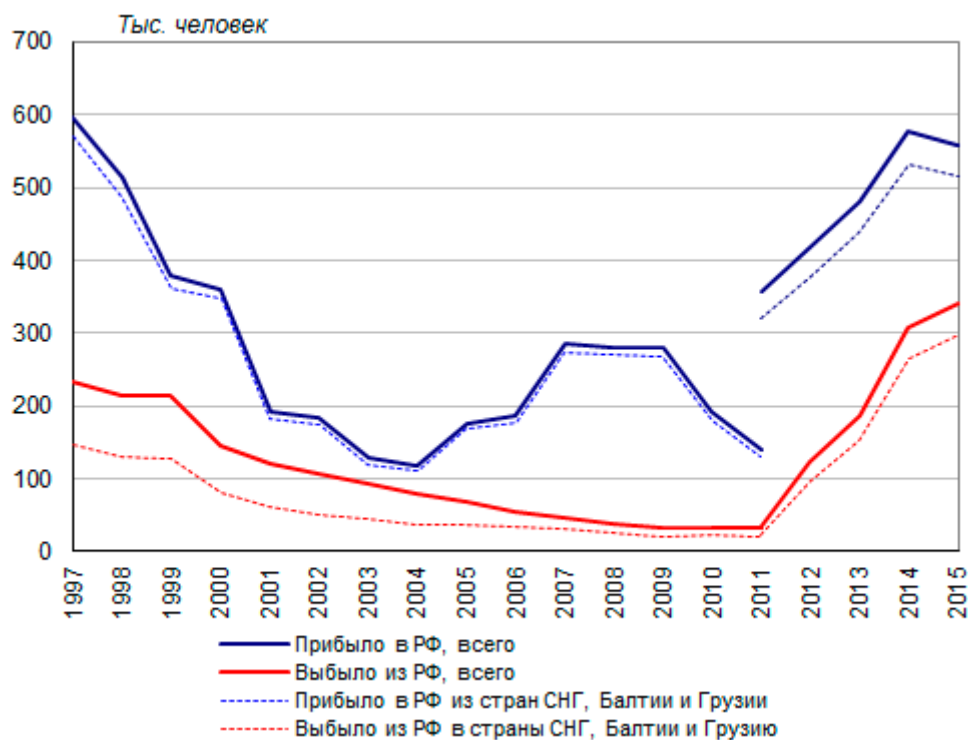
Среди выбывающих из России доля направляющихся в другие страны СНГ, Балтии и Грузию заметно ниже, составляя от 46% (2004 год) до 67% (2007 год). В 2011 году она составила 61% в числе эмигрантов, учтенных при снятии с регистрационного учета по месту жительства, и 64% среди эмигрантов, учтенных по новым правилам. В 2012 году доля выбывших в страны СНГ, Балтии и Грузии превысила 80% от общей численности выбывших из России, в 2013 году поднялась почти до 82%, в 2014 году — до 86%, а в январе-июне 2015 года составила 87,6%.

В январе-июне 2015 года из стран СНГ в Россию (с учетом Крымского федерального округа) прибыло 252,4 тысячи человек (за тот же период 2014 года 234,8 тысячи человек), из Грузии — 3,6 тысячи человек (3,6), из стран Балтии — 1,7 тысячи человек (1,6).

Из России в другие страны СНГ в январе-июне 2015 года выбыло 146,6 тысячи человек (за тот же период 2014 года 125,3 тысячи человек), в Грузию — 1,8 тысячи человек (1,7), в страны Балтии — 1,2 тысячи человек.[4]

Если в 2011 году число прибывших в Россию из других стран на постоянное место жительства или на пребывание сроком 9 месяцев и более увеличилось, по данным Росстата, в 2,6 раза, то в 2012 году - всего на 17%, а

в 2013 году - на 15%.



В 2014 году поток прибывших в Россию на постоянное место жительства увеличился в большей степени - на 20% без учета сведений по Крымскому федеральному округу и на 23% с учетом КФО, составив, соответственно, 578,5 и 590,8 тысячи человек.

Число выбывших из России в другие страны в 2011 году увеличилось на 13%, а в 2012 году возросло в 3,3 раза, что напрямую связано с изменением порядка учета долгосрочной миграции, поскольку в число выбывших автоматически стали попадать мигранты, срок пребывания которых закончился. В 2013 году число людей, выехавших из России на постоянное место жительства в другие страны, увеличилось еще на 52%, а в 2014 году – на 66%[3]

В результате миграционный прирост (чистая или нетто-миграция) населения России за 2011 год составил почти 320 тысяч человек, что вдвое превышает значение показателя за 2010 год. В 2012 году величина миграционного прироста сократилась по сравнению с 2011 годом почти на 8%, а в 2013 году осталась практически на том же уровне, увеличившись лишь на 0,3%. В 2014 году сокращение миграционного прироста возобновилось. Без учета сведений по Крымскому федеральному округу миграционный прирост составил 270 тысяч человек, что на 8,7% меньше, чем в 2013 году. В расчете на 10 тысяч человек коэффициент миграционного прироста составил 18,8 против 22,4 в 2011 году.[1]

В январе-июне 2015 года число прибывших в Россию из других стран продолжало увеличиваться, составив 263,9 тысячи человек (без учета сведений по Крымскому федеральному округу), что на 3,0% больше, чем по

аналогичным данным за 2014 год (256,1 тысячи человек). Вместе с тем увеличилось, причем в большей степени, и число выбывших за пределы России: оно превысило 170 тысяч человек, что на 18,2% больше, чем за январь-июнь 2014 года (144,3 тысячи человек).

Миграционный прирост населения России (без КФО) за январь-июнь 2015 года составил 93,3 тысячи человек, или 13,0 в пересчете на год на 10 тысяч человек постоянного населения. Это на 18,5 тысячи человек, или на 16,5% меньше, чем за тот же период 2014 года (15,6 на 10 тысяч человек в пересчете на год). Из-за сезонного фактора величина миграционного прироста за год в целом, скорее всего, окажется выше.[4]

В заключении хотелось бы сказать, что актуальность данной проблемы всегда будет важна для всего мира, в том числе и России.

Миграция уже стала одним из определяющих факторов развития России – как ее экономического роста, так и социальной стабильности. Задача миграционной политики поспевать за происходящими переселениями, а иногда и упреждать их. Пока что, к сожалению, не получается.[2]

#### **Использованные источники:**

1. Ананьич, Б.В. Банкирские дома в России. 1860-1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства / Б.В. Ананьич. - М.: ИЛ, 2011. - 200 с.
2. Бюджетная система России / ред. Г.Б. Поляк. - М.: СПб. [и др.] : Питер, 2014. - 540 с.
3. Парыгина, В.А. Бюджетная система России / В.А. Парыгина, А.А. Тедеев. - М.: ИЛ, 2014. - 752 с.
4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Стрекалова С.А.*

*доцент*

*кафедра финансов, учета и аудита*

*Сибирский индустриальный университет*

*Ипатова М.С.*

*студент (бакалавр)*

*Сибирский государственный индустриальный университет ФГБОУ ВПО «СибГИУ»*

*Россия, г. Новокузнецк*

## **СТАТИСТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

### **АННОТАЦИЯ**

Безработица присутствует во всех странах мира, Сибирский Федеральный Округ не исключение. Безработица – это часть населения страны, состоящая из лиц, достигших трудоспособного возраста, не имеющих работы и находящихся в поиске работы в течение определенного

по законодательству периода времени. Государство в условиях безработицы сталкивается с необходимостью решать сложную комплексную задачу, направленную на урегулирование целого ряда социально-экономических проблем. Большой рост числа безработной молодежи и серьезное падение уровня жизни населения в последние годы. Это привело к тому, что бедность стала устойчивым явлением не только для социально уязвимых категорий населения с ограниченной трудоспособностью, но и для вполне трудоспособной молодежи, которая в прежние времена могла полностью обеспечивать себя и оказывать финансовую поддержку своим близким. Вероятность стать безработным у молодых людей более чем в 3 раза выше, чем у взрослых. [1]

**Ключевые слова:** Сибирский Федеральный Округ, безработица, трудоспособное население.

**SVETLANA STREKALOVA**

*associate Professor of the Department of Finance, accounting and audit,  
Siberian state industrial University FGBOU VPO "SibGIU",  
Novokuznetsk, Russia*

*Email:*

**MARIA IPATOVA**

*student (bachelor) at Siberian state industrial University FGBOU VPO  
"SibGIU",  
Novokuznetsk, Russia*

## **STATISTICS OF UNEMPLOYMENT IN THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT**

### **ABSTRACT**

Unemployment is present in all countries of the world, the Siberian Federal District is no exception. Unemployment is a part of the population consisting of persons over working age, unemployed and looking for work within a certain legislation period. The state in terms of unemployment is faced with the need to solve a complex task that aims at resolving a number of socio-economic problems. The large increase in the number of unemployed youth and a serious decline in the standard of living of the population in recent years. This led to the fact that poverty has become a stable phenomenon, not only for socially vulnerable categories of the population with disabilities, but also for perfectly able-bodied young people who in earlier times could be self-sufficient and to provide financial support to their loved ones. The likelihood of becoming unemployed young people more than 3 times higher than in adults. [1]

**Key words:** Siberian Federal District, unemployment, working-age population.

Нам всем известно, что во всех странах мира присутствует безработица, и, конечно же, Россия не исключение. Актуальность работы



вызвана тем, что преодоление безработицы – это одна из основных задач государственной политики, а занятость – это источник заработной платы, которая была и остается для многих основным источником дохода, а повышение дохода означает увеличение совокупного спроса, что повлечет за собой повышение национального дохода.

Осуществляемый в России в настоящее время переход к рыночным отношениям связан с большими трудностями, возникновением многих социально-экономических проблем. Одна из них - проблема занятости, которая неразрывно связана с людьми, их производственной деятельностью и пока не созданы эффективные механизмы использования трудовых ресурсов, возникают новые и обостряются старые проблемы занятости, растет безработица.

Переход к рыночной экономике неизбежно привел к большим переменам в использовании трудовых ресурсов. С перестройкой хозяйственной жизни страны проявилось много факторов, влияющих на качественные характеристики рынка рабочей силы.

Наиболее угрожающим фактором роста безработицы и массового высвобождения людей из производства является разгосударствление и свертывание производства на крупных и сверхкрупных предприятиях. Возникает специфический вид безработицы среди лиц высокой квалификации, профессионально непригодных к использованию в низовых хозяйственных звеньях производственной и непроизводственной сферы.

Несмотря на глубокий трансформационный кризис, российской экономике удалось избежать масштабного сокращения рабочей силы и занятости, которое наблюдалось во многих странах. Первоначальное падение уровня занятости с 67 до 53% сменилось последующим его восстановлением до 60%. Если этот показатель пересчитать для населения в возрасте 16-64 лет (что является стандартным в международных сопоставлениях), то его значение повышается до 65%.

Среди множества проблем, встающих перед любой страной в условиях ее перехода к рыночной экономике, одной из самых острых является угроза массовой безработицы и смягчение ее социальных последствий.

Прежде всего, следует сказать о характере кризиса, порождающего безработицу в России. Это не циклический кризис, действующий в экономике стран с устоявшимися рыночными отношениями, и «сам по себе» выводящий ее по истечении некоторого времени к фазе подъема. В России массовая безработица порождается структурным экономическим кризисом. Он отражает противоречия условий перехода от командной экономики к рыночной и носит не циклический, а главным образом структурный характер. Следовательно, чтобы преодолеть этот кризис, нужны глубокие структурные преобразования в экономике страны в целом и в народном хозяйстве. Однако по отношению к сфере занятости обязательно должно

сохраняться регулирующее участие государства. [2]

Таблица 1 - Численность экономически активного населения в среднем за год (в Сибирском федеральном округе за 2007 - 2015 год) [1]

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>9976,5</b>	<b>10037,2</b>	<b>10048,3</b>	<b>9983,3</b>	<b>10010,3</b>	<b>9939,1</b>	<b>9813,1</b>	<b>9842,9</b>	<b>9835,3</b>
Республика Алтай	95,4	98,4	97,5	101,0	100,3	100,1	99,3	99,9	98,4
Республика Бурятия	452,1	463,3	487,9	461,0	476,1	464,4	461,7	460,4	456,3
Республика Тыва	128,0	129,4	121,6	126,5	127,1	134,5	119,6	122,0	125,0
Республика Хакасия	259,3	265,4	264,1	275,0	266,6	269,5	261,3	265,8	258,1
Алтайский край	1288,6	1270,9	1266,7	1240,6	1256,2	1219,2	1194,9	1150,9	1153,3
Забайкальский край	539,1	536,4	547,3	545,2	529,4	535,0	531,9	535,4	535,2
Красноярский край	1580,0	1554,3	1501,4	1540,8	1555,2	1511,3	1512,7	1516,0	1524,3
Иркутская область	1267,5	1319,1	1297,2	1282,3	1262,8	1264,1	1246,1	1261,3	1239,8
Кемеровская область	1455,5	1440,2	1445,3	1424,0	1416,2	1414,0	1401,5	1423,7	1410,6
Новосибирская область	1370,6	1378,7	1429,2	1410,7	1428,6	1448,2	1440,7	1434,0	1431,0
Омская область	1011,7	1033,5	1056,1	1041,1	1051,4	1066,3	1048,8	1057,4	1051,6
Томская область	528,8	547,6	534,1	535,1	540,2	512,6	494,5	516,0	551,9

Таблица 2 - Численность безработных в среднем за год (в Сибирском федеральном округе за 2007 - 2015 год) [2]

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>866,7</b>	<b>766,5</b>	<b>830,4</b>	<b>1043,5</b>	<b>869,8</b>	<b>805,7</b>	<b>696,3</b>	<b>711,3</b>	<b>685,2</b>
Республика Алтай	10,9	8,8	12,3	13,7	12,3	12,8	11,5	11,5	10,2
Республика Бурятия	64,2	60,5	58,6	63,3	49,3	41,6	36,5	37,0	38,5
Республика Тыва	26,0	21,9	22,6	27,0	27,6	23,3	22,0	23,5	23,8
Республика Хакасия	23,7	17,6	18,9	23,6	24,3	19,4	20,8	15,8	16,1
Алтайский край	114,4	81,7	105,1	152,0	110,6	103,2	74,4	95,8	83,4
Забайкальский край	33,2	46,6	81,5	65,6	58,9	56,9	56,3	56,0	53,7
Красноярский край	138,2	118,1	95,8	145,5	97,1	90,4	84,0	86,1	76,3
Иркутская область	108,3	104,9	109,9	137,9	127,3	114,9	97,8	104,4	109,7
Кемеровская область	107,2	89,6	95,2	138,6	125,9	113,9	98,9	85,3	88,0
Новосибирская область	101,1	97,2	105,0	141,0	109,5	98,9	80,7	84,2	73,6
Омская область	92,4	82,6	82,5	88,6	85,5	83,8	72,0	72,4	70,1
Томская область	47,3	37,0	43,0	46,7	41,8	46,4	41,6	39,2	41,8

Рассмотрев Таблицу 1 и таблицу 2, сделаем вывод. В Сибирском Федеральном Округе 6,97% человек (от всей численности населения) являются безработными.

Таблица 3 - Численность безработных в 2007-2015 годах (в том числе по возрастам) [2]

Год	Всего, тыс. человек	В том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-72
2007	5242	500	961	713	1138	594	586	453	197	47	52
2008	5250	500	1025	703	1096	594	608	445	209	37	32
2009	4519	409	931	589	953	483	506	393	184	44	27
2010	4697	404	944	633	962	449	503	449	244	65	44
2011	6284	401	1311	911	1329	547	683	613	356	90	43
2012	5544	327	1151	832	1182	473	581	558	315	94	30
2013	4922	268	1009	747	1071	408	480	523	294	97	25
2014	4131	200	922	660	903	326	377	416	232	70	26
2015	3720	160	792	580	822	316	339	391	223	73	27

Согласно статистике количество безработных с 2007 до 2015 сократилось на 29% (1522 тыс. человек).

По данным таблицы можно увидеть, что количество безработных в возрасте 62-72 года самая маленькая безработица, Основная масса безработных в возрасте от 20 до 40 лет, средний возраст безработных составляет примерно 35 лет. Для более подробного анализа составим таблицу с данными процента изменения безработица с 2007 года до 2015 года по возрастным группам.

Таблица 4 - Изменение структуры безработицы по возрастным группам (сравнение 2007 и 2015 г.г), % [2]

Возраст, лет	15-19	20-24	25-29	30-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-72
2007 (% к общей численности безработных)	9,5	18,3	13,6	21,7	11,3	10	8,6	3,8	0,9	1
2015 (% к общей численности безработных)	4,3	21,3	15,6	22,1	8,5	9,1	10,5	6	2	0,7
Изменение, +/-, %	-5,2	3	2	0,4	-2,8	-0,9	1,9	2,2	1,1	-0,3

Как видно из таблицы безработных в возрасте 15-19 лет значительно сократилась (на 5,2 % от общей численности безработных), причинами такого изменения является "демографический кризис" в начале 90-х годов, т.е. численность людей в этом возрасте не так высока, что повлияло на показатель безработицы именно на эту возрастную группу. Что нельзя сказать о возрасте 20-24 лет, где безработица наоборот увеличилась на 3 % в

2015 году по сравнению с 2007 году.

Во все времена остается проблемой безработица среди молодежи, молодые специалисты не способны адекватно оценивать себя, завышая свою пригодность на рынке труда. Максимальный процент на 2015 безработных приходится на возраст 20-29 лет, а именно 36,7% от общей численности безработных. Также, стоит отметить, что молодёжь всегда была одной из наименее защищённых социальных групп общества. Это обусловлено тем, что представители данной социальной группы во многом находятся в определённой зависимости от чего либо. Наиболее молодые представители молодёжи ещё не достигли возраста, в котором закон ещё не позволяет иметь работы, или, полный рабочий день, что в свою очередь сказывается на материальном состоянии представителей молодёжи, делая их зависимыми от заработка семьи, или, в отсутствие таковой, от органов опеки. Также, молодёжь зависима от института образования, так как для получения высокооплачиваемой работы. Получающие же высшее образование, в большинстве своём, не имеют возможности устроиться на работу. Работодатели отдают предпочтения более опытным и высококвалифицированным сотрудникам. [3]

#### **Использованные источники:**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о Численности России, – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о занятости и безработицу по всей России, - Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/)
3. Безработица в России. 2007г. Статья №7-8. Стр15-30.

#### **LITERATURE:**

1. Federal state statistics service [Electronic resource]: the database contains information on the Number of Russia – Mode of access: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)
2. Federal state statistics service [Electronic resource]: the database contains information on employment and unemployment across Russia, - Regime of access: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/)
3. Unemployment in Russia. 2007. Article №7-8. Str-30.

Сулейменова А.У.  
магистрант 1 курса  
кафедра «Экономика»

Омский государственный университет путей сообщения  
Россия, г. Омск

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ГРАЖДАН РОССИИ

*Рассмотрены особенности формирования сбережений населения на российском финансовом рынке; показана их роль в формировании «длинных» денег для инвестирования в современную российскую экономику. Предложен комплекс мер, способствующих повышению привлекательности фондового сектора российского финансового рынка для частных инвесторов в целях привлечения сбережений населения.*

*Ключевые слова: сбережения; инвестиции; фондовый рынок; денежные средства.*

*The specific features of the personal savings generation in the Russian financial market are analyzed; their role in the formation of «long» money for investment into the current Russian economy is described. The ways to expand the range of products and services of the stock market to attract savings of the population are defined. A set of measures to improve the attractiveness of the stock sector of the Russian financial market for private investors is proposed.*

*Keywords: savings; investments; stock market, money market.*

Актуальность данной работы состоит в том, что в условиях рыночной экономики остро встает необходимость в комплексном и качественном управлении денежными средствами.

Сбережения населения - это потенциальный устойчивый источник долгосрочных инвестиций («длинных» денег) в развитие реального сектора национальной экономики. Однако, как показывает мировой опыт, они работают только в случае, если доверены какому-либо институту финансового рынка [1, с.27-37]. По оценкам экспертов, для эффективного развития экономики необходимо привлечение сбережений граждан на уровне не менее 40% всего объема инвестиций в экономику [2].

Среди факторов, затрудняющих процесс аккумуляции сбережений населения, можно перечислить [3]:

- невысокие и нестабильные доходы, большую часть которых граждане, как правило, в полном объеме (до 95% в 2014 г.) направляют на текущее потребление и выплату обязательных взносов;
- низкий уровень финансовой информированности и грамотности населения;
- общее недоверие населения к финансовым институтам и программам стимулирования привлечения сбережений и накоплений граждан в экономику, особенно обостряющееся в кризисный период;

- несовершенство правовой базы;
- недостаточная защищенность средств населения;
- ограниченное количество альтернативных банковским вкладам инструментов финансового рынка и их концентрация в финансовых центрах страны (по данным Банка России, по состоянию на конец 2014 г. 70% компаний, имеющих лицензию на управление инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, находятся в Москве) [4].

Российская экономика почувствует отсутствие «длинных» инструментов финансирования масштабных инвестиционных проектов в среднесрочной перспективе. Продление режима антироссийских экономических санкций в 2015 г. может привести к замедлению роста ВВП в двое, к удорожанию кредитных ресурсов для инвестирования в экономику в среднем на 2–3 п.п., а также к исчезновению инвестиционного ресурса длиннее, чем 1,5–2 года. По мнению экспертов, изъятие взносов за 2014 г. стало причиной снижения котировок государственных облигаций и корпоративных бондов, обесценения рубля и в результате повышения ключевой ставки Банка России [5, с. 15-19].

В качестве общих мер, способствующих повышению привлекательности фондового сектора российского финансового рынка в целях привлечения сбережений населения, можно обозначить:

- повышение финансовой грамотности населения;
- развитие каналов продаж, в том числе дистанционных, что повысит доступность инструментов финансового рынка в регионах;
- технологичность услуг и переход на новые электронные технологии;
- простоту и удобство операций на финансовом рынке;
- разработку новых форм инвестирования и расширение перечня инвестиционных инструментов;
- надежность инвестиционных продуктов - обеспечение на законодательном уровне гарантий возврата имущества инвесторов;
- снижение рисков и увеличение доходности инвестиционных вложений населения путем совершенствования систем управления и контроля;
- стимулирование розничных инвестиций;
- развитие рынка пенсионных накоплений с целью повышения его прозрачности и привлекательности для будущих пенсионеров;
- создание дополнительных стимулов по добровольному пенсионному накоплению для граждан;
- развитие инфраструктуры рынков НПФ и долгосрочного страхования жизни.

Решение этих вопросов требует продуманности и осторожности в



процессах реформирования. Изменяя и дополняя законодательную базу, необходимо проводить информационную работу с населением, не только раскрывая возможности и преимущества того или иного инструмента управления своими сбережениями, но и создавая позитивный образ финансовых институтов.

#### **Использованные источники:**

1. Звонова Е.А. Банковские вклады как основной инструмент аккумуляции сбережений населения в современных условиях // Экономика, налоги, право. 2015. № 1. С. 27–37.
2. Федеральная служба государственной статистики Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Загл. с экрана.
3. Готовы ли россияне вкладывать деньги в акции? // Режим доступа: [www.market-lab.org](http://www.market-lab.org) (дата обращения: 19.09.2014) – Загл. с экрана.
4. Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения: 01.02.2015) – Загл. с экрана.
5. Скапенкер О.М. Финансовый рынок: корректировка институциональной структуры // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 15–19.

*Сыченко М.А.  
студент 3 курса  
факультет Экономический  
Россия, г. Волгоград*

#### **ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассмотрены общие методы экономико-статистического прогнозирования основных видов сельскохозяйственной продукции. Применяется метод экстраполяции с использованием линейной модели.*

*Ключевые слова: прогнозирование, экстраполяция, аграрный сектор, продукция растениеводства, линейный тренд.*

*Sichenko M.A  
Student  
3 course, Faculty of Economics  
Russia, Volgograd*

#### **APPLICATION OF STATISTICAL METHODS IN FORECASTING OF PRODUCTIVITY OF GRAIN CROPS ON EXAMPLE OF THE VOLGOGRAD REGION**

*The article describes the general methods of economic-statistical prediction of basic agricultural products. The method of using a linear extrapolation model.*

*Keywords: forecasting, extrapolation, the agricultural sector, crop production, a linear trend.*

В Российской Федерации зерновое производство считается основой агропромышленного комплекса. На территории Волгоградской области аграрное производство также является одним из основных направлений хозяйственной деятельности. АПК региона создает более 10% валового регионального продукта [2,4].

Несмотря на предпринятые меры правительством и органами управления АПК, агропромышленное производство страны все еще не преодолело затяжного кризисного состояния, вызванного социально-экономическими преобразованиями 1990-х годов. Формирование многоукладной аграрной экономики само по себе не позволило решить проблемы сельского хозяйства [3,6]. В связи с этим обеспечение продовольственной безопасности требует построения достоверных прогнозов развития аграрного производства, основанных на экономико-статистических моделях, описывающих статистические зависимости исследуемого экономического показателя от основных факторов, оказывающих на него существенное влияние [5].

Прогнозирование – это предсказание будущего на основании накопленного опыта и текущих предположений относительно него. В настоящее время следует отметить непрерывно растущую потребность в прогнозах.

Прогнозирование представляет собой сложный процесс, по ходу которого необходимо решать большое количество различных вопросов. Для его производства следует применять в сочетании различные методы прогнозирования, которых на сегодняшний день существует огромное множество, но на практике используется значительно меньше.

Методы, получившие наиболее широкое распространение в мировой практике, это метод экспертных оценок, моделирование и прогнозирование (рисунок 1).



**Рисунок 1 Методы прогнозирования**

Метод экспертных оценок используется, как в нашей стране, так и за рубежом для получения прогнозных оценок развития производства, научно-технического прогресса, эффективности использования ресурсов и т.п.

Нормативный метод является наиболее трудоемким, так как на практике установление идеальных норм и нормативов достаточно сложный процесс.

Необходимым условием регулирования рыночных отношений является составление надежных прогнозов развития социально-экономических явлений.

Выявление и характеристика трендов и моделей взаимосвязи создают базу для прогнозирования, т.е. для определения ориентировочных размеров явлений в будущем. Для этого используется метод экстраполяции. Метод прогнозной экстраполяции с точки зрения возможности применения на различных уровнях хозяйствования обладают большей универсальностью.

Дополнительным преимуществом является отсутствие необходимости в расчете большого количества входных параметров для построения прогноза. Информационной базой для построения прогноза являются наблюдения значений изучаемого показателя в длительной динамике. Выбор типа модели зависит от цели исследования и основывается на теоретическом анализе, выявляющем характер развития явления, а также на графическом изображении ряда динамики. Простейшими моделями, выражающими

тенденцию развития, являются: линейная функция:  $\tilde{y}_t = a + vt$ ;  
показательная функция:  $\tilde{y}_t = a * vt$  ;

степенная функция:  $\tilde{y}_t = a + vt + ct^2$  .

В данном случае, для прогнозирования урожайности зерновых культур методом экстраполяции, на примере Волгоградской области, воспользуемся линейной моделью. Расчет параметров функции выполним методом наименьших квадратов, в качестве решения принимается точка минимума суммы квадратов отклонений между теоретическими и эмпирическими уровнями:  $\sum (\tilde{y}_t - y_i)^2$  стремится к  $\min$ , где  $\tilde{y}_t$  - выровненные уровни,  $y_i$  – фактические уровни. Параметры «а» и «в» согласно методу наименьших квадратов находятся решением системы нормальных уравнений: т.к. в обоих случаях  $\sum t = 0$ , система нормальных уравнений примет вид:

$$\begin{cases} \sum Y = na \\ \sum Yt = v \sum t^2 \end{cases} \quad \text{вычислив параметры } a = 7,76; v = 0,029 \text{ можем}$$

представить трендовую модель искомой функции в форме  $\tilde{y}_t = 17,76 + 0,029 t$ .

Так на основе исчисленного уравнения  $\tilde{y}_t = 17,76 + 0,029t$  экстраполяцией при  $t = 16$  можно определить ожидаемую урожайность зерновых культур в 2016 году ц/га:  $\tilde{y}_t = 17,76 + 0,029 * 16 = 18,221$  ц/га. Так как на практике результат экстраполяции прогнозируемых явлений обычно получают не дискретными, а интервальными оценками, для определения границ интервалов воспользуемся формулами:  $\tilde{y}_t = + \alpha S \tilde{y}_t$ ;  $\tilde{y}_t = - \alpha S \tilde{y}_t$

.где:  $\alpha$  – коэффициент доверия по распределению Стьюдента;

**Таблица 1 - Выравнивание по прямой ряда динамики урожайности зерновых культур**

Годы	Урожайность, ц/га	t	t <sup>2</sup>	yt	$\tilde{y}_t$	$y_i - \tilde{y}_t$	$(y_i - \tilde{y}_t)^2$
2001	17,9	-13	169	-2321,7	17,38	0,52	0,2704
2002	17,5	-11	121	-192,5	17,44	0,06	0,0038
2003	15,0	-9	81	-135	17,50	-2,50	6,2302
2004	17,7	-7	49	-123,9	17,55	0,15	0,0213
2005	18,3	-5	25	91,5	17,61	0,69	0,4732
2006	16,9	-3	9	-50,7	17,67	-0,77	0,5931
2007	17,8	-1	1	-17,8	17,73	0,07	0,0052
2008	24,6	+1	1	24,6	17,79	6,81	46,4285
2009	19,2	+3	9	57,6	17,84	1,36	1,8383
2010	12,0	+5	25	60	17,90	-5,90	34,8359
2011	17,2	+7	49	120,4	17,96	-0,76	0,5779
2012	16,4	+9	81	147,6	18,02	-1,62	2,6187
2013	17,5	+11	121	192,5	18,08	-0,58	0,3321
2014	20,6	+13	169	267,8	18,13	2,47	6,0797
Итого	$\Sigma y = 248,6$	$\Sigma t = 0$	$\Sigma t^2 = 910$	$\Sigma yt = 26,4$	$\tilde{y}_t = 248,6$	$y_i - \tilde{y}_t = 0$	$(y_i - \tilde{y}_t)^2 = 100$

Источник: авторский по [1]

$S \tilde{y}_t = \sqrt{\Sigma(y_i - \tilde{y}_t)^2 / (n-m)}$  – остаточное среднее квадратичное отклонение от тренда, скорректированное по числу степеней свободы (n-m); n – число уровней ряда динамики; m – число параметров адекватной модели тренда. Вероятностные границы интервала прогнозируемого явления:  $(\tilde{y}_t - \alpha S \tilde{y}_t) \leq \text{упр} \leq (\tilde{y}_t + \alpha S \tilde{y}_t)$

Рассчитаем прогнозируемые доверительные интервалы урожайности зерновых культур на 2016 г. При n = 2 и m = 14, число степеней свободы равно 12. Тогда при доверительной вероятности, равной 0,95, коэффициент доверия  $\alpha = 2,1718$  (по таблице Стьюдента),  $(y_i - \tilde{y}_t)^2 = 100$

Тогда  $S \tilde{y}_t = \sqrt{100,00 / 12} = + 2,89; - 2,89$ . Зная точечную оценку прогнозируемого значения урожайности:  $\tilde{y}_t = 18,221$  ц/га определяем вероятностные границы интервала по формуле:

$$18,221 \text{ ц/га.} - 2,1718 * 2,89 \leq \text{упр} \leq 18,221 \text{ ц/га.} + 2,1718 * 2,89$$

$$11,94 \leq \text{упр} \leq 24,50.$$

Следовательно, с вероятностью, равной 0,95, можно утверждать, что урожайность зерновых культур в 2016 году не менее чем 11,94 ц/га, но и не более чем 24,50 ц/га.

Нужно иметь ввиду, что экстраполяция в рядах динамики носит не

только приближенный, но и условный характер. Поэтому ее следует рассматривать как предварительный этап в разработке прогнозов. Для составления прогноза должна быть привлечена дополнительная информация, не содержащаяся в самом динамическом ряду.

#### **Использованные источники:**

1. Статистическое обозрение. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Волгоградской области. Волгоград 2014г.
2. Мазаева Т.И. Аграрный сектор экономики Волгоградской области в контексте продовольственной безопасности: тенденции развития // Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). С. 160-163.
3. Мазаева Т.И. Продовольственная безопасность – национальный приоритет / Т.И. Мазаева, О.А. Донскова // Экономика сельского хозяйства России. 2011. №7. С 34 – 40.
4. Мазаева Т.И. Роль производства зерна в продовольственной безопасности (на примере Волгоградской области) // Экономика и предпринимательство. 2014. № 3 (32). С. 366-169.
5. Мазаева Т.И. Экономико-статистическое моделирование производства сельскохозяйственной продукции при обеспечении продовольственной безопасности/ Т.И. Мазаева, А.Ф. Рогачев // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4 ч.1.
6. Смотрова Е.Е. Прогноз развития мясного подкомплекса Волгоградского региона в контексте продовольственной безопасности // Экономический анализ: теория и практика 2014, № С.51- 55.

*Тагирова А.В.  
преподаватель  
кафедры коммерции и менеджмента  
Нижевартовского государственного университета  
Россия, г. Нижневартовск*

### **КОНКУРЕНЦИЯ КАК ГАРАНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

*Статья посвящена важнейшему институту рыночной экономики - конкуренции. Конкуренция является гарантом эффективного функционирования рыночного механизма. Рассмотрены проблемы, возникшие в связи с экономическими санкциями; и как способ повышения конкурентоспособности- импортозамещение.*

*Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; санкции; импортозамещение.*

*The article is devoted to the major Institute of market economy - competition. Competition is the guarantor of effective functioning of the market mechanism. Considers the problems arising from economic sanctions; and as a*

*way of improving the competitiveness of the import substitution.*

*Keywords: competition; competitiveness; penalties; substitution.*

Существует огромное количество публикаций, посвященных рынку. Как правило, авторы в своих статьях приводят различные определения рынка. Рынок – это экономическая категория товарного производства в обращении, связанная с системой экономических отношений, обусловленных способом материального производства. Рынок является формой связи между товаропроизводителями [6]. Рынок представляет собой экономический механизм, где происходит взаимодействия продавца и покупателя.

Необходимыми условиями эффективного функционирования рынка являются:

- 1) разделение труда;
- 2) экономическая самостоятельность;
- 3) свобода деятельности предпринимателей;
- 4) рыночная конкуренция ;
- 5) свободное ценообразование;
- 6) развитая инфраструктура рынка;
- 7) налогово-бюджетная и кредитно-денежная системы.

Важным фактором является спрос покупателя; именно спрос покупателя порождает конкурентную борьбу между производителями (продавцами) товаров и услуг. Конкуренция способствует наилучшему удовлетворению потребностей потребителя.

Механизм рыночной конкуренции работает так, что производители стремятся к более эффективной деятельности и использованию новейших технологий, улучшению качественных характеристик и обновлению ассортимента товаров.

В статье 4 Федерального закона «О защите конкуренции» указано, что под конкуренцией следует понимать «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [7].

Для отечественных предпринимателей возникли трудности с закупкой оборудования и сырья, появились барьеры для экспорта и импорта товаров, все это напрямую влияет на качество товаров и услуг. По оценкам правительства доля импорта в различных отраслях экономики была высокой. К примеру, импорт в гражданском самолетостроении более 80% комплектующих, в тяжелом машиностроении – порядка 70%, в нефтегазовом оборудовании – 60%, в энергетическом оборудовании – около 50%, в сельхозмашиностроении в зависимости от категории продукции – от 50% до 90% деталей и т. д. [3]. Мгновенная перестройка на производство



отечественного оборудования и сырья невозможна, требуется время. Остаться конкурентоспособным – стала крайне сложной задачей. Ограничение конкуренции мешает нормальному функционированию рыночного механизма, приводит к росту цен и нерациональному распределению ресурсов, тормозит научно-технический прогресс, понижает общественное благосостояние [5].

Выход – импортозамещение, т.е. замена на рынке иностранных товаров отечественными. "Разумное импортозамещение - наш долгосрочный приоритет, независимо от обстоятельств", - заявил Путин, в своем ежегодном обращении к Федеральному собранию 2014 года [4]. Российский бизнес медленно, но верно переходит на импортозамещение и государство этому способствует. 15 апреля 2014 года была утверждена новая редакция государственной программы Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности". Целью программы является создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно-сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны[1].

Доктор экономических наук, профессор Демченко Сергей Григорьевич в своей статье «Повышение конкурентоспособности продукции промышленных предприятий адекватный ответ на западные санкции: методологический подход» говорит о том, что импортозамещение может привести к снижению качества производимых товаров, в следствии отсутствия здоровой конкуренции. Он считает что «импортозамещение, необходимость которого вызвана западными санкциями, может превратиться в суррогатное замещение. Под суррогатным замещением мы понимаем предложение отечественным потребителям товаров, уступающих по качественным характеристикам, замещаемым западным товарам»[2].

Необходимость в сжатые сроки производить товары, удовлетворяющие покупательский спрос, может сильно сказаться на качестве производимой продукции. Перед предпринимателями стоит важная задача- производить товары и услуги , качеством превосходящим иностранные аналоги, иначе возникает риск потери места на рынке. Решение этой задачи состоит в том, что бы отечественные производители были нацелены на постоянный поиск новых возможностей развития, использовали инновационные технологии, быстро реагировали на изменения. При соблюдении этих условий можно повысить конкурентоспособность на рынке.

С целью обеспечения «здоровой» конкуренции государство использует систему правил и мер, как способ регулирования данных отношений. Система правил и мер, обеспечивающих конкуренцию, изложена в актах, входящих в антимонопольное законодательство РФ и запрещающих недобросовестную конкуренцию и монополистическую деятельность.

Федеральным законом «О защите конкуренции» определены организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения: монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции; недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации [7].

Таким образом, конкуренция является регулирующей силой на рынке, обеспечивает гибкость экономики. Конкуренция является рычагом для адаптации к изменениям вкусов потребителей, к их предпочтениям, к использованию в производстве инновационных технологий.

Выход из сложившейся ситуации есть в производстве товаров высокого качества, отвечающая всем требованиям и в том объеме, которое необходимо для удовлетворения спроса.

#### **Использованные источники:**

1. Государственная программа Российской Федерации "Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности" (утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 328. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/70643464/#ixzz3t9FbiGZt> (дата обращения 30.12.2015);
2. Демченко С.Г. Повышение конкурентоспособности продукции промышленных предприятий – адекватный ответ на западные санкции: методологический подход // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 1 (33). С. 10–16.
3. Политика импортозамещения в России: от слов к делу [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/article/630000/#ixzz3t9B0IcxF> (дата обращения 29.12.2015);
4. Российская газета [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2014/12/04/importozameshchenie-anons.html> (дата обращения 30.12.2015);
5. Тагирова А.В. Государственное регулирование конкуренции в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XLIV международной научно-

практической конференции. № 12 (44). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2013. С. 86-92

6. Толковый словарь экономических терминов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15-5/214.htm> (дата обращения 30.12.2015);

7. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции"(с изм. и доп.) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/12148517/#ixzz3KZFEfa11> (дата обращения 29.12.2015).

*Тарасов В.И., к.ф.н.*

*доцент*

*кафедра менеджмента*

*Давыдов Ю.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра менеджмента*

*Тарасова Н.А.*

*старший преподаватель*

*кафедра гуманитарных дисциплин*

*Крымский институт бизнеса*

*Россия, г. Симферополь*

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА:  
СИНДРОМ “ДЕФИЦИТА МОТИВАЦИИ” И СИМПТОМЫ  
“УВОЛЬНЕНЧЕСКОЙ ЛИХОРАДКИ”**

Аннотация. Система управления процессом высвобождения персонала рассматривается как механизм регулирования внутриорганизационного рынка труда. Определена роль своевременного перемещения, переподготовки, прекращения приема на рабочие места, а также осуществление социально ориентированного отбора кандидатов на увольнение в планировании развитии кадрового потенциала компании.

Ключевые слова: кадровая политика, управление персоналом, увольнение персонала, высвобождение персонала, мотивация, дефицит мотивации

*Tarasov V.I., PhD, Assoc.*

*assistant professor of management*

*Davydov Y.A., Ph.D., Assoc.*

*assistant professor of management*

*Tarasova N.A., Senior lecturer in the humanities*

*Crimea Business Institute, Russia, Simferopol*

**MANAGING THE PROCESS OF PERSONNEL RELEASE:  
"DEFICIENCY MOTIVATION" SYNDROME AND SYMPTOMS OF  
"DISMISSAL FEVER"**

Annotation. The process control system release of staff is seen as a mechanism regulating intra labor market. The role of the timely movement, retraining, stopping for jobs, as well as the implementation of socially oriented selection of candidates for dismissal in planning the development of human potential of the company.

Keywords: personnel policy, personnel management, personnel dismissal, release of staff, motivation, lack of motivation

Технология управления персоналом организации предполагает осуществление целого ряда мероприятий, направленных на наем, отбор и прием персонала, подбор и расстановку персонала, деловую оценку, профориентацию, трудовую адаптацию персонала, организацию его труда.

В учебнике, подготовленном учеными кафедры управления персоналом Государственного университета управления, ведущего экономического вуза России по подготовке специалистов-менеджеров, в технологии управления персоналом организации выделяется особое понятие как «высвобождение» персонала. Высвобождение персонала – вид деятельности, предусматривающий комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны администрации при увольнении работника [1].

Следует различать понятия «высвобождение» и «увольнение». Увольнение – это прекращение трудового договора (контракта) между администрацией (работодателем) и сотрудником. Планирование высвобождения, или сокращения, персонала имеет существенное значение в процессе кадрового планирования.

Своевременные перемещения, переподготовка, прекращение приема на рабочие места, а также осуществление социально ориентированного отбора кандидатов на увольнение (в зависимости от возраста, стажа работы, семейного положения и количества детей, возможности получения работы на внешнем рынке труда и т.п.) позволяют регулировать внутриорганизационный рынок труда в процессе планирования сокращения персонала.

Высвобождение персонала для многих зарубежных фирм становится весьма значимой функцией, подкрепленной хорошо отработанным организационным механизмом ее реализации. Система специальных мероприятий, сопровождающих процесс высвобождения персонала, очень широко распространена на американских предприятиях. В меньшей мере это направление деятельности распространено в европейских странах, хотя в последние годы ему уделяется значительное внимание. К сожалению, управление процессом высвобождения персонала практически не получило до последнего времени развития в отечественных организациях.

В данной статье автор надеется приблизиться к решению острейшего

вопроса: «Как удержать персонал, минимизировать стресс от собственного увольнения или ухода ценного сотрудника?»».

Прежде всего, отечественные работодатели не желают признавать тот факт, что главной причиной появления у сотрудников желания уволиться является недостаточная мотивация. По мнению консультантов по бизнес-тренингу, хороший специалист уходит из компании, если он досконально освоил поле своей деятельности, но у него нет направления развития. Механическая однообразная работа начинает его тяготить. Следствием этого может стать интриганство, жалобы на низкую зарплату и, в конце концов, уход из компании.

Мотивация каждого члена компании трансформируется в соответствии карьерному циклу. Новому сотруднику, даже очень хорошо подготовленному, нужно около года, а порой и больше времени, чтобы адаптироваться, влиться в коллектив, обучиться новым навыкам и понять специфику компании. Затем наступает период наибольшей отдачи – пик карьерного цикла. Этот «звездный час», по мнению психотерапевтов, участвующих в бизнес-программах по обучению управлению персоналом, обычно длится от 4 до 7 лет. Потом работа перестает радовать новизной, в ней отсутствует «вызов», доведенные до автоматизма действия не требуют творческого осмысления. И если в этот период сотрудника не начать «кормить» новыми задачами, наступает профессиональное выгорание.

Люди, теряющие интерес к тому, чем они занимаются, начинают искать себе новую работу, способную удовлетворить их потребность в самовыражении и порой никак не связанную с предыдущей деятельностью. Иногда у человека появляется новое хобби, которое настолько его увлекает, что впоследствии становится новой профессией.

Неудовлетворенность зарплатой и условиями труда для тех, у кого в голове поселились мысли об уходе могут быть мнимыми причинами. Человеку проще не признаваться самому себе в истинных мотивах своих поступков, в том числе и относительно карьеры. Если сотрудник начал жаловаться на зарплату или плохой компьютер, скорее всего, он намекает на то, что ему очень не нравится на работе. Конечно, при обязательном условии, что зарплата у него не ниже среднерыночной, а компьютер в рабочем состоянии.

Однако, как показывает практика, больше всего демотивируют персонал следующие факторы:

- непризнание заслуг;
- недостаточное доверие;
- узкий круг обязанностей;
- большая ответственность;
- невыполненные обещания администрации;
- отсутствие карьерного роста;

- нелады с новым руководством;
- отсутствие достаточных условий для выполнения поставленных задач.

Следует подчеркнуть, что нестыковка в личных взаимоотношениях – одна из самых распространенных причин, толкающих сотрудников на уход из компании. Один из кризис-менеджеров, поделившись своими переживаниями по поводу проблем на работе, высказался так: «Как я могу вывести компанию из кризиса, когда мне по-человечески не приятен ее владелец. Думаю, что я совершил ошибку, понадеявшись, что смогу работать с хамовитым, распушенным человеком».

Руководителю, который начал терять персонал, не на кого перекладывать вину, кроме как на самого себя. Возможно, сотрудникам не рассказали о каких-то изменениях в компании – начинаются домыслы, непонимание того, куда двигаться и, как следствие, тревожность и напряжение во взаимоотношениях. В таких ситуациях первые претенденты на увольнение – высокопрофессиональные сотрудники, либо ориентированные на заработки, либо на карьерный рост.

Так или иначе, в таких случаях можно констатировать начало «увольненческой лихорадки». Симптомами, предвещающими увольнение, могут быть кризис или неблагополучие всей организации, проблемы в одном из подразделений или неудовлетворенность работой конкретного сотрудника.

Решение об увольнении обычно не приходит спонтанно. Это процесс, растянутый во времени, и при определенном внимании к работнику диагностировать изменения в его поведении не так сложно.

Психологи и консультанты выявили несколько внешних признаков, по которым можно определить кандидата на увольнение по собственному желанию:

- снижение активности в работе;
- демонстрация негатива по отношению к процессам, происходящим в компании, ее нормам и правилам;
- жалобы по различным поводам (материальное положение, отсутствие смысла деятельности, желание чего-то новенького);
- снижение результативности;
- заметное уменьшение контактов с руководителем (зачастую и с коллегами), нехарактерная ранее замкнутость при общении;
- плохое настроение на протяжении длительного периода;
- отсутствие энтузиазма в отношении планов и перспектив компании.

Однако указанные симптомы «увольненческой лихорадки» не всегда свидетельствуют о грядущем заявлении об уходе, они также могут быть связаны с проблемами личного характера, например, семейными неурядицами или же ощущением собственной некомпетентности.



Признаваться руководителю в таких вещах сложно. Но если руководитель обладает достаточной мудростью и нацелен на развитие персонала, то сможет это выяснить и помочь.

Нередко для руководителей бывает сюрпризом информация о том, что кто-то из ценных работников собирается увольняться. Для уменьшения числа таких неприятных неожиданностей психологи советуют проводить регулярные мотивационные беседы, проводить коррекцию мотивации. И следует помнить, что даже самый опытный консультант не в состоянии так мотивировать коллектив, как его руководитель. Более того, некоторые специалисты придерживаются точки зрения, что мотивацию сотрудников делегировать никому нельзя.

С точки зрения технологии процесса управления персоналом в случае ухода сотрудника по собственному желанию руководителю может быть предложен один инструмент, который позволяет сотруднику и организации более взвешено оценить происходящее событие. Таким инструментом является заключительное интервью.

При его проведении сотруднику предлагается назвать истинные причины увольнения, а также оценить различные аспекты производственной деятельности. Сюда можно отнести такие общие моменты, как психологический климат, стиль руководства, перспективы роста, объективность деловой оценки и оплаты труда. Кроме того, могут быть рассмотрены специальные стороны трудового процесса – такие, например, как требования к рабочему месту и условия труда на нем.

Помимо этого в процессе заключительного интервью могут решаться более «практические» вопросы, например, информирование работника о его правах и обязанностях при увольнении, возврат инвентаря и т.п. Главными целями заключительного интервью, как правило, являются: попытка при необходимости повлиять на решение сотрудника об увольнении и анализ узких мест в организации.

В процессе заключительного интервью могут быть частично или полностью сняты различные претензии двух сторон друг к другу. Это помогает либо сохранить конкретного сотрудника для организации, либо не допустить дальнейших ошибок во взаимоотношениях администрации и сотрудников.

Такой же точки зрения придерживаются практически все психологи, которые считают, что главным оружием против увольнения является душевная беседа с руководителем. Важно правильно выбрать тон разговора. Не надо унижать, обижать, выведывать. Задача руководителя в такой ситуации – выяснить, насколько интересна сотруднику его нынешняя работа, что его не устраивает и что он хотел бы изменить.

Чтобы такая беседа возымела эффект, лучше использовать не прямые вопросы и быть максимально внимательным. Люди склонны

драматизировать события и собственные ощущения. Иной может из замечания руководителя раздуть трагедию и решительно настроиться на увольнение, хотя, возможно, ему просто достаточно попытаться объективно оценить сложившуюся ситуацию.

Если сотрудник действительно представляет ценность для организации, ему можно поручить новое направление. Если же иерархия организации не позволяет расти человеку, упершемся в потолок, его можно подвинуть по горизонтали, переведя в другое подразделение, расширив его полномочия. Появление новых задач способно разбудить творческую жилку и вернуть человеку интерес к работе.

Закон правильного увольнения специалисты формулируют так: можно увольняться как угодно, но необходимо доводить до конца начатое дело. Не исключено, что в процессе окажется, что и уходить, собственно, было не из-за чего.

В решении проблем с увольнениями немаловажную роль играет корпоративная культура. Если в организации сложились демократические отношения, поощряется творчество, увольненческие порывы сотрудников, безусловно, устраняются быстрее и проще. Психологи считают, что даже для человека, который уже принес на подпись заявление об уходе, в 5-10% случаях можно удержать, если с ним правильно поговорить и предложить ему то, чего он ждет. А уж число потенциальных возвращенцев из тех, кто только начинает помышлять о смене места работы, может быть более 80%.

Таким образом, несмотря на то, что увольнение является как серьезным стрессом для тех, кто решил что-то поменять в своей жизни (потеря работы и материального благополучия в рейтинге человеческих страхов занимает третье место после утраты близких и болезней), так и серьезным потрясением для руководителя, от которого уходит ценный сотрудник, существуют достаточно эффективные методы и инструменты лечения такой «управленческой лихорадки».

#### **Использованные источники:**

1. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А.Я.Кибанова. - 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2004. С.382.

*Телегин Н.Б., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета и аудита  
Симонова В.Ф.  
ст. преподаватель  
кафедра бухгалтерского учета и аудита  
Вакосов Ш.А.  
магистрант  
Северный (Арктический) федеральный университет  
им. М.В. Ломоносова*

## **САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОМ АУДИТЕ**

Саморегулирование играет важную роль в развитии аудиторской деятельности и повышении качества оказываемых аудиторами услуг. В статье дается оценка деятельности российских саморегулируемых организаций аудиторов. В условиях внесения важных изменений в федеральный закон «Об аудиторской деятельности» вопросы, связанные с их функционированием, становятся крайне актуальными как для аудиторов, так и для пользователей аудиторских услуг.

Ключевые слова: саморегулирование, аудит, аудиторская деятельность.

Self-regulation plays an important role in the development of audit activities and improve the quality of audit services. The article assesses the activities of the Russian self-regulatory organization of auditors. In terms of making important changes to the federal law "On Auditing" issues related to their functioning, are highly relevant for both auditors and users of audit services.

Keywords: self-regulation, audit, audit activities.

История развития аудита в зарубежных странах свидетельствует о наличии двух основных подходов к регулированию аудиторской деятельности:

- 1) государственное регулирование;
- 2) распределение полномочий между государственными органами и профессиональными объединениями аудиторов.

Первая модель характерна для многих европейских стран. Она предполагает утверждение государственными органами законов и нормативных документов, являющихся обязательными для всех аудиторов. Безусловно, и при такой модели аудиторские объединения участвуют в разработке аудиторских стандартов и контроле качества аудиторских услуг, но это участие крайне незначительно.

Вторая модель используется в США и Великобритании – в этих странах функции разработки стандартов, аттестации и контроля качества

переданы профессиональным аудиторским объединениям.

Под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил.

После вступления в силу в 2009 году нового федерального закона «Об аудиторской деятельности» ряд важнейших функций регулирования аудиторской деятельности (таких, например, как внешний контроль качества аудита, организация системы повышения квалификации) был передан от государственных органов к профессиональным аудиторским объединениям - саморегулируемым организациям аудиторов. Основная направленность этих изменений – развитие саморегулирования профессии и обеспечение общественного надзора за ее развитием.

Согласно федеральному закону «Об аудиторской деятельности» саморегулируемой организацией (СРО) аудиторов признается некоммерческая организация, созданная на условиях членства в целях обеспечения условий осуществления аудиторской деятельности. Некоммерческая организация приобретает статус саморегулируемой организации аудиторов с даты внесения сведений о ней в государственный реестр саморегулируемых организаций аудиторов.

Согласно предыдущей редакции указанного федерального закона на включение в государственный реестр могли претендовать саморегулируемые организации аудиторов при условии объединения в их составе в качестве ее членов не менее 700 физических лиц или не менее 500 коммерческих организаций, соответствующих установленным федеральным законом требованиям к членству в таких организациях.

На данный момент в государственный реестр включены пять саморегулируемых организаций аудиторов: «Аудиторская палата России», «Институт профессиональных аудиторов», «Московская аудиторская палата», «Российская коллегия аудиторов», «Аудиторская ассоциация «Содружество».

Наличие в России пяти СРОА имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Конкуренция среди объединений создает основу для повышения эффективности их деятельности, но способна привести и к элементарному «переманиванию» аудиторов путем установления более низких членских взносов и предъявления менее жестких требований к контролю качества аудита.

Однако федеральным законом от 01.12.2014 г. № 403-ФЗ в федеральный закон «Об аудиторской деятельности» были внесены изменения, весьма серьезно откорректировавшие требования в численному составу аудиторов в СРО. Начиная с 1 января 2017 года для включения в

государственный реестр каждая саморегулируемая организация аудиторов должна объединять уже не менее 10 000 физических лиц или не менее 2 000 коммерческих организаций.

Учитывая, что на 31.12.2014 г. в России насчитывалось всего 4,5 тысячи аудиторских организаций и 22,2 тысячи аудиторов [2], соответствовать таким ужесточившимся требованиям смогут отнюдь не все действующие саморегулируемые организации.

Как отмечает А.В Турбанов «ни одна из действующих СРОА не соответствует установленным требованиям. Все аудиторы поставлены в состояние неопределенности на два года. А саморегулируемые организации, вместо того чтобы сконцентрировать свои усилия на решении таких задач, как повышение качества аудиторских услуг, обеспечение эффективности внешнего контроля деятельности аудиторских организаций и удаление с рынка тех, кто не желает добросовестно выполнять свою работу, вынуждены бороться за свое выживание. Главенствующей становится задача увеличения численности членов. Более того, начинается информационная война, сопровождающаяся восхвалением одних СРОА и нападками на деловую репутацию других. Естественно, такие действия не повышают престиж профессии». [3]

Между тем, С.Л. Никифоров полагает, что если ужесточение критериев приведет к тому, что на рынке останется лишь одна саморегулируемая организация аудиторов, то это будет иметь как негативные, так и позитивные стороны. В качестве положительного момента он отмечает, в частности, возможность выявления в рядах СРО аудиторов, не соответствующих требованиям профессиональной этики. [4]

Не следует забывать и о том, что во многих зарубежных странах саморегулирование аудиторской деятельности базируется на передаче регулирующих функций одному аудиторскому объединению. В США эти функции выполняет Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров, в Германии – Палата аудиторов, во Франции - Национальная компания комиссаров по счетам, в Японии - Институт сертифицированных общественных бухгалтеров.

Впрочем, объективно оценить разумность этих нововведений в России можно будет только после того, как они вступят в действие.

#### **Использованные источники:**

1. Об аудиторской деятельности: федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ;
2. Министерство финансов: официальный сайт [Электронный ресурс] – режим доступа - <http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/index.php>
2. Временные методические рекомендации и программа проведения аккредитованными при Минфине России профессиональными аудиторскими объединениями проверки качества аудиторских услуг, одобренные Советом

- по аудиторской деятельности при Министерстве финансов 26 мая 2005 г.;
3. Турбанов А.В. О перспективах саморегулирования в сфере аудита // Аудиторские ведомости. 2015. № 7
4. Никифоров С.Л. Мы его теряем? (О перспективах российского аудита) // Аудиторские ведомости. 2015. № 2

*Тимофеева В.С.  
студент 3го курса  
Дудник Т.А.  
преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

### **МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА**

Аннотация: в данной статье рассматриваются основы маркетинговых коммуникаций, их влияние на продвижение товара на рынке, а также основные элементы создания эффективных коммуникаций в маркетинге.

Ключевые слова: коммуникации, продукт, принятие товара, инструменты, маркетинг-микс.

Важным показателем изменений основных принципов предпринимательской деятельности в наше время является разработка и использование новых информационных и коммуникационных технологий во всех сферах бизнеса. В связи с этим, существует необходимость в создании новой бизнес-модели в информационном обществе, определении методов воздействия, которые обеспечат надлежащее и эффективная адаптация компании в информационном обществе, а также повышение ее конкурентоспособности.

Маркетинговые коммуникации - это процесс эффективного обмена информацией, знаниями о продукте или услуге с целевой аудиторией для решения маркетинговых целей организации.[2]

При установлении связи необходимо знать, на какой стадии принятия находится товар.

Есть пять этапов приемки товара:

1. Первоначальная осведомленность. Средства массовой коммуникации включают в себя телевидение, радио и прессу.
2. Возникновение интереса. Массовые источники связи являются такими же, как и в первом шаге.
3. Оценка. Личные источники – это родственники, друзья и т.д.
4. Тестирование. К личным источникам добавляются торговые представители.
5. Принятие. Личные ресурсы работают вместе с массовыми



коммуникационными источниками. [1]

Создание эффективных маркетинговых коммуникаций осуществляется в следующем порядке: идентифицированные целевой аудитории; определяется ожидаемая реакция (покупка); определяются цели коммуникационной кампании; выбираются каналы связи; устанавливается обратная связь с целевой аудиторией; разрабатывается общий бюджет продвижения (коммуникационный бюджет); выбираются методы продвижения и оценивается эффективность маркетинговых коммуникаций. [1]

Маркетинговые коммуникации направлены на целевую аудиторию, то есть на людей, к которым могут быть направлены определенные маркетинговые и коммуникационные обращения. Целевые аудитории могут совпадать и не совпадать с целевыми рынками, так как они могут включать в себя людей, не являющиеся потенциальными потребителями товаров или услуг.

Основные направления маркетинговых коммуникаций:

1. Реклама.
2. Стимулирование сбыта.
3. Прямой маркетинг.
4. Связи с общественностью.
5. Личные продажи.
6. Упаковка.
7. Спонсорство мероприятий.
8. Благотворительная деятельность.

Есть другие инструменты маркетинговых коммуникаций:

1. упаковка;
2. сувениры с логотипом компании в качестве подарков;
3. предоставление лицензии на использование символа торговой компании или продукта;
4. послепродажное обслуживание;
5. незапланированные обращения;
6. средства стимулирования торговли или рекламных инструментов для точек продаж (внутренний магазин купонов и так далее.). [3]

Целью маркетинговых коммуникаций является предоставление разным целевым аудиториям информации о маркетинговой стратегии компании, отправив конкретную информацию о вашем продукте, его стоимости, методах продажи, в результате чего интерес потребителей к этому продукту возрастет.

Многие предприятия, чтобы повысить интерес к своей продукции пользуются таким инструментом как маркетинг-микс. Маркетинг-микс – это система информации, которая состоит из таких элементов, как товар, распространение товара, цена. Эти три компонента вместе с маркетинговых

коммуникаций и создают маркетинг-микс. [3]

Для гарантии того, что информация о продукте достигла потребителей и отложилась в их памяти, маркетинговые коммуникации должны быть основаны на тщательно продуманном плане маркетинговой деятельности. Только в этом случае компания может достичь отличных результатов.

После завершения коммуникационной программы оценивает ее эффективность, то есть определяется отношение между степенью его влияния на целевую аудиторию и стоимостью.

Наиболее эффективным методом продвижения продуктов для потребительских товаров является реклама, а для производства товаров промышленного назначения - личные продажи. [4]

Оценить эффективность некоторых методов продвижения по конечным результатам, например, росту объема продаж, крайне сложно. Поэтому зачастую используется относительная оценка, когда стоимость того или иного метода продвижения относится к числу контактов (звонков, визитов, писем, отзывов и т.п.) пользователей.

#### **Использованные источники:**

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб: Питер, 2001.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Перевод с английского Боброва В.Б. - Москва. Изд. «Прогресс», 1991
3. Мишулин Г.М., Дудник Д.В. Экономический и правовой методологический дуализм как проблемная область модернизации российского образования (на примере экономического образования)//Современное право. -2014. -№ 6. -С. 50-55.
4. Мишулин Г.М., Дудник Д.В. Экономико-правовые проблемы методологии модернизации российского образования. Стратегия современного социоэкономического развития России: экономические и правовые аспекты Долинская В.В., Иншакова А.О., Мишулин Г.М. Краснодар, 2014. С.15-39.

*Титова Д.А.  
студент 3 курс  
Сусленикова М.А.  
студент 3 курс  
факультет «Учет и Аудит»  
Невежин В.П.  
научный руководитель, профессор  
кафедра «Системный анализ  
и моделирование экономических процессов»  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ВЛИЯНИЕ ВОЗРАСТНОГО СОСТАВА РОССИИ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ**

*Аннотация.* Рассмотрены результаты исследования возрастного состава населения России за период с 1926 по 2014 года и выявления наиболее значимых возрастных групп и их основных характеристик с целью определения тенденций социально-экономического развития страны.

При проведении исследования были использованы корреляционный анализ, регрессионный анализ, а также рассчитана средняя относительная ошибка аппроксимации.

*Ключевые слова:* численность, население, возраст, категория, фактор, показатель, корреляция, регрессия.

*M.A. Suslennikova,  
D.A. Titova.*

*Scientific supervisor: professor V.P. Nevezhin*

## *Financial University under the Government of the Russian Federation* **IMPACT OF AGE COMPOSITION OF RUSSIAN POPULATION ON STANDARD OF LIVING**

*Annotation.* The results of the study of the age composition of the population of Russia for the period from 1926 to 2014 have been considered and the most important age groups and their main characteristic features have been identified to identify trends in the socio-economic development of country.

During its definition correlation and regression analyzes were used and the average relative error of approximation was calculated.

*Keywords:* number, population, age, category, factor, index, correlation, regression.

Какие возрастные категории наиболее значимы в общей численности населения России? С чем это связано и каковы последствия? Попытка ответить на поставленные вопросы и будет представлена в данной работе.

Вопрос о возрастном составе численности населения в большей или в

меньшей степени касается каждого из нас, так как преобладание той или иной возрастной группы значительно влияет на уровень нашей жизни и определяет развитие общества в целом. Возрастной состав — это распределение населения по возрастным группам с целью изучения демографических и социально-экономических процессов.

Поскольку основной тенденцией развития возрастных структур большинства стран мира является демографическое старение, то наш интерес сконцентрирован именно вокруг данного процесса.

Цель данной работы заключается в выявлении наиболее значимых возрастных групп, их специфических особенностей для последующего определения тенденций социально-экономического развития России.

Действительно, развитие экономики любой страны и мировой экономики во многом зависит от демографических процессов. Демографическая ситуация, складывающаяся в отдельных странах и регионах, во многом влияет на состояние и перспективы их экономического и социального развития, на расстановку экономических, а вслед за ними и политических сил в региональном и мировом масштабе. Изменение численности населения учитывает значительное влияние экономических факторов и само заметно воздействует на них.

Демографическое старение – глобальное явление, оно происходит практически во всех странах мира и затрагивает все группы населения. В силу этих обстоятельств, ожидается, что в 2047 году число пожилых людей во всем мире превысит число детей [4]. Одной из главных причин старения населения является снижение рождаемости. Вызываемое этим снижение темпов роста числа детей на фоне неуклонного увеличения числа пожилых непосредственно отражается на представлениях о принципах справедливости и солидарности, которые имеют основополагающее значение в жизни общества.

По данным Всемирного банка, в развитых странах человеческие ресурсы составляют от 68% до 76% всего национального богатства [1]. Тем самым человеческий потенциал выступает как главный фактор экономического роста и от его состояния зависит эффективность использования всех прочих ресурсов развития страны (финансовых, производственных и природных).

Вот почему сегодня, как никогда, важно знать, какие факторы в большей степени влияют на численность населения, разбираться в особенностях разных возрастных групп и их влияния на экономику региона или страны. В целом из этого следует необходимость принятия эффективных и результативных государственных мер по социальной защите граждан Российской Федерации.

Для рассмотрения данного аспекта, мы привели данные федерального бюджета и социального обеспечения. Доля государственного бюджета,

которая выделяется на социальное обеспечение имеет тенденцию к снижению. Из этого следует, что выплаты государственных пенсий и пособий будет снижаться. Также Министерство труда и социальной защиты планируют отменить выплаты работающим пенсионерам. (см. таблицу 1)

Таблица 1 – Федеральный бюджет и социальное обеспечение на 2013-2015 гг. [2]

	2013	2014	2015
Федеральный бюджет РФ	12 890,8	13 342,9	14 830,6
Социальное обеспечение	3 859,8	3 833,1	3 452,4

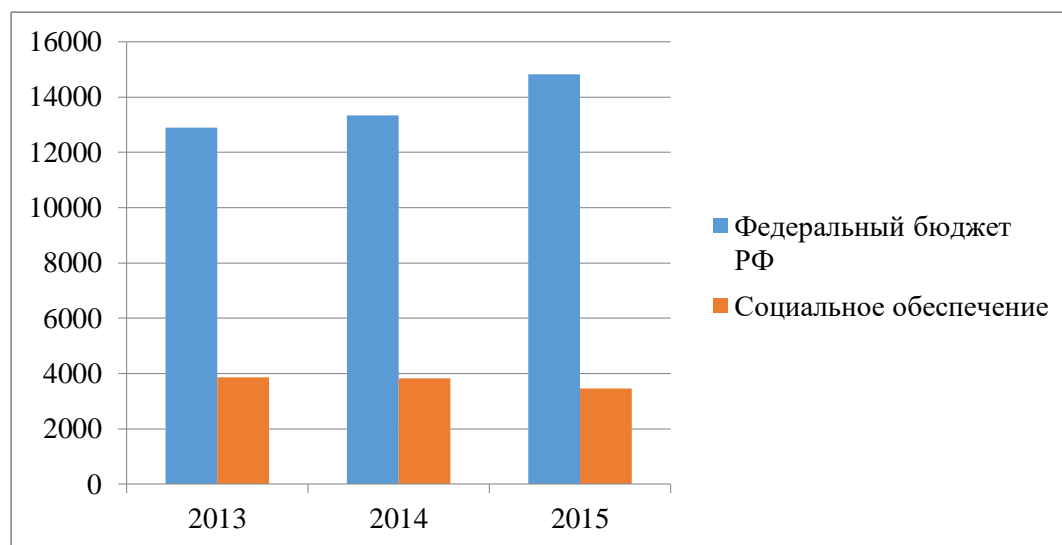


Рисунок 1- Федеральный бюджет и социальное обеспечение

По возрастной структуре население, как правило, распределяется по одногодичным или по пятилетним возрастным группам. Общепринятая возрастная периодизация, принятая на симпозиуме Академии педагогических наук, выглядит следующим образом [3]:

- до 1 года - грудной ребёнок;
- 1 – 2 лет - раннее детство;
- 3 – 7 лет - первый период детства;
- 8 – 12 лет (муж.); 8 – 11 лет (жен.) - второй период детства;
- 13 – 16 лет (муж.); 12 – 15 лет (жен.) - подростковый возраст;
- 17 – 21 года (муж.); 16 – 20 лет (жен.) - юношеский возраст;
- 22 - 35 года (муж.); 21 - 35 лет (жен.) - первый период среднего возраста;
- 36 - 60 года (муж.); 36 - 55 лет (жен.) - второй период среднего возраста;
- 61 – 75 года (муж.); 56 – 75 лет (жен.) - пожилые люди;
- 76 – 90 лет - старческий возраст;
- 90 и более лет – долгожители.

Однако, для возможности оценки общих структурных сдвигов нами

было применено укрупненное распределение возрастных групп:

- 0 – 9 лет - детство;
- 10 – 19 лет - юность;
- 20 – 29 лет - молодость;
- 30 – 39 лет - зрелость;
- 40 – 49 лет – первый период полной зрелости;
- 50 – 59 лет – второй период полной зрелости;
- 60 – 69 лет - пожилой возраст;
- 70 и более лет - старость.

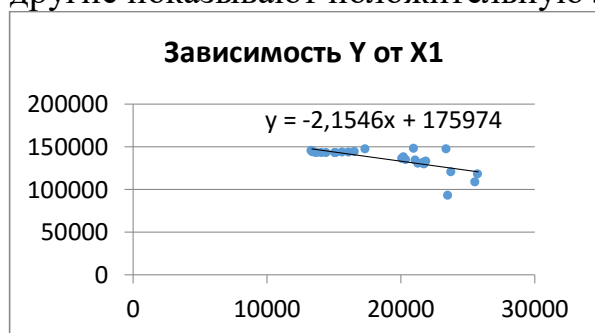
В качестве объясняемого фактора (Y) в исследовании были выбраны данные Росстата о численности населения по Российской Федерации за период с 1926 по 2014 года [4].

Каждая возрастная группа учитывается как соответствующий объясняющий фактор,  $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8$ . Тем самым была специфицирована для исследования следующая линейная множественная эконометрическая модель:

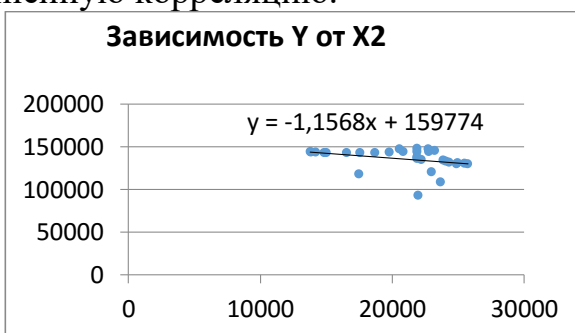
$$y = a_0 + a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_3 * X_3 + a_4 * X_4 + a_5 * X_5 + a_6 * X_6 + a_7 * X_7 + a_8 * X_8.$$

Проведённый корреляционный анализ позволил определить связь объясняющих факторов друг с другом и зависимость результирующего от каждого из них.

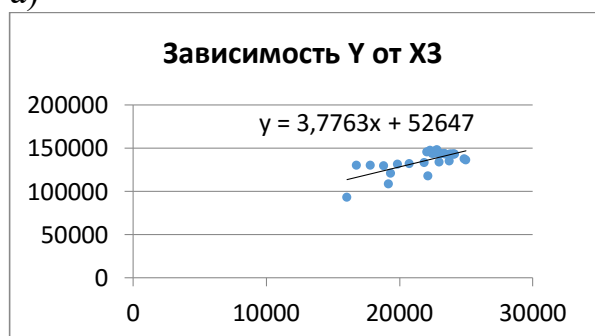
На представленных графиках можно видеть влияние каждого из факторов на результирующий (см. рис. 2). Графики а, б, в, г плохо объясняют зависимость результата от объясняемых факторов. Однако, другие показывают положительную линейную корреляцию.



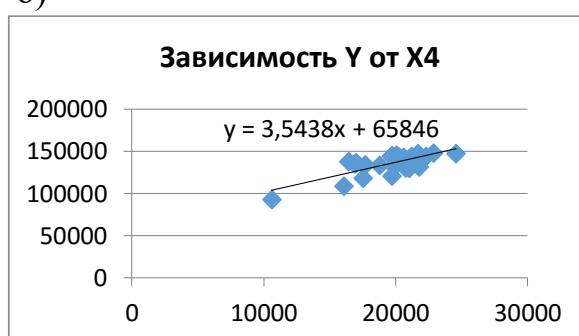
а)



б)

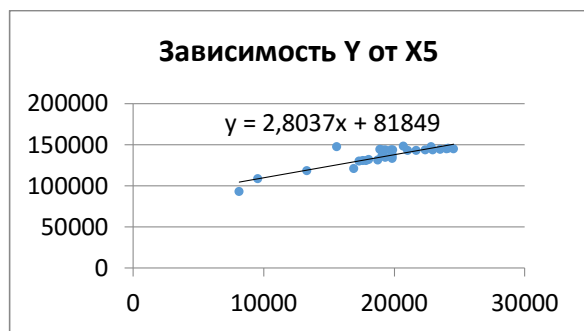


в)

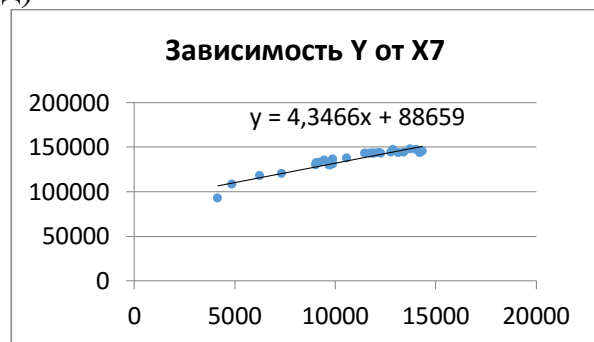


г)

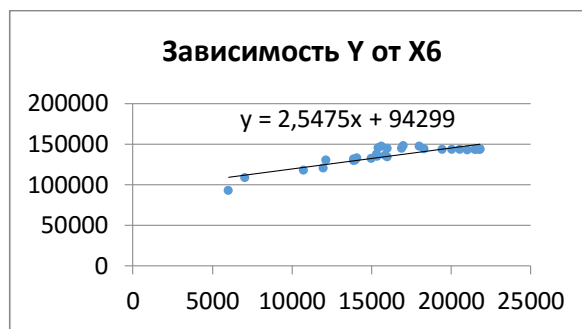




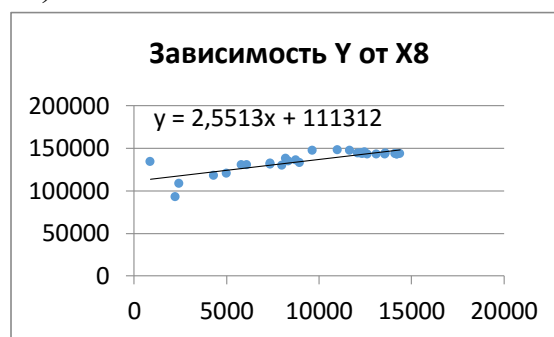
д)



ж)



е)



з)

Рисунок 2 - Зависимость Y от объясняющих факторов

Подтверждением вышесказанного является проведённые корреляционный и регрессионный анализ. В первом случае коэффициент корреляции определяет силу и направление связи между зависимой и независимой переменными. При проведении корреляционного анализа было выявлено, что наиболее значимыми факторами являются:  $X_1$ ,  $X_3$ ,  $X_4$ ,  $X_5$ ,  $X_6$ ,  $X_7$ ,  $X_8$ .

При проведении же регрессивного анализа были определены следующие значимые факторы -  $X_3$ ,  $X_4$ ,  $X_5$ ,  $X_7$ , оказывающие влияние на результирующей.

В результате исследования факторов была сформирована следующая экономическая модель:

$$y = a_0 + a_1 * X_3 + a_2 * X_4 + a_3 * X_5 + a_4 * X_7.$$

Расчёт средней ошибки аппроксимации показал, что она составляет 0,99%, что свидетельствует о качестве полученной модели.

При проведении регрессионного анализа было выявлено, что в нашем исследовании преобладают следующие возрастные группы от 60-70 лет и от 20 до 50 лет.

Такое распределение населения по возрастным группам обусловлено историческими, экономическими и политическими условиями страны. Так, в 90-е годы в стране на фоне постоянно снижающейся рождаемости росла и смертность населения. В 1995 году на каждые 1000 россиян число умерших в 1,6 раза превышало число родившихся, в результате чего население страны сократилось на 1 млн чел. Это отражало глубинные изменения в социальной сфере жизни российского общества и свидетельствовало о неуверенности

значительной части населения в завтрашнем дне в связи с перестройкой общественных отношений в стране, ростом инфляции, безработицы и т. д.

Такая демографическая ситуация вызвала ряд проблем для страны, одной из которых - это ухудшение ее геополитического положения в мире. Рост численности большинства соседних стран вызвал сильное миграционное давление на Россию.

Для экономики России другой важнейшей проблемой по мере старения населения явилось растущее давление на государственный бюджет и обострение в финансировании пенсионного обеспечения и социальной защиты населения.

Снижение численности населения в трудоспособном возрасте после 2006 г. вызвало дефицит рабочей силы на рынке труда. Увеличение доли старших возрастных групп в трудоспособном населении отразилось на способности воспринимать инновации.

Кроме того, увеличение числа лиц престарелого возраста требует увеличения службы социальной помощи одиноким пожилым людям, расширения сети домов-интернатов и пансионатов. Существующие в настоящее время в России подобные учреждения испытывают большие проблемы с материальным и кадровым обеспечением.

Изменения возрастной структуры создало проблемы и для системы здравоохранения. Рост людей пожилого возраста с более высокими потребностями в лечении привело к росту нагрузки на медицинские учреждения. Для всех возрастных групп необходимо улучшить информацию о здоровье и питании. Ведь здоровье престарелых зависит как от качества оказываемых медицинских услуг и условий жизни, так и от состояния здоровья в молодые годы.

С течением процессов депопуляции и демографического старения населения могут возникать и новые проблемы. Главное - быть к ним готовыми [5].

Важно отметить, что на сегодняшний день в России существует программа мер, направленных на рост рождаемости, активно воплощаемая правительством еще с 2006 года. В 2015 году был уставлен размер материнского капитала в сумме 453 026 тыс. рублей [6], также действуют субсидии на третьего и следующих рожденных детей для каждой семьи. Размер пособий может колебаться в зависимости от конкретного региона РФ.

С конца 2011 - начала 2012 года Россия впервые за последние два десятилетия выбралась из самой настоящей демографической пропасти, что проявилось в стабилизации численности населения (без учета миграции населения). Таким образом, как было отмечено ранее, в последние годы в России наблюдается определенная стабилизация численности населения, чего не наблюдалось уже несколько десятилетий.

Подводя общие итоги, необходимо отметить, что все меры преодоления демографического кризиса, несмотря на свое определенное положительное воздействие, пока не могут в корне изменить демографическую ситуацию в стране, которая требует проведения целого ряда последовательных, комплексных и целенаправленных мероприятий законодательной и исполнительной властями, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Очевидно, что основой улучшения воспроизводства населения может служить обеспечение достойного уровня и качества жизни людей. Также не вызывает сомнения то, что и создавшаяся демографическая ситуация требует незамедлительного вмешательства как государственных, так и всех гражданских институтов российского общества.

С целью определения стратегии государственной социально-демографической политики необходима комплексная оценка и мониторинг тенденций, факторов и последствий социально-демографических процессов на федеральном и региональном уровнях.

Кроме того, требуется разработка Правительством Российской Федерации совместно с Федеральным Собранием Российской Федерации и с субъектами Российской Федерации общегосударственной Комплексной программы по выводу страны из демографического кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт «Группа Всемирного банка в России» / [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> (Дата обращения: 09.12.15)
2. Официальный сайт «Министерство финансов Российской Федерации» / [Электронный ресурс]. - URL: <http://info.minfin.ru/fbrash.php/> (Дата обращения: 11.12.15)
3. Крылов, А.А. Психология. Глава 15. Возрастные периоды человека: Учебник для студентов вузов/ А.А. Крылов. — Изд. 2-е, — М.: Проспект. 2010. - 475 с.
4. Официальный сайт «Федеральная служба государственной статистики»/ [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/) (Дата обращения: 07.12.15)
5. Демографический ежегодник России: стат. сборник. - М., Росстат. 2015
6. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 256-ФЗ "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей"
7. Щербакова, Е., Старение населения остается в центре внимания мирового сообщества. 2014. №358. [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2014/0601/barom02.php/>(Дата обращения: 05.12.15)
8. Алпатова Д.Ю., Саркисян А.Г., Невежин В.П. Анализ факторов,

влияющих на среднюю продолжительность жизни в различных регионах земного шара/ Материалы Международной науч.-практ. конф. «Экономика, управление и юриспруденция в современном мире: проблемы и поиски решения», 18 декабря 2013 года, г. Ижевск. - Ижевск, 2014. ФГБОУ ВПО "Вятский государственный гуманитарный ун-т", филиал в г. Ижевске. С. 234-239.

*Тишкина Т.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и менеджмента*

*Салахов М.Н., к.п.н.*

*доцент*

*Зеленодольский институт машиностроения*

*и информационных технологий(филиал)*

*КНИТУ-КАИ*

*Россия, Республика Татарстан, г.Зеленодольск*

## **НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

*Аннотация*

*В современных условиях недостаточно констатировать факт наличия экологических проблем, важно формировать в обществе важность их постановки и решения, создавать систему общественного контроля за деятельностью органов власти в части недопущения разрушения естественных ресурсов, систем жизнеобеспечения природы и человека.*

**Ключевые слова:** экологическая безопасность, муниципальное управление, охрана окружающей среды

**Keywords:** ecological safety, municipal management, guard of environment.

*Under current conditions is not enough to establish the fact of having environmental issues, it is important to form a society of the importance of formulating and solving, to create a system of public control over the activities of the authorities to prevent the destruction of natural resources, life support systems of nature and man.*

Важность регионального экологического анализа определяется тем, что его результаты являются базисом для разработки программы экологической безопасности, которая в первую очередь направлена на обеспечение благоприятного состояния окружающей среды и природно-ресурсного потенциала. Состояние окружающей среды служит одним из важнейших параметров, определяющих качество жизни населения на территории муниципального образования. Органы местного самоуправления действуют на уровне, непосредственно приближенном к населению, и

призваны решать вопросы обеспечения жизнедеятельности населения. Это предполагает создание всех условий для нормального функционирования и гармоничного развития человека, включая благоприятную среду обитания муниципальных образований [1,133]. Среди основных причин усугубления экологической ситуации в регионах России следует выделить следующие:

- отсутствие комплексного управления качеством окружающей среды и рациональным природопользованием на основе обоснованных критериев и показателей;

- декларативность и противоречивость действующего экологического и природно-ресурсного законодательства, отсутствие или слабость соответствующей региональной правовой базы, а также недостаточное использование имеющейся нормативной базы при определении экологического ущерба;

- недостаточная эффективность государственного экологического контроля, включая ограничения при осуществлении надзора за субъектами экономической деятельности, повышенная коррупциогенность природопользования;

- отсутствие приоритетности расходов на охрану окружающей среды при рассмотрении расходной части бюджетов регионов;

- отсутствие механизмов экономического стимулирования природоохранной деятельности;

- ограничения доступа к информации о состоянии окружающей среды и о мерах по ее охране (включая использование бюджетных средств), цензура на проблемную экологическую информацию;

- искусственная маргинализация общественного экологического контроля, отсутствие взаимодействия с общественными экологическими организациями;

- слабая активность населения, отсутствие моральных и материальных стимулов общественной экологической деятельности, искусственное отторжение населения от участия в принятии экологически значимых решений;

- отсутствие должной межведомственной координации в формировании и реализации экологической политики со стороны глав субъектов федерации;

- противоестественное разделение объектов экологического надзора на региональный и федеральный уровень, что привело к их ведомственному разобщению;

- низкая правовая грамотность в области экологического права сотрудников госорганов и органов муниципального самоуправления, граждан и общественных организаций и т.д.[2,102]

К проблемам экологической безопасности Республики Татарстан относятся: высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха выбросами

автотранспорта и промышленных предприятий; химическое загрязнение питьевой воды в системе централизованного водоснабжения; загрязнение поверхностных водных объектов сбросами и выбросами промышленных предприятий, транспорта и предприятий коммунального хозяйства; экологическую опасность загрязнения окружающей природной среды от неорганизованного хранения бытовых и промышленных отходов и др.

Оптимальной формой решения проблем в сфере обеспечения экологической безопасности Республики Татарстан представляется республиканская целевая программа «Экологическая безопасность Республики Татарстан на 2013-2015 годы», включающая конкретные шаги для гармонизации экономического роста и качества окружающей среды.

Использование программного метода решения республиканских проблем в области обеспечения экологической безопасности позволит обеспечить концентрацию ресурсов, выделяемых из бюджета Республики Татарстан, привлекаемых внебюджетных источников; исключить дублирование мероприятий, реализуемых в рамках различных программ, за счет координации работ; повысить эффективность межведомственных взаимодействий и расходования бюджетных средств.

В соответствии с Соглашением о взаимодействии между Министерством экологии и природных ресурсов Республики Татарстан и Исполнительным комитетом Зеленодольского муниципального района (ЗМР) о реализации природоохранных мероприятий в 2014 году за счет доходов от платы за негативное воздействие на окружающую среду, поступающих в бюджет ЗМР, освоено 6618,145 тыс.руб., в 2013 г. – 5644,432 тыс.руб., в 2012 г. – 5706,964 тыс.руб.

Республиканская целевая программа «Развитие водохозяйственного комплекса Республики Татарстан на 2013-2020 г.» направлена на гарантированное обеспечение водными ресурсами устойчивого социально-экономического развития Республики Татарстан; обеспечение защищенности населения и объектов экономики от наводнений и иного негативного воздействия вод; восстановление водных объектов до состояния, обеспечивающего экологически благоприятные условия жизни населения;

Это требует решения следующих задач:

- строительство и реконструкция сооружений инженерной защиты;
- повышение эксплуатационной надежности гидротехнических сооружений путем их приведения к безопасному техническому состоянию;
- спрямление и расчистка русел рек с целью повышения их пропускной способности;
- восстановление и экологическая реабилитация водных объектов;
- обеспечение исполнительных органов государственной власти Республики Татарстан информацией, необходимой для принятия



государственных решений.

Из источников водоснабжения было исследовано по санитарно-химическим показателям в 2014 г. - 263 пробы питьевой воды, из них не соответствовало гигиеническим нормативам 32,6% проб, в 2013 году – 224 пробы, из них 97 (43,3%) не соответствует гигиеническим требованиям, в 2012 г. из 107 проб 35 неудовлетворительных (37%).

По микробиологическим показателям было исследовано - 224 проб. Из них не соответствует требованиям санитарных норм и правил - 10,2%, в 2013 году - 9,79%, в 2012 г. – 9,12%.

В 2014 г. исследовано 710 пробы питьевой воды из разводящей сети по санитарно-химическим показателям, из них не соответствовало гигиеническим нормативам - 14,7% проб, в 2013 г. исследовано 698 проб, из них не соответствовало гигиеническим нормам - 100 (14,3%), в 2012 г. из 863 проб не соответствовало гигиеническим нормам – 62 (7,5%).

Число зарегистрированных случаев острых отравлений химической этиологии на территории Зеленодольского района и города Зеленодольска в 2014 году составляет 175 случаев, что на 18 случая меньше, чем в 2013 году (193 случаев) и на 38 случаев меньше, чем в 2012 году (137 случаев). Количество смертельных случаев составляет в 2014 г. - 27,43%, от общего количества отравлений, в 2013 году процент смертельных случаев составлял 27,53%, а в 2012 г. – 19,27%

Структура текущих (эксплуатационных) затрат на охрану окружающей среды в ЗМР имеет отличие от республиканского уровня по таким направлениям как охрана атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата и сбор и очистка сточных вод. В Республике Татарстан на охрану атмосферного воздуха затрачено было в 2013г. 20,3% от общей суммы эксплуатационных расходов, в ЗМР за этот же период только 1,3% от общей суммы расходов. Расходы на сбор и очистку сточных вод в ЗМР составили 45,2% от общей суммы расходов в 2013г, а в РТ на эти цели было затрачено 51,4%. Данные расхождения должны быть учтены при реализации аппаратно-программного комплекса «Безопасный город». Предлагается так же включить в комплекс мероприятия по оздоровлению воздушного бассейна: увеличение доли транспортных средств, работающих на сжиженном или сжатом природном газе, обеспечение соответствующей инфраструктуры; реконструкция предприятий с установкой современного технологического и газопылеочистного оборудования; использование в качестве основного топлива для объектов теплоэнергетики природного газа; снижение доли неорганизованных источников загрязнения воздушного бассейна. Так же необходимо провести мероприятия по использованию и охране водных объектов, которые должны сводится к следующему: предусмотреть в системах водоснабжения промышленных предприятий максимально возможное использование систем оборотного водоснабжения, а

также систем повторного и последовательного использования воды; приведение водонапорных башен в надлежащее техническое состояние и обустройство их обеззараживающими установками; установка локальных фильтров доочистки в школах, детских дошкольных учреждениях, учреждениях здравоохранения.

Для обеспечения населения ЗМР питьевой водой, соответствующей требованиям безопасности и безвредности, установленным в технических регламентах и санитарно-эпидемиологических правилах целесообразно включиться в реализацию федеральной целевой программы «Чистая вода», реализуемая с 2011 года по 2017 год.

Целью Программы является обеспечение населения питьевой водой, соответствующей требованиям безопасности и безвредности, установленным в технических регламентах и санитарно-эпидемиологических правилах. Для достижения этой цели необходимо решение следующих основных задач:

- развитие системы государственного регулирования в секторе водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, включая установление современных целевых показателей качества услуг, эффективности и надежности деятельности сектора водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод;

- создание условий для привлечения долгосрочных частных инвестиций в сектор водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод путем совершенствования законодательства Российской Федерации о тарифном регулировании в сфере жилищно-коммунального хозяйства в части долгосрочного тарифообразования, законодательства Российской Федерации о государственно-частном партнерстве и экологического законодательства Российской Федерации;

- модернизация систем водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод посредством поддержки региональных программ субъектов Российской Федерации, направленных на развитие водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод.

Указанные задачи являются необходимыми и достаточными для достижения цели Программы и направлены на стимулирование притока долгосрочных частных инвестиций в объекты жилищно-коммунального хозяйства (в случае, если не нарушаются утвержденные критерии доступности), а также на поддержку мероприятий в населенных пунктах с неблагоприятным состоянием поверхностных и подземных источников питьевого водоснабжения и мероприятий в населенных пунктах с численностью населения до 100 тыс. человек.

Для улучшения качества подземных вод, поступающих на питьевое водоснабжение, и предотвращения загрязнения подземных источников необходимо создать зоны санитарной охраны, а также за счет оптимизации режима подачи хлора и доведения эксплуатации хлорного хозяйства до

современных норм и требований необходимо выполнить реконструкцию хлорного хозяйства питьевых водозаборов.

Одним из направлений работы в рамках улучшения экологической ситуации в ЗМР можно считать создание и развитие инновационного экологического центра, деятельностью которого будет:

- 1) мониторинг экологической обстановки в городе и районах;
- 2) осуществление общественного экологического контроля;
- 3) анализ влияния выбросов на уровень заболеваемости жителей;
- 4) совершенствование и развитие городской транспортной системы;
- 5) совершенствование архитектурного облика города и разработку архитектурных проектов экологически благоприятных для проживания;
- 6) биомониторинг здоровья населения, оценку, прогноз риска здоровья населения с учетом экологического фактора;
- 8) экологическое образование.[3, 45]

Реализация предложенных природоохранных мероприятий улучшит экологическое состояние атмосферного воздуха, водных объектов и земель на территории муниципального района. Экологические проблемы городов, связаны с чрезмерной концентрацией на сравнительно небольших территориях населения, транспорта и промышленных предприятий, с образованием антропогенных ландшафтов, очень далеких от состояния экологического равновесия. Экологическая безопасность территории - существенный компонент общественной безопасности, поэтому муниципальная власть, особенно в городах с неблагоприятной экологической ситуацией, должна вырабатывать и реализовывать местную экологическую политику, увязанную с экологической политикой государства и направленную на охрану окружающей среды от неблагоприятных техногенных воздействий.

#### **Использованные источники:**

1. Лытарева А.В., Тишкина Т.В. Стратегический анализ муниципального образования.// Электронное научно- практическое издание «Экономика и социум».- вып№4-35(15).- С.906-909.-Режим доступа: [http:// www.iupr.ru](http://www.iupr.ru)
2. Басырова Э.И. Влияние теневой экономики на экономическую безопасность региона// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.-2014.-№9.-С.102-104.
3. Синетова Р.Г. Социальная направленность как основа экономического развития // Горизонты экономики.-2014.-№4(16).-С.45-47.

*Толмачёв А.В., д.э.н.  
профессор*

*Стяжкина Т.А.*

*студент 3-го курса*

*экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются различные факторы и условия формирования эффективного менеджмента в организации. Уточняется трактовка понятий «менеджмент», обозначены функции менеджмента. Проанализированы причины неэффективного менеджмента в организации. Дается авторский подход к успешному функционированию организации.

**Ключевые слова:** менеджмент, эффективный менеджмент, менеджмент в организации, управление организацией.

Мнения ученых по поводу определения менеджмента различны: одни описывают менеджмент, как науку, которой присущи эксперимент, выдвижение гипотез и исследований, обобщение повторяющихся результатов и построение выводов, другие же ученые полагают, что менеджмент - больше как искусство, нежели наука. Менеджмент – это умение работать с людьми и через людей для достижения целей как организации, так и ее членов[2].

Можно утверждать, что обычно менеджмент состоит из:

- рациональной оценки ситуации и систематичного выбора целей и намерений (что должно быть сделано);
- разработка стратегий достижения этих целей;
- распределение ресурсов;
- рациональный дизайн, организация, направление и контроль за действиями, необходимыми для достижения выбранных целей
- мотивация и вознаграждение работников.

Хотя существует много разнообразных видов бизнеса, основные принципы эффективного менеджмента применимы в 90% случаев. Различия в менеджерской практике заключаются главным образом в применении этих принципов[1].

Эффективный менеджмент относится не только к бизнесу. Менеджмент – это специфический орган всех организаций. Основные функции менеджмента можно выделить следующие:

- управление бизнесом
- быть лидером для других менеджеров и сотрудников

- управление процессами и работами.

Задача менеджера по отношению к людям – быть лидером. Целью же менеджера является – сделать продуктивными специфические знания и сильные стороны каждого человека.

Между эффективностью и продуктивностью существует коренное различие:

Эффективность означает «делать правильные вещи».

Продуктивность означает «делать вещи правильно».

Иными словами, «продуктивность» – это как ты бежишь, а эффективность – куда ты бежишь[4].

Если рассматривать менеджмент с точки зрения его функционального назначения, то его эффективность определяется результативностью основной деятельности организации, т.е. тем, на сколько были достигнуты поставленные цели. Если же относиться к менеджменту как к процессу или деятельности по выработке, принятию и реализации управленческого решения, то его эффективность сводится к эффективному управлению данным процессом в организации[3].

Успешное функционирование организации во многом зависит от эффективности работы менеджера, возглавляющего эту самую организацию. Так что же значит хороший менеджмент? Итак, хорошую компанию можно узнать по результатам, которые она производит. Если компания дает желаемые результаты - значит менеджмент хороший. Если результаты плохие – значит менеджмент плохой. Многие считают, что целью бизнеса является получение прибыли. По всему миру пытаются натренировать менеджеров, исходя из неверного подхода к бизнесу. Управлять нужно ради прибыли, но не прибылью. Что это значит? – нужно производить желаемые результаты, которые приведут к доходам. Если организация достигает желаемых результатов и она эффективна, значит она прибыльна.

Теперь о том, как обеспечить постоянную прибыль и желаемые результаты. Задайтесь вопросом: для чего существует ваша организация? Она существует, чтобы удовлетворять запросы клиентов. Потому как, если она не будет удовлетворять запросы клиентов – не будет уважения. Не будет уважения – не будет дохода. Менеджеры должны ориентироваться на клиента, а не на доход. Прибыль – это результат. Главная задача менеджера в определении их клиентов, определении, что им нужно. Как определить, к примеру, успешность ресторана? - Если клиенты возвращаются. Итак, что же такое желаемые результаты? - Это предусматривание и обеспечение нужд клиентов, определяемые повторными продажами. Менеджеры не должны оценивать себя по доходу. Они должны спросить себя: «Какой процент выручки повторяется, приходится на постоянных клиентов?» - Вот мерило успеха организации. Клиенты становятся верными вашей компании через удовлетворение нужд, через сервис, через усиление лояльности после



покупки.

Что делает менеджмент эффективным? – автоматизация действий. Быть эффективным – значит использовать минимум ресурсов. Существует система, структура, порядок. Организация систематизирована тогда, когда правильные действия совершаются в правильное время и в правильной последовательности. Это и называется администрированием. Если менеджеры хотят быть результативными, то в скором времени они получают прибыль. Люди готовы платить за то, чтобы удовлетворить свои нужды, если менеджеры удовлетворяют их с меньшими затратами, при том, что клиенты ощущают ценность этих нужд, то разница и есть прибыль нашей компании. То есть настоящая прибыль – это добавленная стоимость.

Может ли быть менеджмент результативным и не эффективным? Конечно. Существует порядок, но клиенту нужны изменения. Менеджеры, следуйте за клиентом и вы получите стабильный результат. Как следовать за клиентом? Как обеспечить себе постоянный доход? Вы должны думать над тем, какие будут будущие нужды рынка (с опережением). Это называется планирование, а адаптация не предполагает опережение. Планирование – это решение того, что мы будем делать сегодня, а не завтра. Поэтому, все, что нам нужно изменить – мы меняем сегодня, чтобы быть готовым к завтра. Чтобы удовлетворить запросы клиента нам нужны две вещи: вы должны быть исполнительными и административными (организованными, обладать линейным мышлением и обращать внимание на все детали). Чтобы быть проактивным – необходимо воображение. Что может произойти завтра? Что может измениться? Что собирается делать правительство? Что произойдет на рынке и в глобальной экономике? Менеджеры должны воображать, потому что никто не знает точный прогноз на будущее. Что менеджеры должны сделать, чтобы быть эффективными надолго? Они должны быть органичными, чтобы интегрировать все элементы организации в единое целое, в одну систему, одну команду.

Таким образом, нельзя не согласиться, с тем, что умелый менеджер приведет к успеху свою организацию, утвердит ее устойчивое положение на рынке, достигнет максимальных результатов с минимальными потерями.

#### **Использованные источники:**

1. Елифанова Н.Ш. Инструменты и методы эффективного менеджмента: Материалы Вестника Астраханского государственного технического университета, 2005
2. Иванова И.Г. Менеджмент: учеб.пособие / И. Г. Иванова, В. А. Беспалько, Д. Д. Кушнир. – Краснодар: Краснодарский кооператив.ин-т (филиал) Российск. ун-та кооперации, изд. В.В. Арнаутов, 2011. – 176.
3. Иванова И.Г. Организация труда и мотивация как ключевые условия эффективности управления предприятием. / Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных



организаций: Материалы международной научно-практической конференции. – Краснодар: Краснодарский кооперативный институт. Изд. В. В. Арнаутов, 2011

4. Нижегородский Институт Информационных Технологий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nniit.ru/kursy/korporativnoe-napravlenie/kursy-menedzhmenta/>

*Томских М.И.  
студент магистратуры, 1 курс  
Пинжун К.А.  
студент магистратуры, 1 курс  
НИ ТПУ, ИСГТ  
Россия, г. Томск*

### **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС: В ЧЁМ ОТЛИЧИЕ?**

Для достижения своих целей по созданию и производству инноваций предприятие осуществляет инновационную деятельность. Однако следует отметить, что в настоящее время в экономической литературе не существует однозначного понимания сущности инновационной деятельности. В результате проведенного анализа основных определений инновационной деятельности выяснились значительные расхождения в терминологии.

Так, в проекте ФЗ «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в РФ» инновационная деятельность определяется как «процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а так же связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки».

В то же время международные стандарты (Руководство Фраскати) трактуют инновационную деятельность как «вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке».

Так, П.Н. Завлин под инновационной деятельностью понимает «деятельность, направленную на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках».

С другой стороны, С.К. Швец, К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь полагают, что инновационная деятельность предприятия может быть определена как

«... совокупность особого рода работ по созданию новшества и распространению его в хозяйственной системе».

Между тем, существует и другая точка зрения (В.Н. Гунин, В.П. Баранчев), согласно которой инновационная деятельность есть «сфера разработки и практического освоения технических, технологических, организационно-экономических нововведений, которая включает не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг» .

Обобщая представленные выше определения инновационной деятельности, следует заметить, что их объединяет одна очень важная характеристика, заключающаяся в том, что инновационная деятельность – есть род деятельности по выполнению инновационного процесса.

В этой связи интересно отметить, что сущность инновационного процесса исследует лишь незначительная часть экономистов (таблица 1).

Понимание сущности инновационного процесса различными учеными и экономистами

ФИО автора	Источник	Определение понятия «инновационный процесс»
1. Архангельский В.Н.	Инновационный менеджмент, М., 1997	Процессы доработки и внедрения нововведений в производство, следствием которых является повышение эффективности производства, качества и конкурентоспособности продукции, улучшение условий труда, решение социальных и экологических проблем, улучшение обслуживания и т.д.
2. Завлин П.Н.	Инновационный менеджмент, М., 1998	Процесс преобразования научного знания в инновацию.
3. Титов А.Б.	Оценка коммерческого потенциала нововведений, СПб, 1998	Регулируемый процесс, имеющий комплексный характер и заключающийся в создании и практической реализации новшеств, приводящих к коммерческому успеху на рынке
4. Ковалев Г.Д.	Основы инновационного менеджмента, М., 1999	Процесс создания и коммерческого использования продуктов интеллектуального труда
5. Баранчев В.П., Гунин В.Н.	Инновационный менеджмент: учебное пособие, М., 2000	Создание, распространение и применение продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности

6. Гамидов Г.С., Колосов В.Г., 7. Османов Н.О.	Основы инноватики и инновационной деятельности, СПб, 2000	Процесс, охватывающий весь цикл преобразования научного знания, научных идей, открытий и изобретений в инновацию
--	---	--

Обратимся к «Большой советской энциклопедии», в соответствии с которой всякая деятельность «включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности». Напротив, под процессом понимается «последовательная смена состояний стадий развития или совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата». Такое толкование, по-нашему мнению, является верным и может помочь в решении возникшего вопроса о правильном и точном толковании сущности инновационного процесса и сущности инновационной деятельности.

В результате проведенного исследования можно отметить, что инновационный процесс в экономической литературе рассматривается с различных позиций и с различной степенью детализации: «... во-первых, как параллельно-последовательное осуществление научно-исследовательской, научно-технической, инновационной, производственной маркетинговой деятельности; во-вторых, как временные этапы жизненного цикла нововведения от возникновения идеи до ее разработки и распространения; в-третьих, как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения нового вида продукта или услуги». Общая модель инновационного процесса представлена на рисунке.

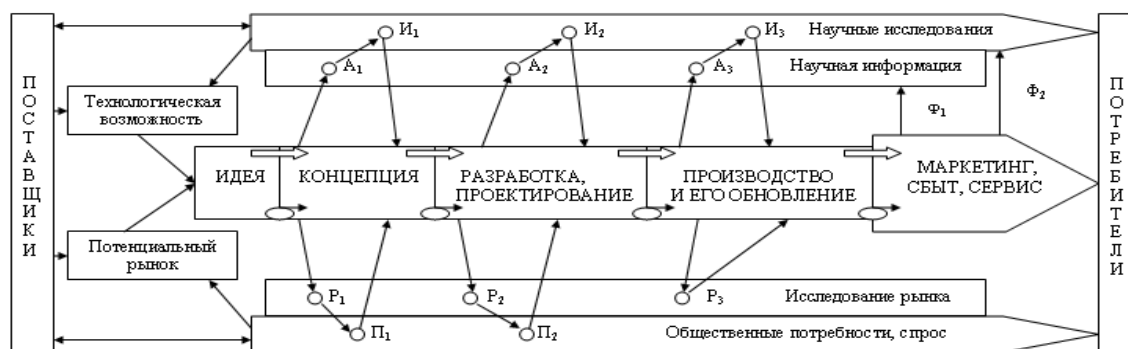


Рис. 1. Нелинейная интегрированная модель инновационного процесса

- , ↺ - прямые и обратные связи
- ⇒ - основной путь создания нововведения
- I<sub>1</sub>, I<sub>2</sub>, I<sub>3</sub> - исследовательские проекты
- A<sub>1</sub>, A<sub>2</sub>, A<sub>3</sub> - поиски и анализ научной информации
- P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub> - исследование рынка
- П<sub>1</sub>, П<sub>2</sub> - анализ общественных потребностей, перспективного спроса
- Ф<sub>1</sub> - финансирование внешних НИОКР
- Ф<sub>2</sub> - финансирование внутренних НИОКР, закупка научного оборудования и приборов

Резюмируя вышесказанное, под **инновационным процессом**, по-нашему мнению, следует понимать процесс по созданию и внедрению инноваций, представляющий совокупность последовательных этапов работ от зарождения идеи и создания новшества до его освоения и производства

самой инновации.

Следует заметить, что точное и правильное понимание сущности основных экономических терминов значительно облегчает дальнейшие исследования в области инноваций, как, например, оценка их эффективности, контроль за реализацией и анализ фактической эффективности инновационных проектов.

*Торгунакова Я.П.  
студент 4го курса  
Кривелева К.Ю.  
студент 4го курса  
Халявин И.Ю.  
студент 4го курса  
Якунина Ю.С., к.э.н.  
доцент  
Кузбасский государственный технический  
университет им. Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

## **РОЛЬ КУЗБАССКОГО ТЕХНОПАРКА В ФОРМИРОВАНИИ ИНОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КУЗБАССА**

**Аннотация:** Статья посвящена актуальной теме связанной с формированием инновационной экономики Кузбасса.

**Ключевые слова:** наука, КузГТУ, Кузбасс, инновационная экономика.

Учитывая современные глобальные вызовы, инновационное развитие является абсолютно необходимым для поддержания конкурентоспособности экономики Кемеровской области.

Надежный рецепт для достижения этой цели существует один - создание многопрофильной экономики с высоким уровнем развития перерабатывающих производств, которые «потянут» за собой смежные отрасли.

В данный момент ведется разработка концепции инновационного развития Кемеровской области. Ключевым элементом инновационной инфраструктуры области является Кузбасский технопарк, который был создан в рамках государственной программы. В информационном банке технопарка уже собрано свыше 160 инновационных проектов с хорошим потенциалом и главное — с высокой степенью готовности. Через Экспертный совет, созданный в технопарке для отбора инновационных предложений, прошли 46 проектов. Сегодня 10 предприятиям, которые уже реализуют инновационные проекты, официально присвоен статус полноправных резидентов Кузбасского технопарка. Для субъектов, играющих важную роль для диверсификации региональной экономики,

предусмотрены льготы и преференции. Конкретно это субъекты инновационной деятельности, резиденты технопарка. Они могут претендовать на льготы по налогу на прибыль в части, зачисляемой в областной бюджет, и по налогу на имущество. Кроме того, существует субсидирование части процентной ставки по кредитам, поддержка в разработке и экспертизе проектов с инновационной составляющей.

В мае Экспертный совет Кузбасского технопарка единогласно одобрил глобальный проект извлечения газа метана из угольных пластов — инициативу, которая уже является «визитной карточкой» Кемеровской области. Проект реализует ООО «Газпром добыча Кузнецк» — дочернее предприятие ОАО «Газпром». По оценке, в угольных месторождениях Кузбасса содержится порядка 13 триллионов кубометров метана, который представляет собой перспективный энергоноситель. Исследования, проведенные на Талдинском метанугольном месторождении, дали хорошие результаты. Только на текущий год для реализации проекта «Газпромом» выделено около 700 миллионов рублей. В целом же потребуются вложения десятков миллиардов рублей. Проект обеспечит выход добычи газа на уникальный для мировой практики уровень — четыре миллиарда кубометров в год. Фактически это рождение новой подотрасли отечественной экономики, где Кузбассу отведена роль региона-флагмана.

Другие важнейшие проекты реализуются резидентами Кузбасского технопарка. Например, ЗАО «Неокор» — на специально разработанном автоматизированном лазерном комплексе осуществляет производство биопротезов клапанов сердца. Предприятие является уникальным для России. В настоящее время обеспечивает все областные и федеральные клиники за Уралом, многие учреждения Москвы, Санкт-Петербурга, Поволжья.

Еще один инновационный проект осуществляет ООО «Центр молекулярных технологий». Технология «МИКРОНИНТЕР», разработанная компанией, предназначена для удаления из турбинных, трансформаторных, промышленных, растительных масел и дизельного топлива различного типа загрязнений и влаги. В итоге ресурс работы двигателей повышается на 450–600 процентов, а также снимается болезненная проблема утилизации отработанных диэлектрических жидкостей в и без того сложнейших экологических условиях.

ЗАО «Технопаркивест-Кузбасс» реализует пилотный проект создания энерготехнологического комплекса глубокой переработки углей «Серафимовский», направленный на организацию мощного энергоугольного кластера. Компактно объединяя высокопроизводительные угольные шахты и разрез с обогатительной фабрикой, объектами по глубокой переработке угля и тепловой электростанцией, создается замкнутый технологический комплекс. Уникальность данных технологий позволяет получить синтез-газ

и сотни видов продуктов из него для различных отраслей — металлургии, химии, машиностроения, транспорта, производства электроэнергии, тепла. В августе заявка администрации Кемеровской области с положительными заключениями Министерства энергетики Российской Федерации и Федерального агентства по науке и инновациям представлена в Министерство регионального развития для получения федерального софинансирования за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации.

В частности, ресурсные регионы постоянно находятся под угрозой «голландской болезни» — ситуации, когда богатые природные запасы снижают стимулы собственников к поиску новых подходов к работе. В этом свете специализация Кузбасского технопарка, выбранная в соответствии со специализацией Кемеровской области, направлена на стимулирование топливно-энергетического комплекса к инновациям. Технопарк становится каналом, по которому инновации пойдут в сырьевые отрасли. Среди перспективных направлений для инноваций также можно назвать химическую промышленность, медицину, переработку и утилизацию отходов.

#### **Использованные источники:**

1. Балдин К.В., Барышева А.В., Передеряев И.И. и др. / Под ред. А.В. Барышевой. Инновации. - М.: Дашков и К, 2008. - 382 с.
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность - М.: Экзамен, 2009. - 576с.
3. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура.// Инновации. 2010 г.
4. Индикаторы инновационной деятельности [Электронный ресурс] - URL: <http://www.hse.ru/text/image/47191131.html>

*Трофимова Г.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Бизнес-информатика и экономика»*

*Владимирский государственный университет (ВлГУ)*

*Павлова М.А.*

*студент, 4 курс*

*направление «Бизнес-информатика»*

*Институт экономики и менеджмента ВлГУ*

*Россия, г. Владимир*

#### **МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?**

Данная статья посвящена анализу результатов программы материнского капитала и ее влияния на текущую и будущую экономическую ситуацию в России.

**Ключевые слова:** рождаемость, суммарный коэффициент рождаемости, материнский капитал, мультипликативный эффект



материнского капитала.

*Trofimova G. A., candidate of economic Sciences,  
associate Professor of "Business Informatics and Economics"  
Vladimir state University (VLSU)*

*Russia, Vladimir*

*Pavlova M. A.*

*Student, 4 course, specialty "Business-Informatics"*

*Institute of Economics and management of VLSU*

*Russia, Vladimir.*

### MATERNITY CAPITAL: TO BE OR NOT TO BE?

This article is devoted to the analysis of the results of the program of the maternity capital and its impact on current and future economic situation in Russia.

**Keywords:** fertility, total fertility rate, maternity capital, the multiplier effect of the parent capital.

Демографический кризис России в начале 90-х годов прошлого века охарактеризовался тем, что население России стало убывать - показатель смертности превысил показатель рождаемости, который упал до 1,17 (рис.1), то есть более чем в два раза ниже необходимого уровня, обеспечивающего простое воспроизводство населения. Это не было неожиданностью для демографов, давно наблюдавших процесс падения рождаемости в нашей стране. К сожалению, знание этого не отменяло разрушительных последствий для экономической и социальной структуры страны.



В последующие за этим нулевые годы нашего века уровень жизни населения заметно увеличился, и, как следствие, улучшились

демографические показатели. Возросла продолжительность жизни, а также количество рождений детей. Но этот рост не компенсировал стремительного падения рождаемости в начале 90-х годов. Более того, рождаемость, поднявшись в середине нулевых к 1,3, в 2005 году снова начала падение. Не будем подробно останавливаться на причинах этого падения, общую и глубинную причину автор этой статьи рассмотрел в [2]. Это - экономическое неравенство, стремительно выросшее в 90-е годы прошедшего века, и лишившее основную часть населения страны необходимых для самовоспроизводства доходов. Во избежание национальной катастрофы в будущем, государству необходимо обеспечить коэффициент суммарной рождаемости не ниже 2,2 – 2,4 детей на женщину, а для этого нужна решительная государственная поддержка семьям с детьми. И она, в конце концов, была оказана.

В конце 2006 года был принят закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», и с 1 января 2007 года заработала программа материнского капитала. Эта программа позволяла женщинам, родившим или усыновившим больше одного ребенка, получать сертификат на определенную сумму, которую можно было использовать на оплату образования ребенка, формирование накопительной части трудовой пенсии и для погашения ипотечных кредитов. В 2014 году размер этой суммы составлял 429 тысяч рублей.

Есть ли положительные результаты этой программы? – Есть и не малые. На рис. 2 представлено сравнение динамики рождений первенцев и вторых-третьих детей.



С начала программы в 2007 году до 2009 года, то есть всего за два года, число вторых и третьих детей в российских семьях возросло в 3 раза – с 300 тыс. чел до 900 тыс. чел., что является колоссальным показателем в демографии. В дальнейшем, не смотря на кризис 2009 – 2010 годов и последовавшее за ним некоторое снижение реальных доходов населения, количество рождений вторых-третьих детей снизилось ненамного - до 700-800 тыс. чел. То есть высокий уровень практически сохранился. Но, судя по

характерной динамике, этот уровень является потолком при существующем размере материнского капитала.

Демографические успехи программы не остались незамеченными. Депутаты Госдумы РФ предложили увеличить материнский капитал до 1,5 миллионов рублей и продлить действие программы до 2026 года. Казалось бы вот он, успех! Но в 2014 году снова наступили тяжелые для экономики РФ времена, была создана правительственная комиссия по оптимизации и повышению эффективности бюджетных расходов. В ее задачи входил контроль над расходами госпрограмм и подготовка предложений по сокращению и перераспределению финансирования. И, конечно же, стали поступать предложения о прекращении программы в целях «оптимизации и повышения эффективности бюджетных расходов». Первым с таким предложением вышло не Министерство финансов РФ, а, как это ни странно, Министерство экономики и развития РФ [3]. Казалось бы, в задачу именно этого ведомства входит экономическое развитие страны, обеспечиваемое неотрицательным приростом трудовых ресурсов. И этот прирост мог бы иметь место при условии повышения рождаемости хотя бы до 2,2 детей на женщину. Но в конфликте интересов проблемы нынешнего госбюджета перевесили проблему будущего экономического развития.

Бурные споры вокруг этих предложений закончились некоторым компромиссом – Президентом и Правительством РФ принято решение продлить действие программы еще на 2 года. Но что будет потом? Очевидно, что через 2 года конфликт интересов между нынешним бюджетом и будущим развитием снова обострится.

Поэтому вопрос о влиянии материнского капитала на развитие страны остается актуальным.

За восемь лет действия программы Пенсионный фонд выдал 5,65 млн сертификатов. За это время государство потратило на программу материнского капитала уже более 2 трлн руб. Это много или мало? Очевидно, нужен не столько бюджетный, сколько всесторонний взгляд.

Со стороны нации. Какую часть от произведенного ВВП страны составляет эта сумма? Может ли нация позволить себе такие расходы на детей как свое будущее? ВВП России за эти 8 лет вырос с 33 до 71 трлн. руб. в текущих ценах. Простой подсчет, который может произвести каждый, показывает, что на материнский капитал уходило в среднем не более 0,4% ВВП. Это явно не та доля, которая должна тратиться на детей. «Та доля» должна быть на два порядка выше. Даже удивительно, что на такое незначительное субсидирование население отреагировало всплеском рождаемости вторых-третьих детей. Это еще раз подтверждает мысль, что одна из главных причин, сдерживающих развитие страны – низкие доходы основной части населения.

Теперь взглянем со стороны семей – получателей материнского

капитала. Какой потенциал развития кроется в этой сфере? Рассмотрим основную цель капитала – жилье. Современной семье с двумя-тремя детьми нужна 2-3 комнатная квартира. Ее цена на рынке была в районе 3-4 млн. рублей. Тогда 429 тыс. руб. материнского капитала могли обеспечить только первоначальный взнос. Остальные 3-3,5 млн. руб. – ипотечный кредит, выплачиваемый заемщиком из собственных доходов и с помощью родственников. Поэтому материнский капитал с точки зрения семьи тоже не представлял панацею от финансовых трудностей. Но он дает возможность подключить к рынку строящегося жилья и к ипотеке огромное количество семей со средними доходами. Соотношение стоимости жилья к размеру маткапитала в этом случае – есть мультипликатор, равный 8. Или по-другому - 1 рубль маткапитала порождает 8 руб. строительно-монтажных работ и 6-7 рублей ипотечного кредита. Ну а потенциал выданных 2 трлн.руб. в качестве маткапитала, благодаря мультипликативному эффекту равен 16 трлн.руб. капвложений в строительство жилья. Таким образом, с момента развития программы, материнский капитал в 8-кратном размере стимулировал развитие строительной отрасли, создавал рабочие места в отраслях строительства и ЖКХ, производства строительных материалов, способствовал развитию финансовой сферы и, как следствие всего этого, общему развитию экономики. И обратная сторона: если закрыть программу материнского капитала, это может привести к сжатию строительной отрасли и производства строительных материалов, банковской сферы, а также к экономическому застою в настоящее время. И, главное, к необратимой демографической деградации страны в обозримом 20-летнем будущем.

Но как же тогда быть с экономией госбюджетных расходов? – Ответ прост. «Оптимизация» расходов должна подразумевать не ликвидацию эффективной программы маткапитала, а скорее всего сокращение раздутого госаппарата на 20%. Цена вопроса одна – 350 млрд руб. ежегодной экономии для госбюджета, но будущие и настоящие эффекты этих двух решений разнонаправлены. Раздутый чиновничий аппарат, в отличие от мам, не способен родить будущие трудовые ресурсы страны, более того, он вытеснит производительный труд и перераспределяет в свою пользу немалую часть произведенного другими ВВП.

Вывод такой – программу материнского капитала закрывать нельзя, отрицательные последствия для страны неминуемы и в настоящем, и в будущем. Основное направление снижения бюджетных расходов должно быть другим – сокращение раздутого госаппарата.

Но и ограничиваться только маткапиталом тоже нежелательно – потолок этой программы уже достигнут (см. рис.2). Чтобы получить большой демографический эффект, нужны другие, более эффективные и менее обременительные для госбюджета программы. Одна из таких – пенсионная реформа, предложена автором в [ 4 ].

### **Использованные источники:**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 10.11.15)
2. Трофимова Г.А. Сводная экономико-демографическая модель четырех поколений. / Второй Российский экономический конгресс. Суздаль, 18-22 февраля 2013 г. – Суздаль – Владимир, Собор, 2013. С. 225 – 240.
3. Материнский капитал как дорогостоящая мера социальной поддержки [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://eer.ru/a/article/u123213/01-05-2015/30395> (дата обращения 10.11.15)
4. Трофимова Г.А., Савельева Н.А. Демография VS Пенсионная реформа. / Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 14 нояб. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – 316 с. - ISBN 978-5-906626-99-8. С.204-206.

*Туркина О. В.  
студент группы БТДМК12  
Вирясова Е. В.  
студент группы БТДКО12  
Соколова И. А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Поволжский государственный университет сервиса  
Россия, г. Тольятти*

### **УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: в статье рассматривается важность учета и оценки маркетинговых рисков, необходимость управления ими в целях успешного функционирования предприятия.

Ключевые слова: риск, коммерческий риск, маркетинговый риск, маркетинговая деятельность, управление рисками, оценка рисков.

Предпринимательская деятельность неизбежно сопряжена с рисками. Любые решения при осуществлении предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо из нескольких возможных вариантов выбрать один, наиболее оптимальный.

Риск - это один из неизбежных, но достаточно важных элементов любой предпринимательской деятельности, которая зависит от влияния различных факторов, ориентирована на достижение определенных результатов и требует для достижения этих результатов принятия обоснованных управленческих решений.

В любой сфере деятельности риск понимается как экономическая

категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности.

Добиваясь наибольшей эффективности организации и осуществления операций купли-продажи, предприниматель-коммерсант постоянно сталкивается с возможностью не только не получить ожидаемую прибыль, но и потерять то, что он уже имеет. Это может быть вызвано различными причинами: и неблагоприятными природными условиями, и деятельностью конкурентов, и неумелыми действиями самого предпринимателя и др. [1]

Следовательно, возникает необходимость выявить и оценить риски, постараться их предвидеть и снизить до минимума возможные отрицательные последствия. Если действия, сопряженные с рисками, оказываются неизбежными, то необходимо научиться рисковать разумно.

Выделяют несколько видов рисков, основные из которых представлены на рис. 1.

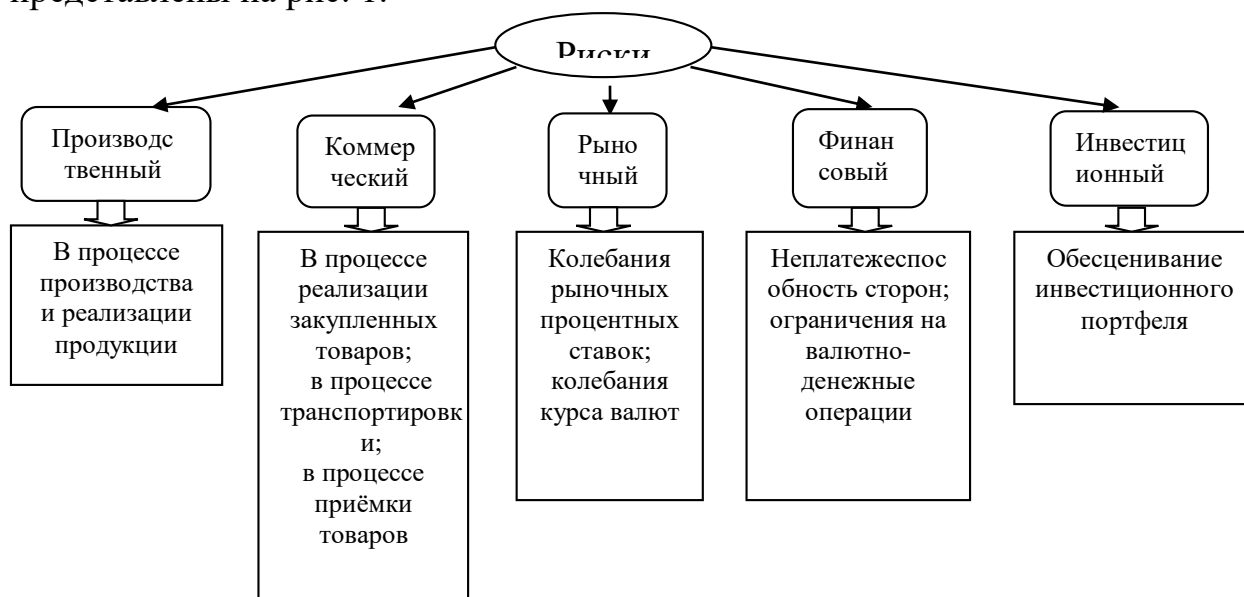


Рис.1. Виды рисков

Исходя из темы исследования, рассмотрим более подробно коммерческие риски, поскольку именно данный вид включает в себя маркетинговые риски.

Под термином «коммерческий риск» подразумевается риск, связанный с хозяйственной деятельностью предприятия и с ее конечным финансовым результатом. Другими словами, коммерческий риск - это угроза того, что предприниматель понесет возможный ущерб или убытки (потери) в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Коммерческие риски возникают из-за следующих основных причин:

- снижение объемов реализации в результате падения спроса или потребности на товар, реализуемый предприятием, вытеснение его конкурирующими товарами, введение ограничений на продажу;



- повышение закупочной цены товара в процессе осуществления предпринимательского проекта;
- непредвиденное снижение объемов закупок в сравнении с намеченными, что увеличивает расходы на единицу объема реализуемого товара;
- потери товара;
- потери качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), что приводит к снижению его цены;
- повышение издержек обращения в сравнении с намеченными в результате выплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений.

Группа коммерческих рисков содержит несколько разновидностей, в том числе в их состав входят маркетинговые риски. В научной литературе встречается множество различных трактовок «маркетинговых рисков», некоторые из них представлены в табл.1.

Таблица 1

Научные трактовки категории «маркетинговые риски»

Автор	Понятие маркетинговых рисков
Ф. Гордиенко	Высокая вероятность потери первоначально заинтересованных в продукте клиентов, просчет маркетологов в области выявления целевого рынка сбыта товара, жестких маркетинговых стратегий со стороны конкурентов в данном рыночном сегменте или снижение спроса на продукцию из-за её недостаточного качества или невозможности удовлетворить ожидания потребителей.
В.П. Федько	Вероятность потерпеть коммерческое поражение на рынке или не достичь намеченных стратегических целей, понести в результате этого экономический и финансовый ущерб, потерять часть ресурсов и др.
А.А. Старостина, В.А. Кравченко	Совокупность рисков, присущих маркетинговой сфере в деятельности компании, т.е. они характеризуются вероятностью возникновения определенных событий и их последствий, которые затрудняют или делают невозможным достижение целей на отдельных этапах маркетинговой деятельности или целиком в сфере маркетинга.
С.М. Овчинников	Риски, внешние факторы которых относятся к состоянию и развитию рынка и его компонентов, и внутренние – связаны с маркетинговой деятельностью компании
Е. Дубинин, А. Старинская	Риск недополучения прибыли в результате снижения объема реализации или цены товара.

Нарастающие процессы глобализации и интеграции в мировое экономическое пространство, ускорение жизненного цикла товаров и услуг, повышение интенсивности конкуренции приводят к нестабильности маркетинговой среды и, как следствие, повышению степени неопределенности в деятельности предприятия. В этих условиях решающим

фактором является разработка и реализация многофункциональных корпоративных и маркетинговых стратегий, позволяющих предприятию адаптироваться к изменениям, происходящим на рынке. В связи с этим и становится актуальной идентификация маркетинговых рисков. [4]

Риск в сфере маркетинга можно определить как отдельную функцию управления маркетингом, обусловленную неопределённостью факторов внутренней и внешней среды предприятия при принятии решений в области маркетинга и предполагающую особую процедуру выявления, оценки, выбора и использования методов воздействия на риски, обмена информацией о рисках и контроля результатов.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов с внешней средой приводит к возникновению маркетинговых рисков, необходимость управления которыми определяет задачу выбора оптимальных управленческих решений с учетом вероятных последствий [5; 98]. Процесс управления маркетинговыми рисками предприятия в общем виде выглядит следующим образом:

- выявление рисков;
- оценка рисков (определение вероятности и величины последствий);
- выбор и использование методов воздействия на риски;
- обмен информацией;
- контроль результатов.

Для выявления рисков в условиях нестабильной маркетинговой среды целесообразно использовать субъективные методы экспертных оценок, суждений и личного опыта эксперта, мнения финансового менеджера и т.д. [2]

Маркетинговая деятельность предприятия подвержена различного рода рискам, наиболее значимые из которых представлены в табл. 2.

Таблица 2

Составляющие маркетингового риска

№	Вид риска	Сущность риска	Содержание риска
1	Рыночный риск	Возникает неопределённость спроса на товар и занимаемой рыночной доли. Именно от этого во многом зависит дальнейшая судьба товара и предприятия.	К рыночному риску относятся: - риск неправильного выбора рынка, на котором предприятие будет функционировать; - риск неправильного выбора целевой аудитории; - риск неправильного анализа ёмкости рынка.
2	Финансовый риск	Необходимо как можно более точно рассчитывать затраты на те или иные мероприятия и их сопоставимость с	К конкурентному риску можно отнести: - риск финансирования и поддержки товара; - риск спонсорства; - риск целесообразности затрат на продвижение и рекламу; - риск неэффективности затрат на проведение

		получением предполагаемой выгоды	программ привлечения потребителей.
3	Инновационный риск	Этот риск неизбежен, т. к. общество и рынок развиваются и со временем многие товары становятся неконкурентоспособными	Данный вид риска включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск появления на рынке более новых товаров;</li> <li>- риск устаревания технологии, что влечет за собой резкий спад спроса на продукт;</li> <li>- риск выведения на рынок новых товаров;</li> <li>- риск недостоверности исследований потребностей потенциальных потребителей в определенное время.</li> </ul>
4	Конкурентный риск.	Существует риск более эффективной работы конкурентов, поэтому необходимо делать акцент на уникальности выпускаемой продукции и отличительных особенностях по сравнению с конкурентами.	К конкурентному риску можно отнести: <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск выхода на рынок предприятий многопрофильных направлений деятельности из других отраслей;</li> <li>- риск зарождения на рынке новых предприятий-конкурентов;</li> <li>- риск экспансии на местный рынок со стороны иностранных экспортеров;</li> <li>- риск конкуренции со стороны товаров-заменителей, которые реализуются предприятиями.</li> </ul>
5	Риски взаимодействия с партнерами (поставщиками, посредниками и т. д.).	Ошибки при планировании системы маркетинговых каналов может привести к тому, что продукция производителя не будет там, когда и где потребитель захочет ее приобрести, что влечет за собой снижение объема продаж.	Данный вид риска включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск переоценки маркетинговых принципов сбыта;</li> <li>- риск взаимоотношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами;</li> <li>- партнерами, задерживающими выполнение договорных обязательств;</li> <li>- риск неверной организации канала распределения и партнерских сетей.</li> </ul>
6	Риски взаимодействия с потребителями	При оценке эффективности маркетинговых инвестиций необходимо принимать во внимание доход и эквивалентный капитал потребителя, его психологический	В связи с этим могут возникнуть риски: <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск перехода потребителей к конкурентам, например, из-за высокой цены или низкого качества;</li> <li>- риск снижения спроса на товар, связанный с сезонными колебаниями;</li> <li>- риск формирования общественного мнения.</li> </ul>

		портрет.	
7	Стратегические риски	На эффективность маркетинговых инвестиций влияют риски, связанные, в первую очередь, с целями предприятия, выбором стратегии.	Сюда входят: - риск выхода на рынок товара по цене не сбалансированной с платежеспособностью разных слоев населения; - риск ошибочной сегментации рынков сбыта; - риск ошибочного выбора стратегии продаж; - риск неэффективной товарной стратегии; - риск получения неверных результатов маркетинговых исследований; - риск ошибочного ценообразования; - рекламный риск.

Проанализировав данные, представленные в таблице, можно прийти к выводу, что каждому направлению деятельности предприятия соответствует свой набор факторов риска. Поэтому маркетологам необходимо определять, с какими из них предприятию придется бороться в первую очередь, то есть какие риски являются для него наиболее опасными в конкретный момент.

Для эффективной деятельности предприятия необходимо не только выявлять и оценивать возможные виды рисков, но грамотно ими управлять и применять методы по минимизации (или снижения) рисков. Среди наиболее часто применяемых методов необходимо выделить следующие.

Во-первых, диверсификация, которая включает:

- диверсификацию видов деятельности, которая предполагает производство таких видов товаров и услуг, спрос на которые изменяется в противоположном направлении;
- диверсификация потребителей, означающая выход на разные рыночные сегменты, что в случае снижения спроса на одном из них не окажет существенного влияния на общую выручку и прибыль предприятия;
- диверсификация между поставщиками будет означать наличие нескольких заключенных контрактов на поставку одного и того же сырья или материалов, что позволит даже в случае недопоставки материалов в срок одним из них обеспечить бесперебойную работу предприятия за счет материалов, поставленных другим.

Во-вторых, распределение риска:

- распределение маркетингового риска между сотрудниками маркетингового отдела является эффективным способом его снижения; логичнее всего при этом сделать ответственным за конкретный вид риска того из его работников, который обладает возможностью точнее и качественнее рассчитывать и контролировать данный риск;
- также целесообразно осуществлять распределение риска во времени с помощью выделения отдельных этапов разработки и внедрения маркетинговой программы.

В-третьих, передача рисков:

- одним из вариантов передачи рисков может быть составление соглашения между поставщиками и партнёрами таким образом, что при неисполнении обязательств или срыве поставок все убытки, понесённые предприятием, перекладывались на виновника инцидента;

- среди методов передачи рисков можно выделить страхования риска, который представляет собой возможный способ его снижения и состоит в передаче определенных рисков страховой компании.

В-четвертых, компенсация рисков, предусматривающая создание определенных резервов (финансовых, материальных, информационных). [3]

В-пятых, планирование и прогнозирование рисков:

- при тщательном планировании закупок, управлении товарными запасами и выборе подходящего времени для проведения различных мероприятий по стимулированию сбыта, можно во многом снизить риск неудовлетворённого спроса;

- прогнозирование развития рынка, поведения конкурентов и изменения запросов покупателей позволить вовремя адаптироваться к изменениям внешней среды предприятия.

В-шестых, отказ от риска: отказ от совершения сделки или вывода на рынок нового товара может исключить возможные негативные последствия. Однако следует помнить, что такого рода бездействие может повлечь за собой потерю возможного дохода. К тому же, существуют риски, от которых невозможно отказаться.

Благодаря умению управлять маркетинговыми рисками, предприятие может формировать эффективные маркетинговые мероприятия. Следует лишь помнить, что решения в области маркетинга в большинстве случаев в той или иной степени рисковые. Поэтому, при разработке метода оценки эффективности маркетинговой программы необходимо обязательно проанализировать её эффективность с учетом возможных факторов риска.

Таким образом, маркетинговые риски имеют достаточно сложный и многоаспектный характер. Их идентификация и оценка имеет решающее значение для эффективной деятельности субъекта хозяйствования, так как позволяет своевременно реагировать на неблагоприятные ситуации, возникающие на рынке, предотвращая существенные потери и снижая степень неопределенности при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Коммерческие риски [Электронный ресурс]: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/kommercheskiy-risk.html>
2. Лукьянов, Г. И. Маркетинговые риски и источники его возникновения [Текст]: Сборник X научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава ВПИ: Волжский политехнический институт,

2011.

3. Управление факторами риска в маркетинговой деятельности [Электронный ресурс]: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-200762.html>

4. Архипова, Н. А. Идентификация маркетинговых рисков в деятельности компании [Текст]: научный журнал Новый университет, серия «Экономика и право» 2013.

5. Соколова, И.А. Маркетинговые риски на предприятиях сферы услуг [Текст]: Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. – Самара: самарский гос. ун-т путей сообщения. – Вып. 6 (18). – Том 2. – 2009. -с.98-102.

*Тхакахова А.М.  
магистрант 1 года обучения  
направление подготовки «Экономика»  
Канкулова А.З.  
студент 2 курса  
направление подготовки «Экономика»  
Кабардино-Балкарский государственный  
аграрный университет им.В.М.Кокова  
Россия, г. Нальчик*

## **ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Малое предпринимательство играет значимую роль в экономике любой страны, поскольку именно в этой сфере осуществляется преобладающий объем всех инноваций, которые способствуют ускорению роста национального ВВП. От эффективной деятельности предприятий малого бизнеса зависит становление качественной конкурентной рыночной среды.

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству:

1) для юридических лиц - суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;



2) численность работников:

- микропредприятия - не более чем 15 человек;
- малые предприятия - до 100 человек;

3) балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) определяется в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете.

4) объем максимальной выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия - 60 млн. руб.;
- малые предприятия - 400 млн. руб.;

Указанные предельные значения регламентированы Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». [1]

Малые предприятия – это сложная экономическая система, состоящая из неоднородных субъектов хозяйственной деятельности, которые в совокупности выступают в виде некой целостности и формируют определенную систему экономических отношений.

Для того чтобы определить роль малого предпринимательства в экономике, рассмотрим его основные функции:

- Расширение ассортимента и увеличение производства товаров и услуг без вложения значительных государственных инвестиций.

- Обслуживание крупных предприятий, изготовление для них комплектующих изделий, организация сбыта готовой продукции.

- Преодоление монополизма, развитие конкуренции, формирование рыночных отношений. Конкуренция, являясь основным условием работы малых предприятий в системе с рыночной экономикой, позволяет сдерживать рост цен на товары и услуги, и побуждает предпринимателей постоянно повышать качество продукции.

- Вовлечение в производство материальных и финансовых сбережений населения. В данном случае сбережения выполняют функцию инвестиций, вследствие чего появляется дополнительный капитал, увеличиваются рабочие места, проявляется тенденция повышения эффективности производства

- Разработка и внедрение инновационных технологий в производство. Процессы формирования постиндустриального общества, по нашему мнению, основаны на инновациях, что само по себе предопределяет заметную роль малых предприятий в экономическом развитии ведущих стран мира. [2]

Значение малого бизнеса для экономики России можно охарактеризовать с помощью основных экономических показателей

деятельности малых предприятий.

**Табл. 1 - Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) в России за 2013-2014 гг. [3]**

	Малые предприятия, всего	
	2013	2014
Количество предприятий, единиц	2063126	2103780
Средняя численность работников, чел.	11695729	11744174
Оборот предприятий, тыс.руб.	24781609173	26392218698
Инвестиции в основной капитал, тыс.руб.	574933682	664431528

По данным таблицы можно сделать вывод, что по всем указанным показателям наблюдается тенденция к увеличению. С увеличением количества малых предприятий на 2% в 2014 году, по сравнению с 2013, оборот увеличился на 7%. По инвестициям в основной капитал тоже наблюдаются высокие результаты – увеличение на 14%.

Увеличение средней численности работников, занятых на малых предприятиях, показывает, насколько данные предприятия выполняют одну из своих важнейших функций – создание рабочих мест.

Для увеличения количества малых предприятий, что будет способствовать увеличению занятости населения, и их эффективной работы нужна система мер государственного характера.

Основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- 1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего

предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. [1]

Исходя из основных целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, можно выделить следующие меры для их стимулирования:

1) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

2) финансовая, материально-техническая и информационная поддержка;

3) специальные налоговые режимы и упрощенные правила ведения налогового учета;

4) упрощенные способы ведения бухгалтерского учета;

Совершенствование этих механизмов взаимодействия государства и малого предпринимательства приведет к положительным результатам: развитию конкуренции, увеличению числа рабочих мест, разработку новых инновационных технологий, увеличению производства и расширению ассортимента товаров. Малый бизнес, благодаря своей способности перестраиваться в кризисных ситуациях (в отличие от крупных предприятий), является неотъемлемой частью роста экономики страны.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
2. Буров В. Ю., Потаев В.С., Суходолов А.П. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов, – Иркутск, 2011.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>

*Тхакахова В. А.  
студент  
учетно-финансовый факультет  
Кубанский ГАУ  
Россия, г. Краснодар*

### **РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА**

#### **В ООО «ВОСХОД» ПРОХЛАДНЕНСКОГО РАЙОНА КБР**

В настоящее время в условиях рыночной экономики обеспечение стабильной работы предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции является первостепенной задачей для управляющих всех уровней нашего общества. Качественной важнейшей характеристикой хозяйствования является эффективность производства, которая

характеризует результаты деятельности предприятия в целом, так как без сельскохозяйственной продукции немислима жизнь каждого человека. Продукты переработки зерновых культур занимают важное место в рационе каждого человека, следовательно, повышение экономической эффективности зернового производства является важной задачей экономики.

Определение резервов увеличения экономической эффективности производства продукции растениеводства на примере конкретного предприятия является первостепенной задачей.

ООО «Восход» находится в Прохладненском, Кабардино-Балкарской республики. По природно-сельскохозяйственному районированию земельный фонд района входит в равнинную зону и характеризуется умеренным климатом.

Основными видами деятельности предприятия являются производство сельскохозяйственной продукции и ее переработка, внедрение новых технологий в сфере производства, переработки и торговли сельскохозяйственной продукции.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что в хозяйстве ООО «Восход» прибыль в период с 2012 по 2014 гг. не имела постоянного характера. В 2012-2013 гг. она оставалась приблизительно на одном уровне, а в 2014 резко сократилась. Это обусловлено спадом таких показателей как валовой сбор продукции, среднегодовая стоимость оборотных средств и т.д. Общие индексы затрат и себестоимости продукции показали, что затраты снизились на 70,4 %, а себестоимость – на 40,6 %.

Следует отметить, что как в 2013 г., так и в 2014 г. деятельность ООО «Восход» была прибыльной. При этом в 2014 г. по сравнению с базисным годом чистая прибыль увеличилась в 4,8 раза. Также необходимо отметить, что за счет изменения полной себестоимости происходит и снижение валовой прибыли от реализации продукции растениеводства (на 11743 тыс. руб.).

Проведя анализ динамики урожайности зерновых, видно, что в среднем каждый год урожайность в абсолютном выражении росла на 0,1 ц/га, при чем, средняя урожайность за период с 2007-2014 год составила 21,1 ц/га. При исследовании урожайности мы поняли, что наиболее четко отражает данную динамику уравнение полиномиального тренда, которое показало, что в среднем каждый год происходит снижение урожайности на 0,7 ц/га. Данное снижение будет происходить и в будущем.

Индексный анализ затрат на производство продукции растениеводства показал, что в 2014 г. по сравнению с 2012 г. затраты на производство увеличились на 2051436 тыс. руб. В том числе за счет увеличения количества произведенной продукции, затраты на производство уменьшились на 35716570 тыс. руб. и за счет увеличения урожайности на 37768006 тыс. руб.

В целом условия выращивания основных сельскохозяйственных культур в Кабардино-Балкарской республике, в частности зерновых, можно характеризовать как благоприятные, чем свидетельствует проведенный экономико-статистический анализ, результаты которого позволяют сделать вывод о существовании тенденции динамики в построенном динамическом ряде урожайности зерновых культур в Прохладненском районе, Кабардино-Балкарской республики. Установлена полиномиальная форма тренда с постоянным абсолютным снижением, что касается степени колеблемости, то ее можно охарактеризовать как умеренную – 8,1 % среднего многолетнего уровня.

Для района установлен случайный тип колеблемости во времени, что требует создания некоторого количества страховых запасов, так как нет полной уверенности в том, что неурожай прошлого года компенсируется урожаем текущего года.

Чтобы оценить, в какой мере колеблемость результативного признака зависит от влияния факторных признаков, используется коэффициент детерминации который составляет 12,7 %. Это означает, что колеблемость себестоимости на 1 ц/га сельскохозяйственных угодий на 12,7 % зависит от колеблемости факторных признаков, включенных в математическую модель, а на 87,3 % зависит от других факторов, не рассмотренных нами.

Как показал анализ коэффициентов колеблемости в Прохладненском районе, Кабардино-Балкарской республики организационно-техническим фактором в общей колеблемости мы видим, что при увеличении оплаты труда в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий на 1 %, себестоимость на 1 ц/га сельскохозяйственных угодий возрастет на 0,56 %, при повышении урожайности на 1 ц/га сельскохозяйственных угодий на 1 % себестоимость увеличится на 1,07 %, при увеличении трудоемкости на 1 %, себестоимость на 1 ц/га сельскохозяйственных угодий увеличится на 1,31 %, при увеличении затрат на содержание основных средств на 1%, себестоимость на 1 ц/га сельскохозяйственных угодий увеличится на 0,06 %.

Зависимость урожайности от уровня агротехники, организации и управления производством по Прохладненскому району Кабардино-Балкарской республики – умеренная.

Результаты проведенного экономического анализа свидетельствуют в получении в будущем при сохранении существующей тенденции динамики довольно низких урожаев зерновых культур.

В заключении необходимо сказать, что данное предприятие, как и растениеводство в целом, сильно зависит от природно-климатических условий. С этим фактором мы бороться не можем, по этому возможным единственным выходом является применение различных минеральных удобрений, агротехнических мероприятий и т.д.

Исходя из этого, можно внести следующие предложения:

- увеличить производство за счет увеличения посевных площадей, внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной;
- увеличить урожайность за счет привлеченных новых сортов, применения более высококачественной техники.

**Использованные источники:**

1. Баранов. А.В., Сравнительная характеристика формирования показателей отчетности о прибылях и убытках в отечественной и зарубежной практике / А.В. Баранов, А.Е. Жминько // Международный бухгалтерский учет. - 2007. № 8.
2. Бгане. Ю.К. Эволюция неоднородных систем / Ю.К. Бгане // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 107.
3. Ворокова Н.Х. Современные проблемы анализа рынка труда в России / Н.Х. Ворокова, А.Е. Жминько, Н.С. Жминько // Научное обозрение. - 2015. - № 2.
4. Жминько А.Е. Международная практика учета запасов / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2014. № 99.
5. Жминько А.Е. Сущность производственных запасов, как оборотных активов организации / А.Е. Жминько, Т.А. Литвинова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2014. № 99.
6. Жминько Н.С. Организация и ведение документооборота, его основные этапы / Н.С. Жминько, В.П. Васильев, Ю.А. Тритяк // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 110.
7. Кацко И.А. Моделирование поведения субъекта на региональном рынке труда / И.А. Кацко, А.М. Ляховецкий, А.Е. Жминько // Труды Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. № 43.

*Тыдыкова Т.Д.  
студент, 4 курс  
Останина Е.В.*

*научный руководитель, старший преподаватель  
институт Экономики и управления  
Кузбасский государственный технический  
университет имени Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

**СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ «ПЛАТОН»**

*Статья посвящена нововведенной системе взимания платы «Платон». Это российская система взимания платы с грузовиков, имеющих*



*разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн. Названия является сокращением от «плата за тонну». Она начала эксплуатироваться с 15.11.2015 г. В статье рассматривается её влияние на российскую экономику, которое стало довольно быстро заметным.*

*Ключевые слова: система взимания платы «Платон», контроль, рост цен, протесты, транспортиция.*

*The article is devoted to the newly introduced system of charging "Platon". It is the Russian system of charging trucks with permissible maximum mass exceeding 12 tones. The name is a contraction of "cost per ton." She began to be used to 11.15.2015. In the article discusses its impact on the Russian economy, which has become rather quickly noticeable.*

*Keywords: system of charging "Platon", control, price increases, protests, transporter.*

В середине ноября 2014 года России Владимир Путин дал распоряжение кабинету министров до первого квартала 2015 года подготовить предложения по развитию принципа «пользователь платит» для поддержания в надлежащем состоянии региональных, межмуниципальных и местных дорог и пополнения дорожных фондов. В том числе, ввести систему оплаты ущерба, причиняемого дорожному покрытию грузовыми автомобилями массой более 3,5 тонн на дорогах регионального и межмуниципального значения. При этом доходы, полученные от взимания платы с тяжелых грузовиков массой свыше 12 тонн, предлагалось передавать в региональные дорожные фонды для строительства и ремонта дорог, а также для поддержки региональных проектов государственно–частного партнерства. Это стало осуществимо благодаря системе взимания платы «Платон».

Однако в последние несколько дней можно увидеть новости об акциях протеста дальнбойщиков России против «Платона», а также то, что благодаря этой же системе стоит ожидать повышения стоимости цен на продукты к Новому году. Что это за система? Почему ожидается рост цен? И из–за чего протестуют дальнбойщики? Ответы на это вопросы рассмотрим ниже.

Система «Платон» обеспечивает сбор, обработку, хранение и передачу в автоматическом режиме данных о движении транспортного средства, имеющего разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, и распространяется на все автомобильные дороги общего пользования федерального значения. Полученные средства поступят в Федеральный бюджет РФ и будут направлены на обеспечение поддержания автомобильных дорог, финансирование строительно-ремонтных работ и улучшение дорожно–транспортной инфраструктуры [2].

Принципы работы системы:

1. Авансовая схема платежей – внесение платы осуществляется владельцем транспортного средства до начала движения по федеральным трассам, исходя из утвержденного Правительством РФ размера платы.

2. Оплата за фактически пройденное расстояние

Владелец транспортного средства вносит плату в счет возмещения вреда за каждый километр маршрута по федеральной трассе, используя на выбор один из вариантов расчета платы:

- оформление разовой Маршрутной карты;
- использование Бортового устройства.

3. Использование спутниковых навигационных систем

Позиционирование транспортных средств с разрешенной максимальной массой свыше 12 тонн осуществляется с использованием Бортовых устройств, обеспечивающих прием сигналов глобальных навигационных спутниковых систем ГЛОНАСС и GPS.

4. Мониторинг движения автотранспортных средств и идентификация автомобилей массой свыше 12 тонн

Контроль внесения платы осуществляется системами стационарного и мобильного контроля:

- рамные конструкции с навесным оборудованием, которые размещаются над полотном федеральной автомобильной дороги;
- мобильный контроль – автомобили со специальным оборудованием.

5. Вынесение ГИБДД постановлений об административных нарушениях по факту движения транспортных средств по федеральным трассам с нарушением установленного законом порядка движения (без внесения платы).

Оператор Системы фиксирует факт нарушения владельцем транспортного средства Правил внесения платы и передает необходимые данные в правоохранительные органы для принятия решения о вынесении постановления об административном правонарушении.

Для внесения платы владелец грузовика обязан зарегистрировать себя и транспортное средство в Реестре Системы взимания платы. Она осуществляется владельцем транспортного средства до начала движения по федеральным трассам.

Для получения Бортового устройства владельцу транспортного средства необходимо заключить с Оператором Системы взимания платы договор безвозмездного пользования, предоставив необходимый пакет документов. Владелец транспортного средства устанавливает и активирует устройство самостоятельно. После этого в кабине автомобиля при выезде на федеральную автомобильную дорогу с помощью навигационных систем

ГЛОНАСС/GPS определяются географические координаты движущегося автомобиля и с заданной периодичностью через сети сотового оператора отправляются в Центр обработки данных.

В случае если автомобиль не проезжает по федеральной автомобильной дороге либо маршрут проходит по платной федеральной автодороге, Система не включает данные участки пути в расчет платы.

Контроль за внесением платы в счет возмещения вреда осуществляется системой стационарного и мобильного контроля. Системы контроля обеспечивают проверку регистрации в Реестре Системы и внесение платы в счет возмещения вреда.

Звучит красиво, не правда ли? А теперь рассмотрим современные реалии.

Во-первых, эта новая система сборов за проезд фур может привести к недопоставкам продуктов и серьезному подорожанию социально значимых товаров.

В начале декабря сельхозпроизводители и ритейлеры обратились к премьеру РФ Дмитрию Медведеву с просьбой запустить работу «Платона» в тестовом режиме без взимания платы за проезд. Авторы обращения (в т.ч. Национальная мясная ассоциация, «Руспродсоюз», Рыбный союз, «Союзмолоко», Зерновой союз, Ассоциация компаний розничной торговли и др.) предложили перейти с предоплаты на систему постоплаты и поискать альтернативные способы взимания сбора [1].

Авторы письма отмечают, что пользователи продолжают фиксировать технические сбои в работе «Платона» (система запущена с 15 ноября). Среди проблем были отмечены произвольные многократные списания денежных средств с личных счетов, кратные завышения реального пробега автотранспорта, сбои в работе интернет-портала, не дающие возможности отмечать маршрут передвижения. На технические сбои накладывается нехватка оборудования, позволяющего автоматически взимать плату за проезд. Все это в итоге приводит к недопоставкам в розницу отдельных видов товаров.

Малые и средние транспортные компании, которые не получили бортовых устройств и не имеют достаточно оборотных средств для внесения минимальной предоплаты, отказываются брать заказы. Крупные же перевозчики не справляются с возросшим из-за проблем более мелких конкурентов спросом. Это приводит к росту тарифов на перевозки – на 20–30%, а в ряде регионов и на все 100%. Директор по развитию «Руспродсоюза» Дмитрий Востриков считает, что в наибольшей степени введение сбора отразится на социально значимых товарах с меньшей стоимостью. Так, литр молока может подорожать сначала на 1,2 руб., а с марта – на 2,5 руб.

Во-вторых, с 11 ноября 2015 г. проходят акции протеста

дальнобойщиков со всей России против «Платона». Что же является причиной этому? Рассмотрим данный вопрос поподробнее.

1) Как утверждают сами дальнобойщики и грузоперевозчики, на самом деле платить будут только сами перевозчики, поскольку никто из грузовладельцев не собирается повышать провозную плату с 15 ноября. Да и договора заключены по 31 декабря.

2) Деньги опять же будут уходить и на что. Ремонт дорог? На ремонт дорог уже ввели акциз на топливо. При этом обещали отменить транспортный налог. Теперь оплачивается и налог и акциз, а дорог как не было, так и нет.

3) Одним из владельцев организации, придумавшей систему «Платон», является сын друга В.В.Путина, Аркадия Ротенберга. За свою работу данная компания хочет получать 10 миллиардов рублей в год. Если это государственный сбор, то почему не платить напрямую государству?

4) Цена проезда была рассчитана следующим образом: за исходную среднюю величину приняли 8500 км пройденного пути фурой в год. Умножили расстояние на количество зарегистрированных машин. Потом расходы на содержание дорог поделили на полученный результат. Получили примерно 3,5 руб/км. С учётом инфляции цена выросла до 3,73. А потом цена была снижена на льготный период до 1,5 рублей. В среднем фура проезжает 100 000 км в год, а величина в 8,5 тысяч км проходят примерно за две недели. То есть можно догадаться, что сборы с фур будут не 50 миллиардов рублей в год, а, по оценкам экспертов, 1,5-2 триллиона рублей. 50 миллиардов – в казну, а куда остальные? По оценкам экспертов стоимость проезда, если и нужна, не должна превышать 0,64 руб/км. Кстати, акциз в цене топлива составляет около 8 руб/л. Средний расход фуры 35л на 100 км. То есть мы уже платим порядка 3 рублей за километр [3]. Опять же вопрос, куда деваются эти деньги?

5) Согласно Федеральному закону о дорогах, для любой платной дороги должна быть бесплатная альтернативная дорога. Там, где есть бесплатные региональные дороги, они в таком состоянии, что ехать по ним можно только на танке.

6) На деле: бортовых устройств в офисах нет. Запись на выдачу была сделана на 23 декабря. А система должна начать работать с 15 ноября. Второй вариант, который не подходит большинству перевозчиков – это покупка маршрутной карты, согласно которой «Платон» прописывает перевозчику маршрут. Ни вправо, ни влево, за это штраф, порой превышающий стоимость машины.

7) Все от пятитонника до «паровоза» платят поровну. При этом, первый перевозит 30 кубов груза, а последний – 120. Вреда от второй намного больше, но платят опять же все одинаково.

8) Причина платы глупа сама по себе. Министры и чиновники

объясняют это тем, что машины свыше 12 тонн наносят более ощутимый ущерб дорогам. Давление на квадратный сантиметр дороги 40-тонной фуры и 2-тонной легковушки ненамного отличаются, это можно легко проверить с помощью законов физики и формул.

Со стороны дальнбойщиков – это откровенный грабеж.

В дальнейшем профсоюз обещает не выходить на работу, а потом и перекрывать федеральные трассы.

Показать, что же в дальнейшем ожидает эту систему и её пользователей может лишь время. Но всё же стоит главный вопрос – нужна ли такая система, имеющая сплошные недостатки...

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.kommersant.ru/> Коммерсантъ. "Еда с препятствиями", "Для «Платона» снизили штрафы", "Из-за системы «Платон» к Новому году могут вырасти цены на продукты", "«Платон» оставят на потом"
2. <http://platon.ru/ru/> Система взимания платы «Платон»
3. <http://echo.msk.ru/> Эхо Москвы. "Дальнбойщики устроили сегодня символические похороны системы «Платон»", "Дальнбойщики потребовали провести референдум", "Почему бастуют дальнбойщики"

*Тычинина Н.А., к.э.н.*

*доцент*

*Оренбургский государственный университет*

*Россия, г. Оренбург*

### **КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Статья раскрывает учетно-аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности в обеспечении управления устойчивым развитием организации.*

В условиях инновационной экономики бухгалтерская (финансовая) отчетность является важнейшим элементом информационной системы организации, целеориентированной на устойчивое развитие, и выступает средством внешней коммуникации, служащим основой оценки финансового и хозяйственного потенциала организации, эффективности использования финансовых ресурсов и результативности ее деятельности, проведения различных аналитических исследований, последующего планирования и прогнозирования.

Отчетность организации представляет собой систему ключевых взаимосвязанных экономических показателей, отражающих условия и итоги финансовой деятельности организации, состав и динамику финансовых результатов и денежных потоков за отчетный период. Она включает определенные таблицы, в которых показатели формируются на основе



данных хозяйственного учета и обобщены в определенном порядке и последовательности. Отчетность, интегрируя информацию всех видов учета, охватывает все стороны деятельности хозяйствующего субъекта и содержит совокупные сведения о результатах его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Привести бухгалтерскую (финансовую) отчетность российских организаций в соответствии с требованиями МСФО позволяет реформирование нормативно-правового регулирования российской учетной системы.

Система бухгалтерской (финансовой) отчетности дает возможность определить результаты функционирования и развития отдельных организаций, групп организаций и отдельных направлений деятельности. Отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации. Бухгалтерская (финансовая) отчетность - один из основных источников финансовой информации о функционировании и развитии организации для принятия экономических решений внешними и внутренними пользователями. Возможность содействовать решению ряда важных задач, связанных с использованием учетной информации организации, целеориентированной на устойчивое развитие, характеризует ключевое значение бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерская отчетность обеспечивает системный контроль правильности и точности учетных данных при завершении каждого учетного цикла. В ходе формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности обеспечивается группировка, обобщение и систематизация учетной информации, определяются значимые показатели, существенные для характеристики устойчивого развития организации и устраняется избыточная информация, не имеющая значения для внутренних и внешних групп пользователей результатной информации.

В системе экономической информации для целей управления показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности выполняют значимую функциональную роль через интеграцию информации разных видов учета, и раскрываются в виде таблиц, удобных для восприятия информации экономистами и менеджерами разного уровня управления.

Методологически и организационно бухгалтерская (финансовая) отчетность является неотъемлемым элементом всей учетно-аналитической системы организации и выступает завершающим этапом учетного процесса, что определяет органическое единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами.

Для потенциальных инвесторов, заинтересованных во вложении капитала, состав, структура и содержание отчетности о деятельности организации, имущественном, финансовом положении, финансовых результатах и степени финансовой устойчивости представляет интерес.

На основе информации бухгалтерской отчетности оценивается



выполнение планов, выявляются отклонения от плановых заданий, возможные последствия и пути их устранения. По отклонениям отчетных показателей от плановых можно судить о качестве планирования, возможных резервах улучшения итоговых показателей работы организации, необходимости уточнения плановых расчетов. Информация бухгалтерской отчетности служит базой для последующего планирования. Бухгалтерская отчетность - это основное средство коммуникации, обеспечивающее внешним пользователям возможность оценить финансовое состояние организации. Таким образом, бухгалтерской (финансовой) отчетности присущи функции, свойственные информационным системам: информационная, аналитическая, контролирующая и коммуникационная.

Современная концепция организации бухгалтерского учета в России из единой системы бухгалтерского учета выделяет три подсистемы: финансовый учет; налоговый учет; управленческий учет, основным продуктом которого является бухгалтерская управленческая отчетность.

Информационное наполнение бухгалтерской (финансовой) отчетности, недостаточно для принятия управленческих решений, она в общем виде характеризует основные объекты учета, не обеспечивая должной аналитичности информации и оперативности, которые необходимы для принятия управленческих решений менеджерами.

Бухгалтерская управленческая отчетность определена как совокупность форм отчетности, система учетных и расчетных показателей, характеризующая внутреннюю и внешнюю среду организации, оперативно удовлетворяющая информационные потребности внутренних пользователей информации.

Информация бухгалтерской управленческой отчетности – это сведения, содержащиеся в бухгалтерской управленческой отчетности, которые должны снять существующую у пользователя неопределенность относительно состояния элементов бухгалтерской управленческой отчетности.

Устранение неопределенности о состоянии объекта является ключевым моментом для признания сведений отчетности информацией. Формируемые на практике управленческие отчеты являются более узкими по содержанию, раскрывая, как правило, информацию о состоянии какого-либо одного элемента вне его связи с другими элементами. Использование ограниченной рамками одного элемента информации без оценки уровня взаимосвязи и взаимного влияния различных элементов друг на друга приводит к неверным управленческим решениям.

Выделяют основные этапы создания информационного обеспечения бухгалтерской управленческой отчетности, в том числе:

- определение субъектов, участвующих в формировании бухгалтерской управленческой отчетности и потребляющих ее информацию;

- определение информационных потребностей лиц принимающих решение, формулировка цели и постановка задач, которые должны быть решены посредством использования информации бухгалтерской управленческой отчетности;

- создание выходных документов - форм отчетности, включающих показатели высшего уровня;

- построение информационной модели бухгалтерской управленческой отчетности в виде графа, его упорядочение, выделение показателей для включения в базу данных, формирование набора показателей, составление перечня первичных документов;

- разработка регламентов, в соответствии с которыми будет формироваться бухгалтерская управленческая отчетность по каждому объекту;

- разработка средств обработки информации об объектах бухгалтерской управленческой отчетности;

- формирование каналов поступления первичной информации для формирования бухгалтерской управленческой отчетности;

- контроль основных параметров на каждом из перечисленных этапов, контроль качества полученной бухгалтерской управленческой отчетности в результате использования созданного информационного обеспечения.

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности можно разработать бухгалтерскую управленческую отчетность и провести анализ финансового состояния.

Таким образом, основным требованием для принятия экономически обоснованных управленческих решений является наличие адекватной и точной информации. Ведущая роль в информационном обеспечении управления деятельностью предприятия принадлежит бухгалтерской (финансовой) отчетности. В этой связи становится необходимым постоянное улучшение качества экономической информации, большая ее детализация и повышение оперативности учетных данных.

Повышение оперативности и аналитичности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, как инструмента информационного обеспечения управления деятельностью предприятия, адекватно определять стратегию развития предприятия на краткосрочный и долгосрочный период.

*Углицких О.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»  
Ставропольский государственный аграрный университет  
Еремина А.А.  
студент 3 курса  
факультет «Учетно-финансовый»  
Россия, г. Ставрополь*

## **ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ И МИРЕ**

В статье рассматривается возникновение и развитие банковского дела и банков, как в России, так и в других странах. В работе описаны первые «банкиры» в различных странах, таких как Греция, Англия, Франция, а также Россия, были проанализированы основные этапы развития банковского дела в России: конец XVII века – 1861 гг. и 1862-1917гг.

Ключевые слова: первые банки, банковское дело, ростовщики, трапезиты, менсарии, аргентарии, менялы, товарищества.

## **ORIGIN AND STAGE OF DEVELOPMENT BANKING IN RUSSIA AND THE WORLD**

The article examines the emergence and development of banking and banks, both in Russia and in other countries. This paper describes the first "bankers" in various countries, such as Greece, England, France and Russia, have been analyzed the main stages in the development of banking in Russia: the end of the seventeenth century - 1861. and 1862-1917gg.

Keywords: first, banks, banking, loan sharks, trapezity, mensarii, Argentario, moneychangers, partnership.

Банки в современном мире играют достаточно важную роль, поскольку они находятся в центре экономической жизни, так как обслуживают интересы производителей, связывая денежным потоком торговлю и промышленность, сельское хозяйство и население. В настоящее время банки занимаются различными видами операций, однако в период появления банков, они выполняли одну основную функцию – выдача денег займа под процент. Банковское дело начало свое существование еще в VIII веке до н.э. в Вавилоне. Ростовщики давали деньги займа под определенный процент.

В Древней Греции трапезитами называли в современном понимании банкиров. Они принимали на хранение вклады, а также ценные документы, договоры и др. Греческие банкиры отдавали денежные средства займа под залог домов, земель и рабов. В Древнем Риме банкиров называли менсариями и аргентариями. Менсарии дословно переводится с греческого

языка - калька. Аргентарии принимали вклады и выдавали кредиты, также основной их деятельностью были переводы денег в другой город.

В Средние Века существовало огромное разнообразие монетных систем, поэтому тогда был развит такой вид банковского дела, как обмен денежных средств. В то время начали появляться менялы – люди, которые занимались обменом монет. Менялами, как правило, становились именно ювелиры, поскольку они могли проверить подлинность данных монет. Затем менялы принимали деньги на хранение и им же поручалось производство платежей. Менялы стали называться банкирами в Италии. Банковским делом занимались обычно итальянцы и евреи.

Так, в XII веке началась борьба с нахождением менял в странах, таких как Франция, Англия и др. Римские папы грозили строгими карами лицам, которые давали денежные средства под проценты.

В 1460-х годах у отдельных особо крупных банкиров появились такие конкуренты, как *montes pietatis*. Они представляли собой особые банки, которые были созданы в различных городах Италии для предоставления дешевых мелких кредитов нуждающимся. Первое такое учреждение возникло в Орвието в 1463 году.

Так, начали также появляться товарищества. Первое товарищество появилось в Генуэзской республике в 1148 году. В связи с войной с Алжиром и Тунисом, республике понадобились кредиты, поэтому создание товарищества было необходимо. Республика передавала ему сбор некоторых налогов для обеспечения процентов и погашения займов. Таким образом, возникло множество товариществ, которые назывались *compre* или *scitte*.

В Амстердаме в 1609 году был основан Амстердамский банк. Данный банк внес свой вклад в историю, поскольку именно он установил неизменную счетную единицу, которая представляла стоимость некоторого количества серебра, равнявшуюся 211,91 асам чистого серебра. Амстердамский банк просуществовал до 1795 года.

Развитие российских банков можно разделить на два основных этапа: первый этап: конец XVII века – 1861 гг. и второй этап: 1862-1917 гг.

Первый этап становления российских банков связан с утверждением ряда законов, в которых указывалась вся работа сберегательных учреждений и образование их в России. Первыми сберегательными институтами в России являются сберегательные кассы. Главное отличие становление банков и банковского дела России от других стран заключается в том, что в России инициатором развития данного вида деятельности является государство, а на Западе – по решению частных лиц, либо каких-либо общественных организаций. [1]

Первые попытки становления сберегательных касс относятся ко времени правления Екатерины II, но основное развитие банковского дела пришлось на 1826 год. В 1826 году Николай II принял решение о разработке

сберегательных касс. Исходя из опыта работы сберегательных касс в Германии и в других европейских странах, рассмотревший данный вопрос Государственный совет Российской империи считал необходимым их образования в России: «учреждение таковых касс при Приказах общественного призрения послужило бы способом бедному классу людей к лучшему себя обеспечению», но попытка создания не удалась поскольку большая часть населения не нуждалась в них, поскольку не имела достаточного заработка.

Основателем банковского дела в России считается Е.Ф. Канкарин, возглавляющий Министерство финансов в 1824-1844 гг. Он содействовал разработке и утверждению в 1841 г. Николаем I первого Устава сберегательных касс. После подписания данного приказа происходило широкое распространение сберегательных касс. Однако, данный процесс после 1849 г. был прекращен, а сумма вложенных вкладчиками денег увеличивалась очень медленно, все начало меняться только после отмены крепостного права. [2]

Второй этап развития российских банков относится к периоду радикальных изменений. Именно в тот момент времени в 1860-х гг., изменился и сам облик России, а также произошла «реорганизация кредитной системы страны». В период правления Александра II было принято Положение от городских банках, при которых разрешалось открывать сберегательные учреждения. Сберкассы были переданы в полное ведение Министерства финансов, при этом управление кассами было возложено на Государственный банк под наблюдением Министерства финансов.

Таким образом, необходимо заметить то, что зарождение банковского дела относится к VIII веку до н.э. Первыми банкирами можно назвать ростовщиков, которые предоставляли деньги под определенный процент. В России же первые попытки развития банковского дела относятся к периоду правления Екатерины II. Становление и развитие банковского дела в России кардинально отличается от данного процесса в других странах, что не означает меньшее развитие этой сферы деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Белявский, Н.Н. Сберегательные кассы / Н.Н. Соловьев. – Спб., 1896. – 5-11 с.
2. Бабичева, Ю.А. Банковское дело. Справочное пособие / Ю.А. Бабичева. – М: Экономика, 2006. – 24-45 с.

*Углицких О.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы, кредит и страховое дело»  
Ставропольский государственный аграрный университет  
Бабаджанов А.А.  
студент 3 курса  
факультет «Учетно-финансовый»  
Россия, г. Ставрополь*

## **ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается возникновение термина «финансы» и «финансовые отношения». Также анализируются этапы совершенствования финансовых отношений между субъектами экономики.

**Ключевые слова:** финансы, финансовые отношения, бюджет, натуральные налоги, денежные налоги.

**Abstract:** this article examines the emergence of the term «finance» and «financial relationship». Also analyzes the stages of improving the financial relations between the economic actors.

**Keywords:** finance, financial relations, budget, taxes, natural, cash taxes.

Термин «финансы» возник еще в XIII веке в торговых городах в Италии, и представлял собой денежный платеж любого вида и назначения. Спустя некоторое время, данный термин стал обозначать систему денежных отношений между государством и населением.

Финансы представляли собой денежные отношения между двумя субъектами, следовательно, денежные средства выступали материальной основой. Финансы - это совокупность денежных отношений, в процессе которых осуществляется формирования и использования фондов денежных средств.

Говоря о финансах, под ними мы понимаем экономическую категорию, отражающую уровень экономических отношений между покупателем и продавцом по поводу денежных средств и инвестиционных ценностей. Основными предпосылками возникновения финансов являлись следующие события:

- В Центральной Европе после первых буржуазных революций власть монархов была урезана, произошло отторжение монарха из казны. Следствием того явился общегосударственный фонд денежных средств – бюджет, которым глава государства не мог пользоваться единолично.

- Со временем формирование бюджета стало носить системный характер. Формировались государственные доходы и расходы с определенным составом, структурой и законодательным направлением. Уже на тот момент были обусловлены 4 основных направления расходов: на



экономику, социальные нужды, военные цели и управление.

- Налоги в денежной форме приобрели преимущественный характер, поскольку ранее доходы государства формировались от натуральных податей и трудовых повинностей.

Безусловно, развитие финансов и финансовых отношений связано с развитием государств. Финансы представляют собой формирование, накопление, распределение и перераспределение денежных средств, тем самым, помогая осуществлять функции государства. С развитием рыночных отношений, становятся все более многообразными финансовые отношения. Некоторые натуральные налоги и повинности заменяются формой налогообложения на денежной основе. С развитием системы налогообложения совершенствуются функции государства. Помимо содержания двора, полиции и армии, государство развивает экономические отношения с крупными торговцами и производителями, финансируя колониальные захваты и политику протекционизма. Появляется и совершенствуется контрольная функция финансов, суть которой заключается в формировании и распределении денежных средств. В этот же период развивается институт интерполяций – вопросов, задаваемых представителю исполнительной власти в парламенте.

Следующий этап развития финансовых отношений принято связывать с демократизацией общества. В большинстве государств укрепляется парламентская власть, зарождается политика социальной стабильности, что приводит к перераспределению средств в пользу бедных слоев населения. Помощь оказывалась в виде пособий, пенсий, специальных государственных программ по социальной защите и поддержке. Особенно быстрые преобразования в области финансовых отношений начались в XX веке. В течение первых трех десятков лет разнообразные финансовые отношения складываются в финансовую систему в том виде, в которой она сохранилась и по сей день.

Наконец, значительное развитие получили финансы предприятий различных форм собственности. В развитых странах корпорации стали ведущей организационно-правовой формой бизнеса. Это связано с тем, что благодаря выпуску акций осуществлялась мобилизация капитала, которая позволяла трансформировать денежные сбережения в производственные инвестиции. Если бы не существовало кредитов, акций облигаций и других инструментов финансового рынка, то предприятия были бы вынуждены находиться на самофинансировании, а это существенно ограничивает возможности их роста. Именно по этой причине, финансовый менеджмент играет большую роль в современных финансовых отношениях.

Однако в России на протяжении длительного времени наблюдалась девальвация роли финансов в общественном сознании. Консервация неуважительного отношения к финансовой системе и попытки частично ее

изменить, привели к дальнейшему разложению финансов и денежного обращения. Недооценка финансов – как инструмента регулирования экономики, послужила основанием финансового напряжения отраслей и предприятий народного хозяйства. В связи с этим, в 90-е годы прошлого века в стране возникла инфляция огромных масштабов, которая практически не поддавалась регулированию. В таких условиях никакая экономическая система не может стабильно функционировать и достигает кризисного состояния, выход из которого, весьма, проблематичен.

В конечном итоге, мы можем сказать, что возникновение финансов и процесс их развития, в первую очередь зависит развития общества в целом. Чем сложнее взаимоотношения между различными социальными слоями и обществами населения, тем более сложная экономическая система государства и, соответственно, финансовые отношения.

Исходя из этого, следует вывод, что финансы всегда являлись важнейшей составляющей экономических отношений. Поскольку, они неразрывно связаны с распределением и перераспределением созданных человеком богатств.

#### **Использованные источники:**

1. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов., М., Финансы и статистика., 2003. – 256с., С.36-37.
2. Сабанти Б.М. Развитие финансов и финансовой науки в России (период феодализма). Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та, 1986.
3. Шитов В.Н. История финансов России : учебное пособие – М. : КНОРУС, 2011. – 160 с.
4. История Финансов СССР (1917-1950 гг.). М.: Кокорд-Пресс, 1998.

*Углицких О.Н., к.э.н.  
доцент*

*Головко Е.С.  
студент*

*ФГБОУ ВПО Ставропольский  
государственный аграрный университет  
Российская Федерация, г. Ставрополь*

### **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Государство использует финансы для достижения поставленных целей и задач. Финансовая политика занимает значительное место в государственной деятельности и является основополагающим элементом в системе управления финансами [3].

В настоящее время финансовая политика реализуется в кризисное время, поэтому данная тема является актуальной для рассмотрения.

Одна из главных задач и проблем финансовой политики - это

выведение России из кризиса. Я считаю, что для выведения страны из кризиса необходимо разработать специальные направления развития послекризисного периода.

К таким направлениям развития можно отнести:

- повышение эффективности бюджетной системы, (можно достигнуть за счет сокращения бюджетных расходов, установления жесткого контроля за расходной частью бюджета);
- оздоровление банковской системы, (для укрепления курса национальной валюты необходимо осуществить комплекс мер для ограничения спекуляции и незаконного вывоза капитала за границу);
- совершенствование межбюджетных отношений;
- достижение сбалансированности бюджетов всех уровней, (которой можно добиться за счет проведения единой бюджетной политики);
- поддержка экономики с помощью сокращения налогов, (необходимо выполнение принятых законов по снижению налоговых ставок, а также, анализ их влияния на экономику страны).

Федеральный бюджет нашей страны имеет свои особенности, так как экономика России имеет сырьевую направленность и основная часть доходов бюджета - это доходы от нефти и газа [4].

Одна из главных проблем, с которой столкнулась наша страна - это резкое сокращение доходов от нефтегазового сектора и сильная зависимость федерального бюджета от нефтегазовых трансфертов.

Такая зависимость бюджета страны очень опасна, особенно в данный период времени, когда идет резкий спад в цене на нефть.

Мировая напряженность 2014 года привела к значительному падению цен на нефть до 30 долларов за баррель, при условии, что бюджет нашей страны запланирован на уровне 50 долларов за баррель [5]. Такое падение цен может привести к дефициту и к ухудшению экономической ситуации в стране.

Для уменьшения зависимости бюджета страны от нефтегазовых трансфертов необходимо перевести экономику на малый и средний бизнес, который в данное время успешно и стабильно развивается.

Таким образом, зависимость бюджета от нефти привела к ослаблению экономики нашей страны. Поэтому необходимо развитие малого и среднего бизнеса, инновационной деятельности, которые обеспечат нормальный инвестиционный климат и снизят нефтегазовую зависимость бюджета страны.

#### **Использованные источники:**

1. Антипов, Ю.В. Современная политика // Научный журнал. – 2014. – № 3 (89). – С. 212-221.
2. Волчков, А.Н. Финансовая политика России // Инженерный журнал. – 2014. – № 4. – С. 41-46.

3. Воронов, А.А. Политика в области финансов // Журнал стандарты и качество. – 2015. – № 11. – С. 44-47.
4. Жданкин, Н.А. Финансовый анализ // Экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 13-16.
5. Сетевое издание «РИА Новости» [Электронный ресурс] <http://ria.ru/>

*Ужегова А.М., к.соц.н.  
доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления  
Уральский государственный экономический университет  
Россия, г. Екатеринбург*

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОНИТОРИНГА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Статья посвящена теоретико-методическим аспектам мониторинга стратегического планирования. В статье раскрыт авторский подход к пониманию мониторинга как непрерывного процесса, сопровождающего процедуры планирования и включающего такие аспекты, как программно-целевой, организационный и социологический мониторинг.*

*Ключевые слова: стратегическое планирование, мониторинг, индикативное планирование, программно-целевой подход*

*The article is devoted to theoretical and methodical aspects of monitoring of strategic planning. In the article the author offers approach to the understanding of monitoring as a continuous process that accompanies the planning procedures and include aspects such as targeted, organizational and sociological monitoring.*

*Keywords: strategic planning, monitoring and indicative planning, program-target approach*

Реализация стратегического плана предполагает определение механизма контроля, который направлен на отслеживание основных тенденций социально-экономического развития, поддержание обратной связи и повышение актуальности данного документа. Понятие мониторинга применяется достаточно давно в различных сферах и областях научного знания: выделяют социально-экономический, экологический, производственный, технологический и прочие виды мониторинга. Применительно к мониторингу социально-экономического развития сложных систем можно сослаться на определение А.С.Ревайкина – «организационное системное наблюдение за ходом и характером качественных изменений в экономике, связанных с ее переходом из одного

состояния в другое»<sup>131</sup>.

По мнению Александрова А., три важнейших компонента<sup>132</sup> определяют рамки и предмет мониторинга:

- логическая схема, содержащая формулировку целей и задач программ и связывающая между собой основные компоненты программ;
- индикаторы – исчерпывающие определяющие измеримые показатели;
- методология сбора и анализа данных.

По мнению автора, система индикаторов социально-экономического развития территории должна отражать, с одной стороны, сложившуюся систему муниципальной статистики, с другой стороны соответствовать тем показателям, которые использовались в рамках анализа социально-экономического положения территории.

Разработанная система индикаторов должна быть ориентирована на решение следующих задач: диагностика подготовки и реализации плана; создание систем количественных измерений и качественных характеристик, которые позволят точно оценить реализацию плановых целей и задач; предоставление информации пользователям в понятной и удобной форме. Помимо индикативного подхода, реализуемого на практике в рамках анализа программно-целевых документов и получившего название программно-целевой, в мониторинге выделяются и другие: организационный, социологический, общественный. Рассмотрим эти аспекты.

**Программно-целевой аспект мониторинга** предполагает проведение качественной и количественной оценки степени реализации стратегического плана через систему программ и мероприятий. Для получения качественной оценки степени реализации плана осуществляется обращение к «дереву целей и задач» из раздела стратегических приоритетов и анализ степени их достижения. При этом, мониторинг должен проводиться по трем основным направлениям:

- *мониторинг внешней среды развития города;*
- *мониторинг общих результатов реализации стратегического плана;*
- *мониторинг процесса.*

Получение количественной оценки осуществляется в рамках анализа и сравнения индикативных показателей социально-экономического развития города с программно-целевыми значениями. При этом надо учитывать наличие методологической взаимосвязи между системой показателей развития города, используемой в рамках анализа стартового потенциала города и системой индикаторов для анализа реализации стратегического

---

<sup>131</sup> Ревайкин А.С. Методологические проблемы мониторинга социально-экономического развития. Хабаровск, 2003.

<sup>132</sup> Александрова А. Методика мониторинга результативности услуг здравоохранения на муниципальном уровне // Муниципальная экономика. 2006. №1.

плана. Система анализируемых показателей является отправной точкой не только для обоснования стратегического выбора и приоритетов города, но и в дальнейшем для разработки системы программ развития города по выявленным «точкам роста», являющихся внешней формой реализации стратегического плана, а значит и мониторинг достижения этих программ должен опираться на данные показатели.

В отличие от набора показателей, используемых для анализа стартовых позиций города, индикативные показатели мониторинга, с одной стороны, обладают большей вариативностью, поскольку учитывают будущие тенденции социально-экономического развития города, с другой стороны, при нормативном описании каждого показателя мониторинга необходимо учитывать такие факторы как источники финансирования соответствующей программы, пороговые значения показателя, сроки и периоды отчетности по показателям, ответственные исполнители и подразделения администрации города. Это даст возможность своевременно скорректировать отдельные направления городской политики.

**Социологический аспект мониторинга** предполагает проведение регулярных опросов жителей города с целью выявления общественного мнения о степени удовлетворенности мероприятиями планов и программ, качества достигнутых результатов. В целом, он должен быть направлен на установление обратной связи между жителями города и городской администрацией. Здесь должны найти отражение и вопросы изучения общественного мнения: выявление их оценок о степени реализации мероприятий плана, качества и эффективности достигнутых результатов, установление обратной связи между жителями города и теми, кто реализует план. Это может быть массовый телефонный или квартирный опрос. Выбор опрашиваемых должен обладать репрезентативностью и отражать распределение населения города по полу и по возрасту. При этом, опрос можно проводить по отдельным группам – предприниматели, студенты, школьники, работники бюджетной сферы и др. В ходе анализа результатов опроса обязательно следует проводить сравнение с предшествующими опросами. Это даст представление не только о текущих оценках горожан, но и о тенденциях их восприятия городского развития на основе стратегического плана. Результаты мониторинговых опросов необходимо широко освещать в средствах массовой информации.

**Организационный аспект мониторинга** должен включать анализ результатов деятельности основных объектов стратегического планирования по следующим направлениям:

- организационно-экономический (уровень разработанности концепции, приоритетов, целевых программ, проектов, планов, структурно-функциональная реорганизация деятельности местной администрации, уровень включения местного сообщества и др.);



- нормативно-правовой (качество выстраивания и оформления правовых отношений между уровнями власти, бизнесом, общественными организациями и др.);
- финансово-экономический (уровень формирования бюджетов развития, межбюджетных отношений, взаимодействие с кредитными институтами и инвесторами);
- социального партнёрства (уровень развития организационных структур, обеспечивающих взаимодействие власти, бизнеса и населения, проведение общественных слушаний и мониторинга реализации стратегического плана и др.);
- информационно-коммуникационный (уровень использования средств массовой информации и других механизмов для оперативного оповещения всех заинтересованных субъектов о ходе реализации стратегического плана, наличие механизмов обратной связи)

Объединение итогов мониторинга по названным аспектам в сводном отчете позволяет осуществлять мониторинг актуальности и адекватности Стратегического плана, делать выводы о необходимости его корректировки. Этим гарантируется постоянное обновление Стратегического плана, и стимулируется его реализация. Тем самым механизм стратегического планирования становится эффективным средством повышения качества управления в городе, активизации общественной инициативы, повышения степени социального согласия.

#### **Использованные источники:**

1. Александрова А. Методика мониторинга результативности услуг здравоохранения на муниципальном уровне // Муниципальная экономика, 2006 №1.
2. Ревайкин А.С. Методологические проблемы мониторинга социально-экономического развития. Хабаровск, 2003.

*Ужегова А.М., к.соц.н.*

*доцент*

*кафедра государственного и муниципального управления*

*Скабелкина А.И.*

*магистрант*

*Уральский государственный экономический университет*

*Россия, г. Екатеринбург*

### **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ**

*Статья посвящена анализу основных проблем, мешающих развитию государственно-частного партнерства в России. Авторы раскрывают нормативные, организационные и управленческие проблемы, а также определяют потенциальные направления совершенствования*

*существующего механизма партнерства.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проблемы, механизм партнерства*

*The article is devoted to the analysis of the main problems that hinder the development of public-private partnership in Russia. The authors reveal the regulatory, organizational and managerial problems, and determine potential areas of improvement of the existing mechanism of the partnership.*

*Key words: public-private partnership, the problems, the partnership mechanism*

Россия, в отличие от других развитых стран, где наблюдается широкое применение и высокий уровень развития форм ГЧП, таких как, в страны Западной Европы и Северной Америки, находится на стадии становления. Механизмы государственно-частного партнерства здесь только начинают набирать обороты и развиваться. В связи с чем, на данной стадии развития, невозможно избежать ряда проблем.

Официальный статус механизм государственно-частного партнёрства в России получил в 2004 году в принятых «Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года от 28 июля 2004 года»<sup>133</sup>. Развитие форм ГЧП в социальной сфере было впервые обозначено как приоритетное направление социально-экономической политики..

Если выделять перечень проблем развития государственно-частного партнерства на текущий момент, то основной проблемой будет отсутствие специализированного нормативно-правового акта. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве» должен закреплять не только основные положения и теоретические основы данной формы взаимодействия бизнеса и власти, но и определять вопросы имущественного характера, распределения рисков, а так же соотношения ответственности сторон. Очевидно, что принятие единого федерального закона о ГЧП давно назревшая необходимость. Но вот насколько эффективно он будет работать, зависит от его фактического содержания. История создания этого законопроекта включает совершенно разные проекты, один из которых в середине 2012 года был размещен для публичного обсуждения на сайте Минэкономразвития и выглядел вполне «работающим». Другой проект в начале 2013 года был внесен на рассмотрение в Государственную Думу РФ

---

<sup>133</sup> Об Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года от 28 июля 2004 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.ru/content/96c6045a-4a2d-4165-baa4-3460cf34d138.htm>. (дата обращения 12.06.2015)

Правительством РФ и на момент внесения сильно отличался от первого варианта законопроекта, носил скорее уже «декларативный» характер. Должны быть устранены и увязаны противоречия и нестыковки в целом ряде федеральных законодательных актов, позволяющие реализовывать средние и малые ГЧП проекты на муниципальном уровне.

Кроме того, важной проблемой на пути развития государственно-частного партнерства в России является низкая популяризация. Частные предприниматели зачастую либо не знают о подобной форме взаимодействия, либо не осведомлены о ее процедурах и преимуществах. Вследствие чего, они предпочитают сотрудничество с другими собственниками, ошибочно предполагая, что сотрудничество с государством не окажется взаимовыгодным. В последние годы государственно-частное партнерство становится все более распространенным. От части, это связано с появлением Центра развития государственно-частного партнерства, который проводит исследования в данной области, создает методический материал и рекомендации, которые распространяются по Министерствам в регионы всей нашей страны. Однако частная сторона так и остается в стороне от этого развития. Необходимо проводить конференции, форумы, с приглашенными представителями частного сектора, где каждый смог бы узнать обо всех нюансах функционирования механизма государственно-частного партнерства, а так же задать все интересующие вопросы компетентным лицам.

В качестве третьей проблемы можно выделить смещение сферы направленности проектов государственно-частного партнерства. Распределение сфер в нашей стране на 2015 год представлено на рисунке 1.



Рисунок 1. Сферы применения механизмов ГЧП в России

Нашей стране необходимо выстраивать данную статистику с опорой на успешный опыт других стран, поскольку множество из таких проектов помогли Государству перераспределить обязанности и улучшить качество жизни населения. Частный сектор ориентирован на получение прибыли, в то время как государству необходимо показать, насколько прибыльным и взаимовыгодным может стать партнерство в сферах социальной направленности.

Четвертая проблема - качество проектов. Это один из ключевых рисков развития государственно-частного партнерства на ближайшую перспективу,

который может существенно притормозить дальнейшее развитие государственно- частного партнерства в России. Так, например, каждый пятый подготовленный в России концессионный конкурс не состоялся, что говорит о низком качестве проработки самих проектов, и о недостаточной активности органов власти при взаимодействии с частным сектором. От части, можно говорить о том, что необходимо нормативное закрепление реализации всех форм государственно-частного партнерства.

И наконец, последней проблемой является отсутствие в нашей стране квалифицированных кадров в данной сфере. В данной ситуации не идет речь о выделении подобной специализации в образовательных учреждениях. А специализированное обучение государственных служащих, работающих в сфере ГЧП, основным мероприятием здесь должны быть обучающие семинары, которые помогли бы специалисту детально изучить законодательство, опыт зарубежных стран (удачный и неудачный), основные ошибки и проблемы с которыми сталкивалась наша страна ранее.

Таким образом, дальнейшее становление частно-государственного партнёрства в России требует существенного приложения усилий для развития благоприятной среды частно-государственного партнёрства со стороны государства: формирование общей среды развития частно-государственного партнерства; усиление нормативно-правового обеспечения частно-государственного партнерства; повышение поддержки и гарантий государства партнерам из частного сектора; обеспечение государственной поддержки реализации проекта; ведение популяризации механизмов государственно-частного партнерства; использование деловых объединений; более тщательная проработка проектов с обеих сторон и с общественность.

На сегодняшний день в России на началах частно-государственного партнёрства после принятия Правительством Российской Федерации в 2008 году стратегии до 2030 года функционируют энергетика и железнодорожный транспорт (75% - доля частных инвесторов и 25% - государство в лице его субъектов). В 2006 году Правительство Российской Федерации сделало шаг в данном направлении: утверждено типовое концессионное соглашение в отношении объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации отходов. Однако пока так до конца не одно концессионное соглашение не реализовано в полной мере - причина этому, отсутствие соответствующей законодательной базы<sup>134</sup>.

В России, как и во всём мире, частно-государственное партнёрство должно стать инструментом повышения эффективности и конкурентоспособности сетевых отраслей инфраструктуры, привлекая к их реформированию иностранные инвестиции, в том числе через концессии. Создание разветвлённой инфраструктуры, обеспечивающей бизнесу

---

<sup>134</sup> Никитаева А.Ю. Стратегии и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 9(48). С. 23.

выгодные условия для работы, - одна из важнейших задач государства при реализации частно-государственного партнёрства.

**Использованные источники:**

1. Об Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года от 28 июля 2004 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.ru/content/96c6045a-4a2d-4165-baa4-3460cf34d138.htm>. (дата обращения 12.06.2015)
2. Никитаева А.Ю. Стратегии и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в регионах России // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 9(48). С. 23.

*Улякина Н.А., к.п.н.*

*доцент*

*ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский  
Государственный Университет»*

*Россия, г. Челябинск*

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЫНКА УСЛУГ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В условиях постоянно меняющейся конкурентной среды образовательная организация, оказывающая услуги дополнительного профессионального образования, должна обладать определенными преимуществами, создавать факторы превосходства над конкурентами.

Для проектирования стратегии развития организации на рынке услуг дополнительного профессионального образования используют: метод SWOT-анализа, который может применяться как обособленно, так и в качестве обобщающего этапа анализа внешней и внутренней среды, систематизируя данные, полученные в ходе STEP-анализа (анализ макроокружения); модель пяти сил М. Портера (анализ отрасли); анализ конкурентов [1].

Цель данной работы заключается в исследовании практических аспектов функционирования образовательной организации в условиях конкурентного рынка. Основными задачами являются: анализ макроокружения, анализ конкурентной среды с помощью модели М. Портера, балльная оценка конкурентов на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Магнитогорска.

Методологической основой исследования явились методы: метод сравнений [4], метод дедукции [5], STEP-анализ [3], модель М. Портера [2] и др. Объектом исследования является ОАНО «Институт дополнительного образования» (ОАНО «ИДО»). Институт осуществляет деятельность на рынке услуг дополнительного профессионального образования города Магнитогорска. Предметом деятельности института являются: профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации



посредством реализации дополнительных образовательных программ по направлениям, в формах и на уровнях, определяемых лицензиями на право ведения образовательной деятельности.

В рамках статьи проведем анализ конкурентной среды рынка услуг дополнительного профессионального образования в городе Магнитогорск. Проанализируем далее внешнее окружение образовательной организации, используя STEP –анализ (табл. 1).

Факторы	Характеристика
Социальные	<i>Возраст потребителей</i> оказывает влияние на формирование аудитории слушателей. Наиболее восприимчивыми к дополнительному образованию являются слушатели в возрасте от 20 до 35 лет. <i>Существенными на рынке образовательных услуг являются половые различия.</i> Фактически сложившиеся особенности положения и перспектив мужчин и женщин в отношении занятости, востребования их образовательного потенциала на рынке труда. <i>Психологические факторы особенно значимы в исследовании рынка конечных потребителей образовательных услуг.</i> Ими определяются выбор личностью региона (или даже страны) получения образования и выбор конкретного образовательного учреждения
Технологические	<i>Системы коммуникации с клиентом и система CRM (электронная система ведения существующих и потенциальных клиентов).</i> Возрастает роль социальных сетей на формирование мнения клиентов. Приоритетное значение отдаётся автоматическим системам анализа и введения потенциальных и существующих клиентов, основанная на том, что стоимость привлечения новых клиентов возрастает, более экономически выгодно увеличить уровень удовлетворённости существующих и потенциальных клиентов. <i>Развитие информационно-коммуникационных технологий</i> стимулирует применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в реализации программ дополнительного образования.
Экономические	<i>Сокращение расходов на образование.</i> Большая часть населения отказывается от вложения в образование части своего дохода на неопределённый промежуток времени. Сокращение расходов организаций в первую очередь на обучение персонала.
Политические	<i>Система образования в России претерпела кардинальные изменения,</i> в том числе в части требований к предметному содержанию программ. Изменилась правовая основа деятельности организаций, оказывающих образовательные услуги.

Стратегический анализ рынка услуг дополнительного образования города Магнитогорска по модели пяти сил М. Портера (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что отрасль имеет привлекательность выше среднего уровня, так как влияние угроз относительно не высоко. К числу проблем отрасли относятся высокая конкуренция на рынке, в том числе угроза появления новых конкурентов, низкие темпы роста спроса на услуги



дополнительного профессионального образования со стороны населения.

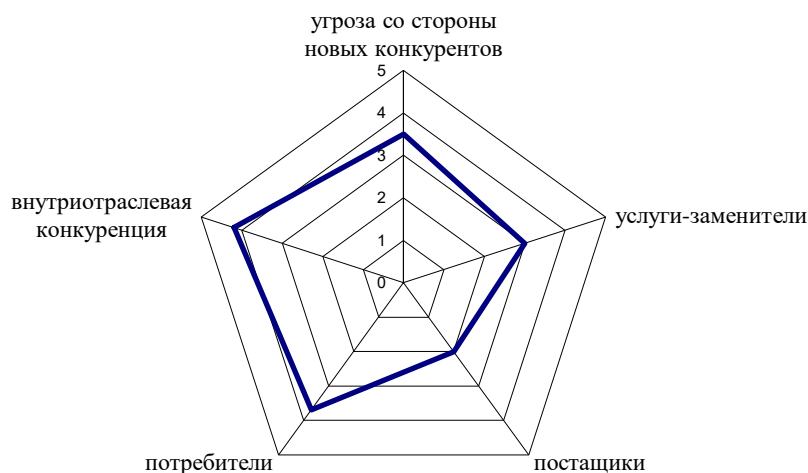


Рисунок 1 - Стратегический анализ рынка услуг дополнительного образования по модели пяти сил М. Портера

Итоговой стадией анализа внешнего окружения является стадия определения конкурентных позиций. Проведём анализ конкурентных позиций ОАНО «Институт дополнительного образования» на рынке образовательных услуг города Магнитогорска.

Структура рынка услуг дополнительного профессионального образования в городе Магнитогорск по данным экспертных оценок представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Структура рынка услуг дополнительного профессионального образования

Организация	Доля рынка, %
КЦПК «Персонал»	36
ИДПО «Горизонт»	31
ОАНО «ИДО»	10
ОАНО ВПО Институт «МВШБ»	9
УЦ «Бизнес и здоровье»	8
ООО «СофтИнКом – Консультант»	3
Компания «Гарант»	3

Проведем сравнительный анализ методом оценки основных конкурентов по определенному числу факторов с помощью балльной системы. В ходе исследования экспертам было предложено заполнить анкеты. Результаты анкетирования представлены в табл. 2.

Таблица 3 – Оценка конкурентов на рынке дополнительных образовательных услуг г. Магнитогорска

Показатель	Организации							Эталон
	КЦПК «Персонал»	УЦ «Бизнес и здоровье»	ОАНО ВПО Институт «МВШБ»	ИДПО «Горизонт»	Компания «Гарант»	ООО «Софт ИнКом-Консультант»	ОАНО «ИДО»	
1.Услуга								
- качество	4	1	3	3	1	1	4	5
- уникальность	4	1	4	4	1	1	5	5
Итого по разделу	8	2	7	7	2	2	9	10
2.Цена	4	5	9	7	8	8	6	10
3.Каналы сбыта услуг								
- степень охвата рынка	4	1	3	4	2	2	3	5
- условия обучения	4	1	4	4	2	2	3	5
Итого по разделу	8	2	7	8	4	4	7	10
4. Маркетинговая активность	9	6	6	6	4	4	8	10
5. Имидж	10	3	5	10	5	5	6	10
Итого	41	16	34	38	23	23	35	50

В результате проведенного анализа выделены следующие основные конкуренты ОАНО «ИДО»: КЦПК «Персонал» (41 балл), ИДПО «Горизонт» (38 баллов). В табл. 3 видны преимущества объекта исследования (качество, уникальность, форма обучения), которые следует удерживать, а также слабые стороны (цены на образовательные услуги, реклама), которые следует улучшить.

Таким образом, исследование применения различных методов анализа конкурентной среды на практике показало, что полученные результаты могут быть использованы при обосновании направлений повышения эффективности деятельности организации на рынке услуг дополнительного

профессионального образования.

**Использованные источники:**

1. Маракулина И.В., Анфертьева Н.И. Применение методов стратегического анализа при обосновании конкурентной стратегии организации // Концепт. – 2013. – № 08 (август). – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13160.htm>. (дата обращения 28.12.2015)
2. Менеджмент организации: учебное пособие / под общ. ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – 304 с.
3. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. – М.: БИНОМ Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
4. Шаститко А.Е. Дискретные структурные альтернативы: методы сравнения и следствия для экономической политики // Научные исследования экономического факультета МГУ. Электронный журнал. – 2009. – Т.1, №2. С. 1-17.
5. Blaug M. Economic Methodology in One Easy Lesson . In: M.Blaug. Economic History and the History of Economics. Brighton: Wheatsheaf Books, Ч. 14, 1986. – С. 265-279.

*Усова Л.В., к.социол.н.*

*доцент*

*кафедра социологии*

*Кубанский государственный университет*

*Россия, г. Краснодар*

**СЕМЕЙНО-БРАЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ:  
ОПЫТ РЕГИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

*Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы изменений в формировании семейно-брачных отношений в современном российском обществе (на примере регионального исследования).*

*Ключевые слова: семья, брак, развод, дети, семейно-брачные отношения.*

Сегодня семейно-брачные отношения видоизменяются, но главное остается неизменным - семья представляет собой базовую единицу в жизнедеятельности людей, в которой транслируются модели социального поведения, осуществляется физическое и духовное воспроизводство. Данные статистики показывают, что количество браков с каждым годом увеличивается. Так, доля вступивших в брак в Краснодарском крае в 2010 году и 2014 году составляет 44870 чел. и 48344 чел. соответственно, но в тоже время поводов для оптимизма становится меньше, так как за этот же период количество разводов повышается с 23341 чел. до 26959 чел. соответственно [1].

Для изучения семейно-брачных отношений жителей Кубани в 2015

году было проведено социологическое исследование методом анкетирования. В качестве объекта исследования выступили жители Краснодарского края в возрасте от 18 лет и старше. Выборка составила 127 человек. В исследовании приняли участие следующие возрастные категории: первая группа 17-25 лет – 55,6%; вторая группа 26-35 лет – 5,6%; третья группа 36-45 лет – 11,1%; четвертая группа 46-55 лет – 13,9%; пятая группа 56-65 лет – 11,1%; шестая группа старше 66 лет – 2,8%.

Немаловажным является характеристика респондентов по социально-экономическим показателям таким как: уровень образования, место жительства, семейное положение и уровень благосостояния. Практически большая часть опрошенных проживает в городе Краснодаре – это 76,5% мужчин и 63,2% женщин; 11,8% мужчин и 26,3% женщин – в другом городе Краснодарского края, 5,3% женщин – в селе, 11,7% мужчин и 5,2% женщин – проживают за пределами Краснодарского края. Опрошенные респонденты имеют 30,6% высшее образование, 2,8% незаконченное высшее; 22,2% среднее специальное и 44,4% - среднее. Исходя из графы «Семейное положение» было выделено, что большинство респондентов (60%) холосты/не замужем, 39% живут в браке, 1% является вдовцом/вдовой. Подавляющее большинство респондентов 77,8% свое материальное положение определили как среднее, к высокому - 15,1% и низкому - 7,1%.

Вначале нашего исследования мы респондентов спросили, что для них значит семья и выяснили - это, прежде всего, психологическая поддержка (49,8%), экономическая поддержка (21,1%), дом, основа существования (17,9%), груз и ограничитель свободы (11,2%).

Главным мотивом вступления в брак большинство опрошенных отметили «любовь» и «желание создать семейный очаг и иметь детей». Самые стабильные браки - это браки, основанные на взаимной любви. В нем супруги не представляют жизни друг без друга. Важным элементом успеха брака респонденты отнесли личностные качества (77,8) и зрелой мотивации (63,9%). В результате брак действительно становится прочным, устойчивым.

Исследование показало, что опрошенные почти полностью (75%) одобряют официально зарегистрированный брак. В тоже время в данном вопросе прослеживается положительная установка на повторный брак (36,1%) и сожительство с детьми (38,9%). В свою очередь отрицательная оценка дана однополым бракам (52,8%) и 41,7% - затруднились с ответом.

Отношение жителей Кубани к гражданскому браку в современном российском обществе складывается однозначно. Большая часть респондентов полностью одобряют или скорее одобряют такое проявление «новой» формы брака. Налицо кризис/трансформация института семьи и брака. В целом 61% респондентов согласились, что институт семьи претерпевает кризис, 33% - что нет, 6% не смогли ответить.

Мы предложили респондентам дать свою индивидуальную оценку

сексуальным отношениям, которые могут складываться до вступления в брак. Были получены следующие результаты: полностью одобряют сексуальные отношения до брака 25% населения; скорее одобряют 44,4%; заявили о неодобрении – 25% и только 5,6% - резко отрицательно.

Главным мотивом вступления в добрачные отношения можно отнести: 1) что это личное дело каждого – 30,6%; 2) необходимостью удовлетворения сексуальных потребностей – 25%; 3) как продолжение чувств – 16,7%; 4) для того, чтобы лучше узнать партнера – 11,1%; 5) для будущей гармоничной семейной жизни – 8,3%; 6) приобретение опыта – 8,3%.

В ходе исследования выяснилось, что перед тем как оформить свои отношения официально необходимо подождать. Так, 38% опрошенных считают, что необходимо встречаться от года до двух лет, 34% - 3-5 лет и 28% от 6 месяцев до 12 месяцев. Таким образом, проверятся чувства до вступления в брак, на что молодые люди готовы потратить один-два-пять лет своей жизни.

В свою очередь для респондентов наилучшим временем вступления в брак является возраст 21-25 лет (52,8%), 26-30 лет (27,8%), возраст не имеет значения для 13,9%, до 20 лет и старше 30 лет – соответственно по 2,8%. Полученные результаты мы можем связать с тем, что в возрасте 21-30 лет молодые мужчины и женщины заканчивают учебные заведения, устраиваются на работу, становятся независимыми и социально зрелыми, т.е. достаточно крепко стоят на ногах и, возможно, имеют материальную базу для создания семьи.

Респондентам было предложено определить возраст, подходящий для появления детей на свет. Большинство опрошенных 50% ответили в возрасте 21-25 лет. Таким образом, наблюдается позитивная тенденция, большинство респондентов нацелено после вступления в брак рожать детей. Появление детей в возраст 26-35 лет (38,9%) говорит о том, что молодые люди хотят в более зрелом возрасте иметь ребенка, т.е. более крепко стоять на ногах и только 11,1% респондентов говорит о возрасте 19-20 лет, когда еще молодые люди, в большинстве своем, еще зависят от родителей.

В исследовании было выявлено желаемое число детей в современной семье. Большинство опрошенных хотели бы иметь возможность иметь двоих детей 63,9% и 3-х детей - 25% соответственно, одного – только 11,1% ответивших. Это идеальное число детей в семьях.

Исходя из полученных данных видно, что с одной стороны политика государства, направленная на пропаганду двухдетной и трехдетной семьи, получила отклик населения. Респонденты готовы рожать детей.

Исследование показало, что рождение ребенка для большинства – это продолжение рода, с эти совершенно согласились 69,4% респондентов и согласились 30,6%. С позицией, что дети - это благополучие в старости: совершенно согласились и согласились – 25% и 47,2% соответственно.

Большинство опрошенных считают, что дети позволяет жить по-семейному: совершенно согласились и согласились 41,7% и 47,2% соответственно. Несмотря на пропаганду материнского капитала и возможность купить жилье или улучшить свои условия, 47,2% ответили несогласием с таким утверждением.

В процессе семейно-брачных отношений происходит распространение новых практик семейного и родительского поведения. По данным нашего исследования относительно того, кто же должен заниматься воспитанием детей, 91,7% ответили, что совместно и только 8,3% – жена. В связи с этим можем предположить, что такая перестройка, наверное, связана с двумя работающими супругами. На вопрос «Кто должен вести домашнее хозяйство?» ответы распределились следующим образом: совместно – 55,6% и жена – 44,4% и

В ходе анализа эмпирических данных было выявлено в представлениях большинства опрошенных 69,4%, что главой в семье должен являться отец, а не мать (5,6%). Это указывает на преобладание традиционных ориентиров семейных отношений (патриархальная модель). Хотя чуть меньшая доля опрошенных (25%) предпочитает эгалитарную модель устройства семьи, где супруги делят все обязанности поровну.

Зеркальным отражением семейных ценностей является динамика разводов. Итогом девальвации семейного образа жизни является увеличение количества разводов. По данным Краснодарстат на тысячу браков приходится 558 разводов [1] (по состоянию на 2014 год). В целом 41,7% опрошенных ответили, что скорее отрицательно относятся к разводу, 30% - нейтрально и только 22,2% - высказали крайне отрицательную позицию.

Таким образом, исследование выявило, что среди опрошенных большинство нацелены на рождение двух детей, хотят реализовать себя в первую очередь как родители и супруги. В качестве основного мотива вступления в брак является эмоциональная сфера любви (желание создать семейный очаг и продолжить свой род). Респонденты не отвергают значимость официальной регистрации брачных отношений, но также считают возможным сожителство. Опрошенные разделяют традиционный взгляд на семейные отношения, но в тоже время некоторые респонденты декларируют эгалитарную модель устройства семьи.

#### **Использованные источники:**

1. Браки и разводы [Электронный ресурс] // Краснодарстат. – Режим доступа:

[http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/resources/dc5c3d004886ea55b07af0f7eaa5adf2/%D0%91%D1%80%D0%B0%D0%BA%D0%B8+%D0%B8+%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%8B.htm](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources/dc5c3d004886ea55b07af0f7eaa5adf2/%D0%91%D1%80%D0%B0%D0%BA%D0%B8+%D0%B8+%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%8B.htm)  
(дата обращения: 16.05.2015)



*Уткина К.А.  
студент  
НИУ ВШЭ Пермь  
Россия, г. Пермь*

## **МЕТОДЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВКЛЮЧЕННОГО НАБЛЮДЕНИЯ)**

Исследования в области социологии нелегки для осуществления. И на это существует несколько причин. Во-первых, ученый-социолог непосредственно связан с объектом своего изучения. Он – часть того, что изучает, поэтому ему сложно полностью абстрагироваться, взглянуть на всё «со стороны». Соответственно, он может непроизвольно повлиять на объект исследования, и, следовательно, на результаты. Во-вторых, ученый-социолог всегда вынужден себя ограничивать во времени, пространстве, в выборе объектов изучения, их количестве, потому что он не может охватить всё. В-третьих, необходимо выбрать подходящий метод социологического исследования, а также правильно интерпретировать результаты.

Одной из важнейших частей социологического исследования является метод. От метода зависят полученные ученым выводы и их достоверность. В данной работе будет раскрыто понятие и выделены особенности такого метода социологического исследования как «включенное наблюдение».

Метод включенного наблюдения относится к качественным методам. Стоит сказать, что при использовании качественных методов социолог, не имея строгой структуры гипотетических суждений, стремится к более глубокому изучению, а главное - пониманию и объяснению социальных явлений [7].

Под «включенным наблюдением» в социологии обычно подразумевают либо особый метод сбора социологических данных, либо целостную исследовательскую стратегию, т. е. методологию социальных и гуманитарных исследований, качественно отличную от методологии естественных наук [2].

Существует несколько типов исследовательских установок при использовании данного метода[2]:

1) Конкретизация теоретических понятий в результате непосредственного взаимодействия ученого с описываемой им средой. Наиболее ценно тогда, когда исследователь не принадлежит к данной среде: социолог получает значительную часть теоретических представлений от хорошо осведомленного информатора. Информатор здесь – прямой источник сведений, которые в дальнейшем социолог опровергает, подтверждает или уточняет. Данной установке соответствует широкое понимание включенного метода – этнографический метод описания человеческих сообществ.

2) Попытка ученого принять и понять точку зрения исследуемых

объектов, реконструирование субъективного смысла, вкладываемого людьми в свои действия. Данный тип присущ работам в стиле символического интеракционизма.

3) Создание предварительных гипотез и понятий на основе полученного представления в результате включенного наблюдения.

Таким образом, метод включенного наблюдения понимается и используется несколько по-разному в зависимости от целей исследования.

Важным аспектом включенного наблюдения является отбор «случаев», групп, времени, места, контекстов наблюдения. Результат конкретного исследования при переносе в более крупные масштабы должен быть обоснован. Другими словами, если ученый проводит исследование в рамках одной организации, результаты исследования должны быть общими для организаций, подобных данной. Это не относится к случаю, когда в интересах ученого – исследовать особенности лишь одной конкретной организации [2].

Что касается вмешательства в ход событий, ученый имеет право как вмешиваться, так и нет. В случае практически прикладной цели исследования, например, при решении управленческих и организационных проблем, вмешательство полезно. Создавая нестандартную ситуацию, социолог наблюдает за реакцией на нее и действиями, вызванными ею. Таким образом, включенное наблюдение приобретает стимулирующий характер. При исследовании, направленном на достижение научных и диагностических целей, вмешательство, наоборот, недопустимо, его необходимо максимально минимизировать [6].

По степени вовлеченности в процесс изучения, согласно Р.Гоулду, выделяются следующие группы [2]:

- Полный участник (цели и статус исследователя остаются неизвестными для остальных, скрытое наблюдение);
- Участник как наблюдатель;
- Наблюдатель как участник;
- Полный наблюдатель (полное исключение реакций изучаемых людей на исследователя).

Социолог вынужден использовать самые разные роли, чтобы иметь возможность составить общую картину событий и исследовать проблему со всех сторон настолько, насколько это представляется возможным.

Не малозначимым является то, что социолог, используя метод включенного наблюдения, не должен навредить изучаемому объекту, а наоборот, своими исследованиями он призван помочь решить социальные проблемы. Следовательно, в своих действиях социолог должен быть крайне осторожным [6].

Стоит отметить, что описания наблюдаемого явления помогают восстановить живую картину событий, обратить внимание на, возможно,

упущенные моменты при дальнейшем анализе событий и сравнении с информацией, полученной из других источников и при использовании иных методов [3].

Таким образом, данный метод исследования является необходимым в использовании для обогащения знаний, так как у него есть свои особенности и преимущества, позволяющие изучить объект с разных сторон еще более конкретно.

Далее представлен анализ нескольких результатов исследований, в которых использовался метод, описанный ранее.

Первое исследование [1] – наблюдение А.Горяновского 1989 года, объектом которого является дачный коттедж. Длительность исследования – 40 дней. Цели: определить степень распространенности хищений в строительстве, условия и предпосылки экономических преступлений; изучить социально-психологическую характеристику поставщиков и их реакцию на факт совершения сделки, структуру внутренних связей между рабочими строительного коллектива, непредумышленно совершающих экономическое преступление. Более того, перед ученым стояла задача выяснить соотношение незаконно полученных материалов в общей сумме затрат на данный объект.

На предварительном этапе велись приготовления к исследованию, разработка методов, отбор заказчика и бригады, закупка материалов. Социолог пришел к выводу, что наиболее удобный для него способ фиксирования наблюдаемых данных – информационная карта, недоступная для остальных, так как сразу после ее заполнения ученый будет отправлять ее по определенному адресу. Важным является то, что исследование проводилось инкогнито. С этим связана и другая проблема – нравственная сторона исследования. Социолог сталкивался с мыслями о правильности своих поступков и правильности решения вовлечь в незаконные махинации ничего не подозревающую об этом бригаду. Более того, осознание ролевого участия приносило дискомфорт – данные психологические нагрузки можно назвать психологическими издержками метода включенного наблюдения.

Анализ данных основывается на получении и описании выводов в результате наблюдения.

Ученый пришел к выводу о том, что воровство присуще всем работникам вне зависимости от их зарплаты и должности. Каждый стремится украсть и сбыть товар, считает это правильным, потому что это дает возможность нажиться, пока есть возможность. Примечательно то, что люди, занимающие должность выше, могут делать вид, что не замечают того, что их работники совершают кражу, или же участвуют вместе с ними в доле. Более того, контролирующие органы не представляют собой помех для противозаконных действий.

Таким образом, метод включенного наблюдения позволил изучить

изнутри то, что невозможно изучить, используя другие методы.

Второе исследование [4] – это исследование, проведенное Еленой Колесниковой в лингвистической гимназии №1522. В данном примере включенное наблюдение рассматривается как разновидность монографического метода – «анализ случая» (case study). В центре внимания социолога – контекст реального взаимодействия в школьном пространстве. Проблема исследования – выявить, как влияет пребывание ученика в классной комнате на его систему конструкторов повседневной гражданственности.

В процессе включенного наблюдения предполагалось изучение следующих аспектов:

- Устойчивые типы взаимодействия учитель-ученик;
- Представления учителей и учеников о своих возможностях в проявлении ими гражданственности в рамках школьной повседневности;
- Влияние типа школьного пространства на данное взаимодействие.

Важным является тот факт, что автор исследования – работник данной школы (психолог), поэтому интервью и сбор данных в целом проводились официально. Таким образом, аспект нравственности исследования не был нарушен.

В исследовании использовался не только метод включенного наблюдения, но и интервью. Выводы были дополнены также результатами решеток Келли.

В результате наблюдения удалось выявить типичные виды взаимоотношений между учеником и учителем, неформальное распределение учеников на группы и основания этого распределения, проблемы, возникающие у учеников из-за школьной жизни, в целом отношение учителей и учеников к школе.

Особенность исследования заключается в том, что социологу довелось понаблюдать учеников в роли учителей в ходе специального мероприятия. Выяснилось, что ученики при этом сталкивались с такими же проблемами, с которыми сталкиваются их учителя в своей повседневной деятельности. Таким образом, удалось изучить, как ученики осознают ролевое поведение учителя.

Последнее исследование [5] – исследование Владимира Титова, кандидата экономических наук. Целью включенного наблюдения является выявление характерных особенностей функционирования рынка с его культурой, системой статусов и ролей и т.д. Для исследования выбраны два московских рынка – АО Лужники и АО Покровский рынок. Исследование проводится на данной территории с 1994 по 1998 год. Объектом исследования является потребительский рынок, представляющий собой пример теневой экономики, именно поэтому самый оптимальный метод

исследования – включенное наблюдение.

В процессе исследования применялось также неформализованное интервью в формате беседы, так как исследователь становился полным участником.

Таким образом, с помощью метода включенного наблюдения ученому удалось не только получить ответы на все свои вопросы, но и получить новую уникальную информацию. Например, основываясь на данном исследовании, был создан тезаурус рыночной среды. Исходя из того, что язык – особенность любой субкультуры, в том числе и рыночной, можно сказать, что в данном тезаурусе собрана уникальная информация. Слова разделены на 3 группы: 1. Языковые формы, обозначающие статусные позиции (бандит, челнок, хозяин, продавец, рабочий); 2. Слова и фразеологизмы, обозначающие хозяйственные практики и формы взаимодействий (договориться, подняться, отбить место, крутые бабки); 3. Выражения, обозначающие нормы и санкции (разводить, поставить на бабки, включить счетчик, разборки).

При выявлении языковых особенностей рыночной субкультуры ученый пришел к выводу о том, что язык сформирован с помощью заимствований из разных социальных контекстов – коммерческие поездки, молодежные субкультуры, регионализмы, СМИ, экономические термины. Однако в большинстве своем эти заимствования пришли из тюремной субкультуры, что доказывается тем фактом, что предприниматели рынка в прошлом вели теневой бизнес, и обращение к данному жаргону представлялось простым, удобным и понятным.

Подводя итоги, можно сказать, что метод включенного наблюдения весьма полезен в исследованиях, так как он позволяет изучить социальные явления, взаимодействия, процессы такими, какие они есть на самом деле. Данный метод дает ученому наиболее яркое и реальное представление о том, что он изучает. Благодаря этому методу появляется возможность изучения тех сфер жизни человека, которые являются скрытыми, нежелательными для всеобщей огласки. С другой стороны, преимущество данного метода заключается в том, что ученый-социолог может изучить то, что является повседневностью другого человека, и, следовательно, является незаметным и незначительным для него самого, рутинным, но может иметь большое значение для ученого. Комбинируя данный метод с другими (например, интервью), исследование может стать еще более эффективным. Таким образом, метод включенного наблюдения необходим для исследований различных типов.

#### **Использованные источники:**

1. Горяновский А. Украсть можно все [Электронный ресурс] // <http://ecsocman.hse.ru/text/18909682.html>
2. Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. Екатеринбург:



Изд-во Урал. ун-та, 1998. Сс.15-43.

3. Козина И.М. Особенности применения стратегии исследования случая (case study) при изучении производственных отношений на промышленном предприятии // Социология: 4М. 1995. №5-6.

4. Колесникова Е. Опыт классной комнаты - культура пассивности/ Материалы Международной научной конференции Педагогическая антропология: концептуальные основания и междисциплинарный контекст. М., 2002 [Электронный ресурс] // <http://ecsocman.hse.ru/text/16328378.html>

5. Титов В.Н. Тезаурус рыночной среды [Электронный ресурс] // <http://ecsocman.hse.ru/text/17204164.html>

6. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология программа методы [Электронный ресурс] // <http://socioline.ru/pages/yadov-va-sotsiologicheskoe-issledovanie-metodologiya-programmametody>

7. Ядов В.А. Стратегии и методы качественного анализа данных [Электронный ресурс] // [http://www.sociologos.ru/metody\\_i\\_tehnologii/Razdel\\_Kachestvennye\\_metody/St\\_rategiya\\_i\\_metody\\_kachestvennogo\\_analiza\\_dannyh\\_V\\_A\\_YAdov](http://www.sociologos.ru/metody_i_tehnologii/Razdel_Kachestvennye_metody/St_rategiya_i_metody_kachestvennogo_analiza_dannyh_V_A_YAdov)

**Фаррахова Е.Г., к.э.н.**

**доцент**

**кафедра «Финансы и кредит»**

**Деревенскова М.Г.**

**ст. преподаватель**

**кафедра «Финансы и кредит»**

**Институт экономики, управления и права (г. Казань)**

**Россия, г. Казань**

## **АНАЛИЗ РОЛИ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

*Аннотация:* статья посвящена определению роли налоговых доходов в федеральном бюджете и проведению анализа зависимости и влияния определенных факторов на состояние и прогнозные значения налоговых поступлений. К числу наиболее сложных экономических проблем выдвинулась проблема формирования налоговых доходов, не допустить их уменьшения, поиск факторов, оказывающих влияние на них. Решение таких проблем имеет принципиальное научное и практическое значение для построения стабильной бюджетной и налоговой системы, поэтому выбранная тема данной работы является актуальной. Важно отметить, что именно за счет налоговых поступлений государству удастся удовлетворить различные потребности его граждан.

*Ключевые слова:* доходы федерального бюджета, налоговые доходы, прямые налоги, косвенные налоги, экономико-математическое моделирование, корреляционный и регрессионный анализ, эффективность



налоговых доходов федерального бюджета.

**Annotation:** The article is devoted to the definition of the role of tax revenues in the federal budget and analysis, and depending on the impact of certain factors on the state and forecast values of tax revenues. The most complicated economic problems were the problems of the formation of tax revenues to prevent their reduction, search the factors influencing them. Solving such problems is of fundamental scientific and practical importance for the construction of a stable budget and tax system, so the chosen theme of this work is urgent.

**Keywords:** federal budget revenues, tax revenues, direct taxes, indirect taxes, economic and mathematical modeling, correlation and regression analysis, the effectiveness of federal tax revenues.

В соответствии с бюджетным законодательством, доходы федерального бюджета формируются за счет налоговых и неналоговых доходов, а также безвозмездных поступлений. Связь бюджета и налогов имеет двухсторонний и неразрывный характер. Налоги как основной элемент доходов бюджета обеспечивают финансирование всей структуры и его расходных статей.

Следует отметить, что налоговые доходы федерального бюджета представлены исключительно федеральными налогами. Иные группы налогов в федеральный бюджет не поступают.

Структура доходов федерального бюджета за 2012 - 2014гг. приведена в таблице 1.

**Таблица 1**

**Структура доходов федерального бюджета за 2012-2014гг. [1]**

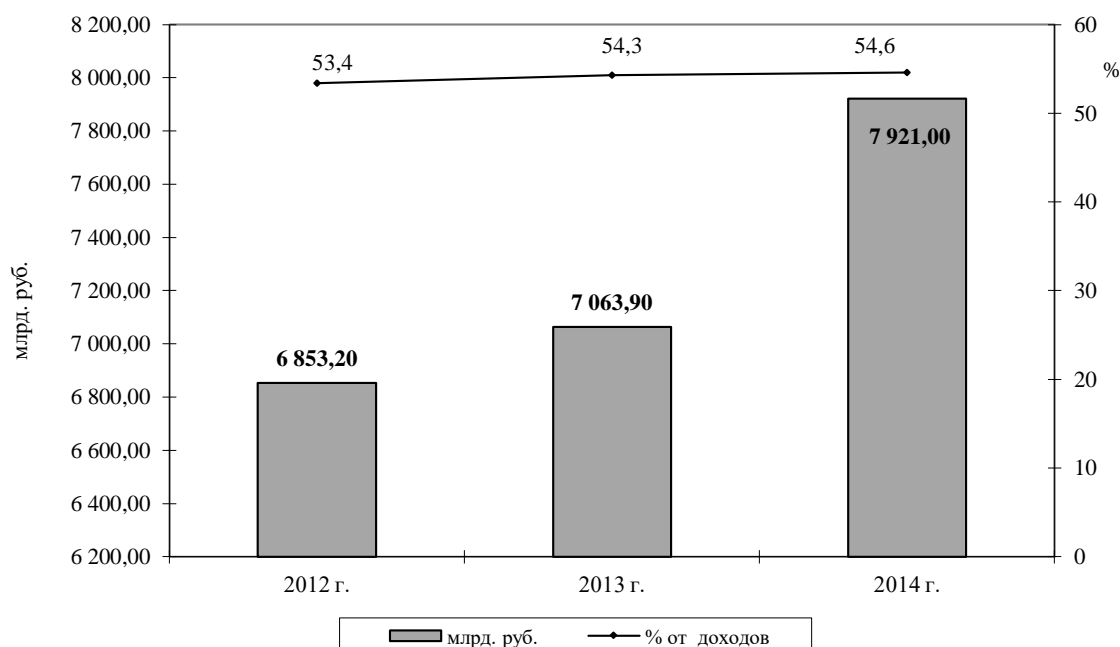
Наименование доходов	2012г.		2013г.		2014г.	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
Итого:	12 845,54	100,0	13 019,9	100,0	14 496,8	100,0
налоговые доходы	6 853,22	53,35	7 063,9	54,3	7921,0	54,6
неналоговые доходы	5 927,67	46,15	5 904,9	45,3	6464,8	44,6
безвозмездные перечисления	64,65	0,50	51,1	0,4	111,0	0,8

За анализируемый период наибольшую долю доходной базы бюджета формируют налоговые доходы, второе место стабильно занимают неналоговые доходы, а доля безвозмездных перечислений не превышает 0,8%.

Наибольший удельный вес в доходах 2014 года имеют налоговые доходы – 54,6%. В 2013 году доходы федерального бюджета составили 13 019,9 млрд. руб. что на 1,4% больше, чем в 2012 году. В 2013 году в

федеральный бюджет поступило 7 063,9 млрд. руб. налоговых доходов, 5 904,9 млрд. руб. неналоговых доходов и 51,1 млрд. руб. безвозмездных перечислений. Рост безвозмездных поступлений в 2014г. связан с увеличением доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, которые составили 33,48 млрд. руб., а безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ - 30,99 млрд. руб.

Анализ данных показывает, что налоговые доходы занимают лидирующее место в доходах федерального бюджета (см. рис. 1).



**Рис. 1. Динамика налоговых доходов федерального бюджета РФ в 2012 – 2014 г. [1]**

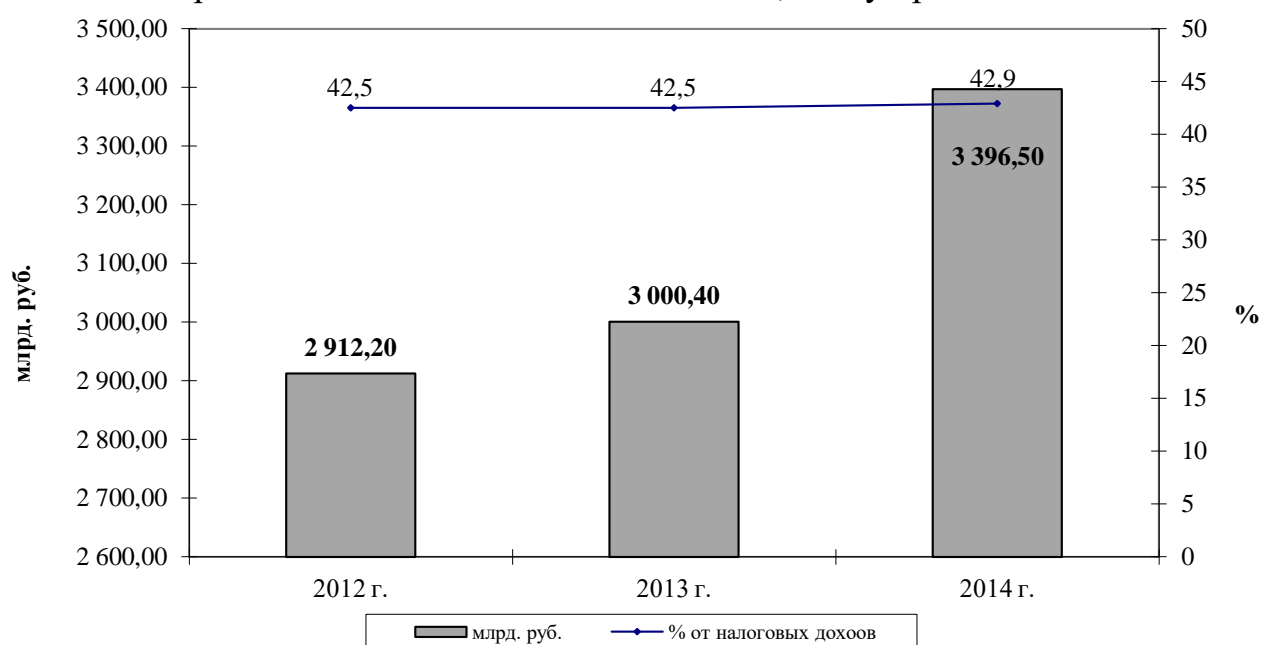
Из рисунка 1 следует, что в 2012-2014гг. налоговые доходы федерального бюджета иллюстрировали положительную динамику и возросли с 6,9 до 7,9 трлн. руб. Увеличение налоговых доходов свидетельствует о стабилизации экономики России после негативного влияния экономического кризиса. В целом в 2012-2014гг. удельный вес налоговых доходов составлял примерно 54% доходов федерального бюджета ежегодно.

**Таблица 2  
Структура налоговых доходов федерального бюджета за 2012-2014гг., млрд. руб.**

Наименование доходов	2012г.		2013г.		2014г.	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
Налоговые доходы, всего:	6 853,22	100,0	7 063,9	100,0	7921	100,0
1) прямые налоги	2 912,17	42,49	3 000,4	42,48	3396,5	42,9
2) косвенные налоги	3 941,05	57,51	4 063,5	57,52	4524,1	57,1

В общем объеме налоговых платежей сохранена высокая доля косвенных налогов. При этом на косвенные налоги в рассматриваемом периоде приходилось не менее 57% налоговых доходов, несмотря на то, что данную группу представляют лишь два налога: НДС и акцизы.

Преобладание косвенных налогов обусловлено, прежде всего, необходимостью укрепления доходной базы бюджета, а также тем, что полнота сбора косвенных налогов заметно выше, чем у прямых налогов.



**Рис. 2 Роль прямых налогов в объеме налоговых доходов федерального бюджета РФ за 2012-2014 гг., в % [1]**

Из рисунка 2 следует, что с каждым годом увеличивается объём поступления прямых налогов, которые в целом в рассматриваемом периоде возросли с 2,9 до 3,4 трлн. руб. Доля прямых налогов в общем объеме налоговых доходов федерального бюджета также увеличилась. В связи с этим удельный вес прямых налогов в 2012-2014 гг. возрос с 42,5% до 42,9% налоговых платежей федерального бюджета.

Увеличение общего объема прямых налогов отражает развитие экономики России, что является положительной динамикой, так как именно прямые налоги отражают динамику изменения экономических показателей развития РФ. В результате, именно прямым налогам уделяется наибольшее значение, т.к. они имеют регулирующее воздействие на экономику, а также представляют собой индикаторы социально-экономического развития.

По сравнению с 2013 годом поступление налога на прибыль организаций увеличилось на 58 673,5 млн. рублей, или на 16,7 %, что в основном связано с ростом поступления налога при выполнении соглашений о разделе продукции, заключенных до вступления в силу Федерального

закона от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» и не предусматривающих специальные налоговые ставки для зачисления указанного налога в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации. Увеличение указанных поступлений обусловлено тем, что начиная с 2014 года участник соглашения проекта «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд» стал производить уплату налога в полном объеме, тогда как в предыдущие налоговые периоды организация пользовалась правом уменьшения налоговой базы на сумму полученных убытков.

**Таблица 3**

**Роль прямых налогов федерального бюджета по группам налогов в 2012-2014гг. [1]**

Наименование доходов	2012г.		2013г.		2014г.	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
1. Налог на прибыль организаций	375,82	5,48	352,21	4,99	420,5	5,3
2. Налог на добычу полезных ископаемых	2 420,51	35,32	2535,26	35,89	2858,0	36,1
3. Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции	19,13	0,28	16,67	0,24	24,0	0,31
4. Водный налог	2,76	0,04	2,48	0,04	2,2	0,02
5. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,41	0,01	0,41	0,01	0,43	0,01
6. Государственная пошлина, сборы	92,33	1,35	92,16	1,31	90,9	1,2
7. Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, платежам	1,21	0,02	1,20	0,02	1,19	0,02
Итого прямых налогов	2 912,17	42,49	3000,39	42,47	3396,5	42,9
Итого налоговых доходов	6 853,22	100,0	7063,9	100,0	7921,0	100,0

С 1 января 2014 года установлен норматив зачисления в федеральный бюджет налога на доходы физических лиц, уплачиваемого иностранными гражданами в виде фиксированного авансового платежа, в размере 50 %. В 2013 году указанные доходы в федеральный бюджет не зачислялись.

Исполнение федерального бюджета в 2014 году происходило в условиях действия Федерального закона от 16 ноября 2011 г. № 321-ФЗ «О

внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» (далее – Федеральный закон № 321-ФЗ), установившего особый порядок исчисления налога консолидированными группами налогоплательщиков. По оценке ФНС России, снижение поступлений налога на прибыль организаций в связи с созданием консолидированных групп налогоплательщиков за девять месяцев 2014 года составило 26 657,0 млн. рублей, в том числе в федеральный бюджет – 2 491,0 млн. рублей (0,6 % суммы, зачисленной в федеральный бюджет).

Таким образом, из данных таблицы видно, что наибольшая роль в формировании налоговых доходов федерального бюджета принадлежит такому прямому налогу, как НДС, на который в рассматриваемом периоде приходится от 33,5% до 35,9% общего объема налоговых доходов. Налог на прибыль, хотя и является вторым по значимости прямым налогом, однако формирует не более 5-6% налоговых поступлений федерального бюджета.

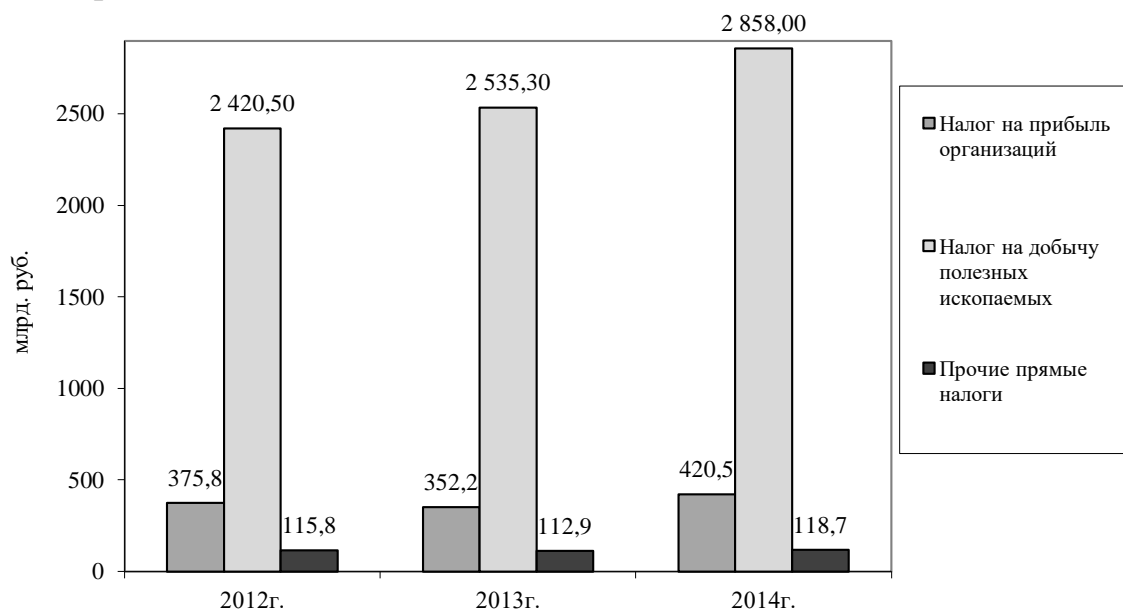
В целях определения наиболее значимых прямых налогов федерального бюджета необходимо оценить структуру данных поступлений (рис 3).



**Рис. 3. Структура прямых налогов федерального бюджета по группам налогов в 2012-2014гг., % [1]**

Рисунок наглядно отражает, что основа прямых налоговых доходов федерального бюджета приходится на ресурсные платежи, т.е. налоги, отнесенные к группе «Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами». В данную группу входят такие налоги, как налог на добычу полезных ископаемых, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, а также регулярные платежи за добычу полезных

ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции. Удельный вес данных поступлений в рассматриваемом периоде увеличился с 83% до 85%, что иллюстрирует повышение сырьевой зависимости бюджетной системы РФ (в т.ч. федерального бюджета). Соответственно происходит снижение удельного веса налога на прибыль организаций и иных прямых налогов.



**Рис. 4. Динамика прямых налогов федерального бюджета в 2012-2014гг., % [1]**

Рисунок также отражает преобладание поступлений и стабильный рост по налогу на добычу полезных ископаемых над остальными поступлениями по прямым налогам. При этом доходы в виде НДС в рассматриваемом периоде увеличились с 2,4 до 2,9 трлн. руб. Увеличение НДС обусловлено в первую очередь индексацией размера ставок данного налога на добычу нефти и газа, а также ростом мировых цен на нефть. Динамика мировых цен на нефть влияет на размер реальной ставки налога на добычу нефти.

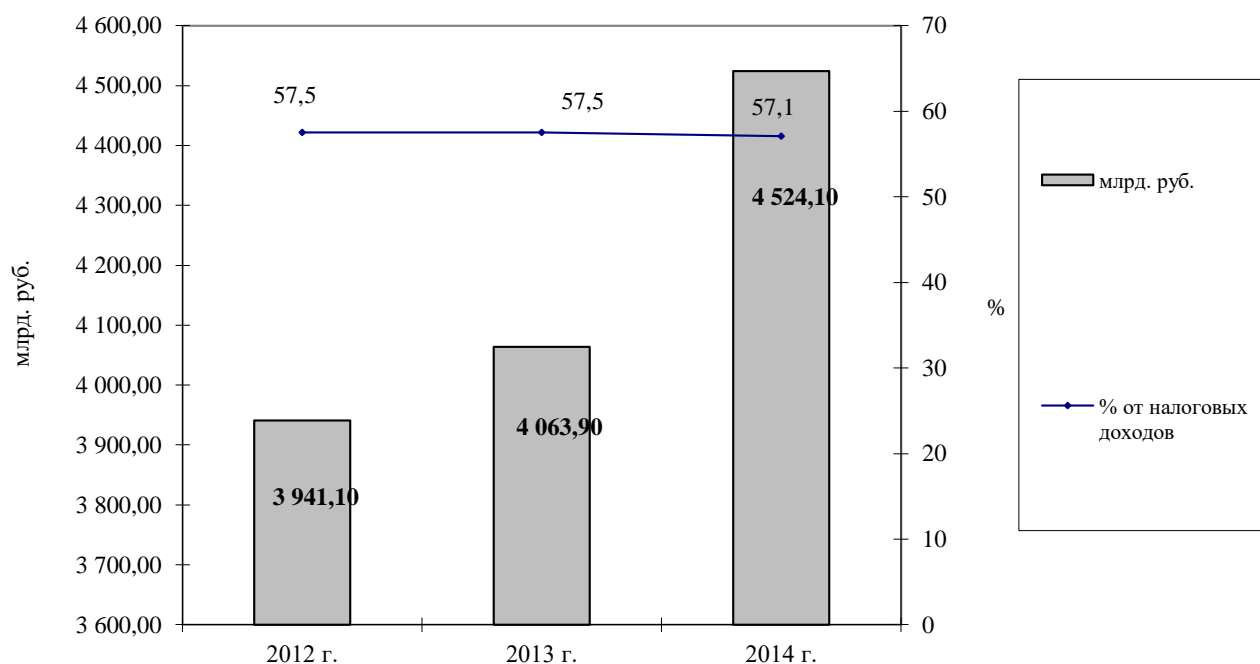
Поступления по налогу на прибыль организаций являются вторыми по значимости, при этом в 5 раз меньше поступлений по НДС. Поступления по данному налогу уменьшились в 2013 году по сравнению с 2012 годом до 352,2 млрд. руб. Уменьшение по налогу на прибыль организаций свидетельствует о некоторой дестабилизации экономической ситуации в России, и как следствие – снижение финансовых результатов предприятий. Однако в 2014 году поступления по налогу на прибыль увеличились до 420,5 млрд.руб.

Федеральному бюджету отводится особая роль, так как он выражает экономические отношения, опосредующие процесс образования, распределения и использования централизованного фонда денежных средств федерации как единого государства, предназначенного для финансирования



потребностей, имеющих общегосударственное значение.

В современной мировой практике доходы федерального бюджета, как правило, формируются за счет наиболее крупных, устойчивых и стабильно поступающих доходов, позволяющих обеспечивать бесперебойное финансирование неотложных, жизненно необходимых для функционирования государства расходов.



**Рис. 5. Динамика косвенных налогов в объеме налоговых доходов федерального бюджета РФ за 2012 – 2014 г. [1]**

Из рисунка 5 следует, что поступления косвенных налогов в рассматриваемом периоде увеличились с 3,9 до 4,5 трлн. руб., что обусловлено повышением объемов производства, а также покупательской способностью населения.

Несмотря на увеличение общего объема косвенных налогов в объеме налоговых доходов федерального бюджета РФ за 2012 – 2014 гг., удельный вес данных налогов снизился с 57,5% до 57,1%.

**Таблица 4**

**Роль косвенных налогов федерального бюджета по группам налогов в 2012-2014гг. [1]**

Наименование доходов	2012г.		2013г.		2014г.	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
1. Налог на добавленную стоимость	3 545,80	51,74	3 539,01	50,1	3931,6	49,6
2. Акцизы	395,25	5,77	524,49	7,42	592,4	7,5
Итого косвенных налогов	3 941,05	57,51	4063,5	57,52	4524	57,1

Итого налоговых доходов	6 853,22	100,0	7 063,9	100,0	7921	100,0
-------------------------	----------	-------	---------	-------	------	-------

Из данных таблицы видно, что на косвенные налоги приходится около 57,5% налоговых доходов федерального бюджета, что отражает определенную зависимость последнего от поступления данных налогов.

Так, в частности, на налог на добавленную стоимость приходится около 50% налоговых доходов. Учитывая, что в доходы федерального бюджета поступает 8 видов налогов, столь значительная роль НДС свидетельствует о достаточно высоком фискальном значении данного налога. При этом поступления по налогу на добавленную стоимость в целом имеют тенденцию к росту.

Таким образом, на акцизы приходится от 5,7% до 7,5% налоговых доходов федерального бюджета. Поступления по данному налогу выросли соответственно со 395,3 до 592,4 млрд. руб.

Из таблицы 4 следует, что наибольший удельный вес косвенных налогов приходится на налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ, которые составляли более 59%. При этом на налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ в 2014 году приходится 48% косвенных налогов. Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ составляют в 2014 году 11,5%.

**Таблица 5**

**Структура косвенных налогов федерального бюджета за 2012-2014гг. по группам налогов [1]**

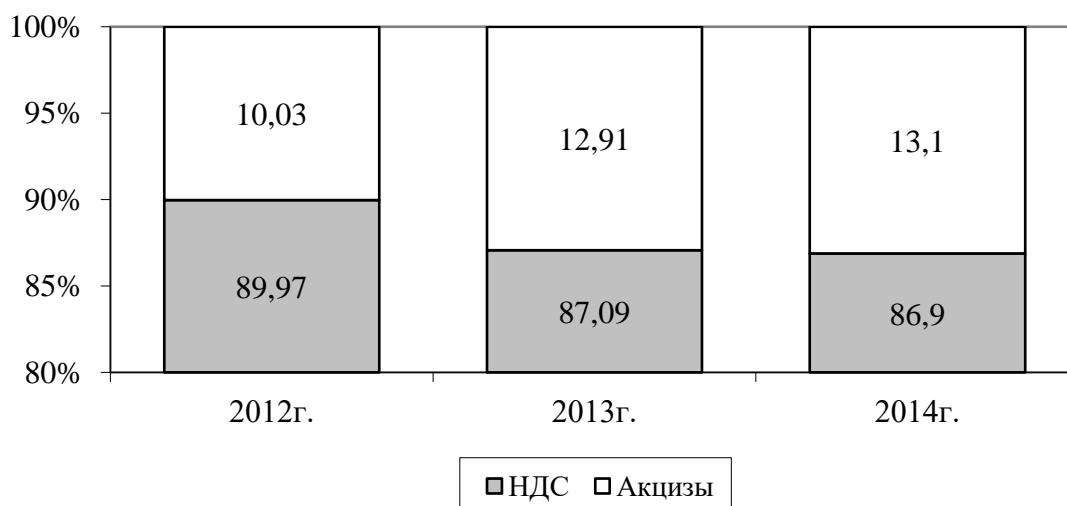
Наименование доходов	2012г.		2013г.		2014г.	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
1. Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ:	2 222,90	56,40	2329,3	57,32	2702,3	59,7
1.1. НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1 881,30	47,74	1868,21	45,98	2181,4	48,2
1.2. Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	341,7	8,67	461,09	11,35	520,8	11,5
2. Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ:	1 712,60	43,46	1734,2	42,68	1821,8	40,3

2.1. НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	1 659,30	42,10	1670,80	41,12	1750,2	38,7
2.2. Акцизы по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию РФ	53,4	1,35	63,4	1,56	71,6	1,6
Итого косвенных налогов	3 941,05	100,0	4063,9	100,0	4524,1	100,0

Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ, составляют соответственно 40,3% косвенных налогов. В том числе налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию РФ – 38,7%. Акцизы по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию Российской Федерации не превышали 1,6% косвенных налогов.

Наибольшее влияние на увеличение акцизов оказала индексация ставок акцизов по подакцизным товарам, в том числе, по табачным изделиям.

Косвенные налоги на 87% состоят из НДС. Тем самым можно отметить наибольшую фискальную значимость налога на добавленную стоимость. Акцизы занимают до 13%, при этом их значение имеет тенденцию роста за весь анализируемый период.

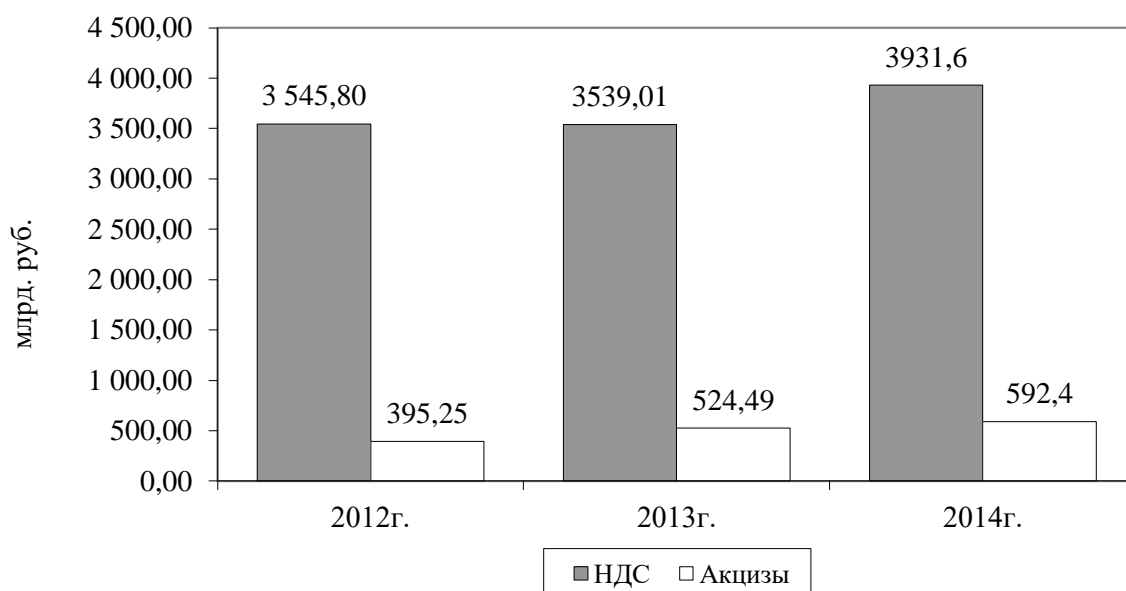


**Рис. 7. Структура косвенных налогов федерального бюджета в 2012-2014гг., % [1]**

Рисунок также наглядно отражает лидирующую роль налога на добавленную стоимость в структуре поступлений косвенных налогов. Однако удельный вес данного налога в рассматриваемом периоде сократился с 90% до 87%. Удельный вес акцизов соответственно имеет положительную динамику и вырос с 10% до 13%, что обусловлено индексацией ставок акцизов на отдельные подакцизные товары, в т.ч.: бензин, сигареты и др.

Рисунок 8 также отражает превышение поступлений по НДС над акцизными платежами. При этом поступления налога на добавленную

стоимость в 2012-2014гг. увеличились с 3,5 до 3,9 трлн. руб., а по акцизам увеличились с 395,3 до 592,4 млрд. руб.



**Рис. 8. Динамика косвенных налогов федерального бюджета в 2012-2014гг., млрд. руб. [1]**

По мнению Счетной палаты, целесообразно рассмотреть вопрос о включении в состав подакцизных товаров трансмиссионных масел, которые используются в транспортных средствах наряду с моторными маслами для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, однако налогообложению не подлежат. Внесение соответствующих изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации позволит обеспечить дополнительные поступления акцизов в бюджет, а также минимизировать риски неуплаты акцизов в случае недостоверного декларирования моторных масел под видом трансмиссионных. Дополнительные доходы федерального бюджета могут составить около 369,0 млн. рублей (расчетно).

Поведем регрессионный и трендовый анализ налоговых доходов федерального бюджета. Для определения зависимости налоговых доходов федерального бюджета от ВВП и цены на нефть необходимо проанализировать их взаимосвязь за 2008-2014 года, для этого построим уравнение регрессии по данным таблицы 6.

Таблица 6

**Данные для определения зависимости налоговых доходов  
федерального бюджета от ВВП и цены на нефть за 2008-2014 гг.,  
млрд.руб.[1, 2, 3]**

Года	ВВП, X1	Средняя цена на нефть марки «Юралс», долл. США, X2	Налоговые доходы федерального бюджета, Y
2008	41540,4	94,4	5253,0
2009	38807,2	61,1	4008,5
2010	45172,7	78,2	4401,9
2011	55799,6	109,4	5985,2
2012	62599,1	110,5	6853,2
2013	66755,3	107,9	7063,9
2014	70975,8	97,6	7921,0

Выясним уровень взаимосвязи факторных показателей X1, X2 и результативного показателя Y – налоговые доходы федерального бюджета. Для этого построим корреляционную матрицу.

Таблица 7

**Корреляционный анализ взаимосвязи показателей**

Показатели	ВВП, X1	Средняя цена на нефть марки «Юралс», долл. США, X2	Налоговые доходы федерального бюджета, Y
ВВП, X1	1	-	-
Средняя цена на нефть марки «Юралс», долл. США, X2	0,731641	1	-
Налоговые доходы федерального бюджета, Y	0,962167	0,785392	1

По данным корреляции все факторы тесным образом влияют на налоговые доходы федерального бюджета, поэтому необходимо построить регрессию.

Уравнение регрессии примет вид:

$$Y = -494,431 + 0,09404 * X1 + 13,7409 * X2$$

Множественный R показывает тесноту связи между X и Y, по полученным итогам теснота связи равна 0,97, что означает достаточно сильную связь.

R-квадрат означает насколько теоретические значения Y будут приближаться к фактическим Y, т.е. полученное значение 0,94 говорит об адекватности данной модели.

Значимость F характеризует соответствие критерию Фишера и отсутствие (наличие) ошибки аппроксимации построенного уравнения. Чем ближе его значение к нулю, тем выше достоверность построенного уравнения. В нашем случае он составляет 0,0036 (0,36%).

«Р-значение» показывает вероятностную ошибку рассчитанных Y и X значений. В нашем случае Y – пресечению соответствует P=0,62, X1 соответствует P=0,009, X2 – 0,38.

Низкие Р-значения показывают, что рассчитанные коэффициенты регрессии практически не содержат ошибки их качества и достоверности.

Оптимальное Р-значение достигается при условии, что оно стремится к нулю, в таком случае вероятность ошибки приближается также к нулю.

По полученным данным можно рассчитать оценку эффективности по формуле

$$\text{Э} = \text{У факт} / \text{У расч} * 100\%$$

**Таблица 8**

**Эффективность налоговых доходов федерального бюджета от факторов**

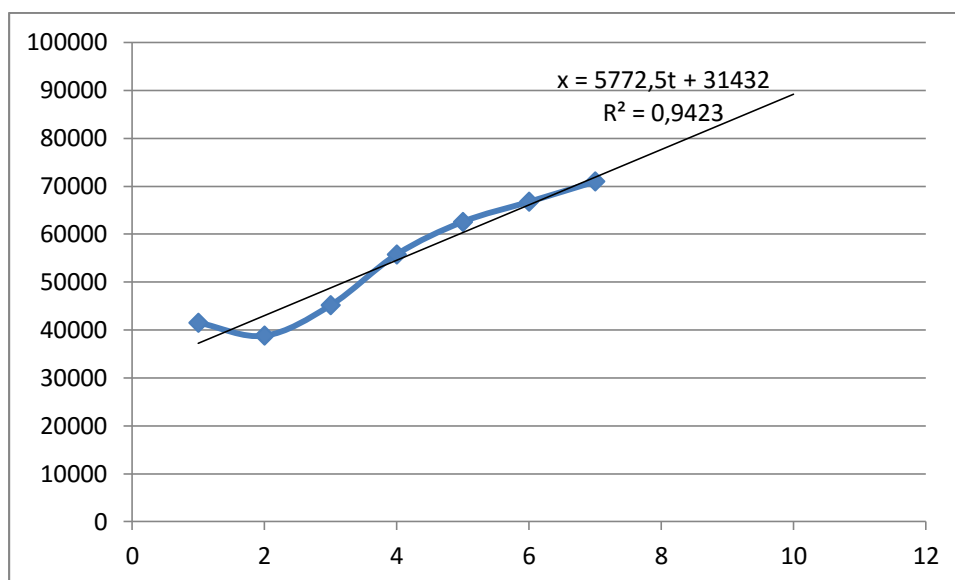
Года	Налоговые доходы федерального бюджета, Yфакт	Налоговые доходы федерального бюджета, Yрасч	Э,%
2008	5253,0	4709,247951	111,54
2009	4008,5	3994,639532	100,35
2010	4401,9	4828,232692	91,17
2011	5985,2	6256,322844	95,66
2012	6853,2	6910,875062	99,16
2013	7063,9	7266,005117	89,18
2014	7921,0	7521,376802	105,31

Потенциально возможное значение позволяет судить о наличии (отсутствии) резервов роста показателя Y при одновременном влиянии на него показателей X. Если эффективность больше 100% тогда отсутствуют резервы роста этого показателя, т.к факторы эффективно управляются, что приводит к росту налоговых доходов, в противном случае говорят о наличии резервов роста показателя Y.

По полученным данным можно отметить, что за анализируемый период только в 2008,2009 и 2014 годах были использованы все резервы для повышения налоговых доходов федерального бюджета, в остальные года резервы были использованы не полностью.

Для прогнозирования налоговых доходов федерального бюджета на 2015-2017 гг. необходимо построить линейный тренд факторных показателей X1 и X2 (закон изменения).





**Рис. 9. Тренд ВВП России, млрд.руб.**

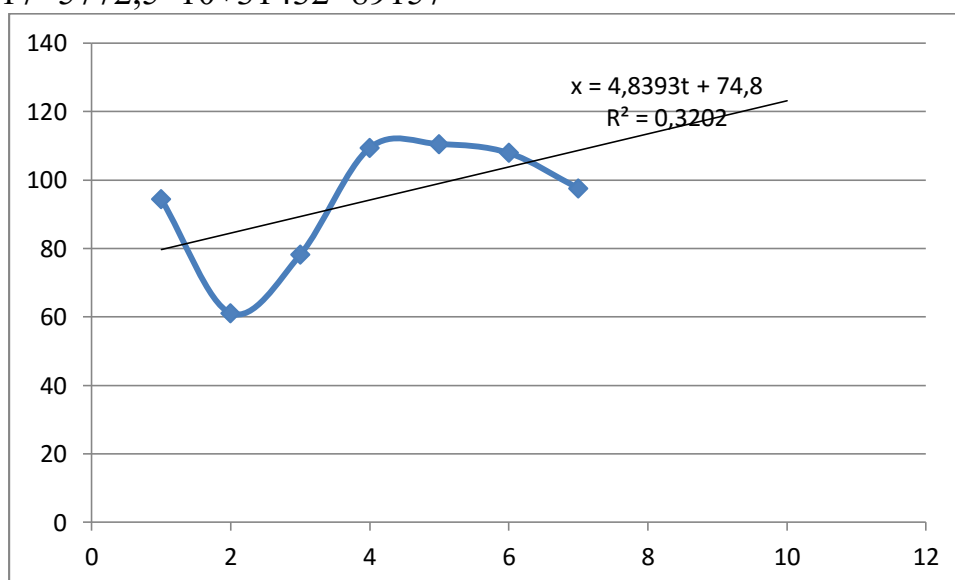
Рассчитаем прогнозное значение  $X_1$  по линейному тренду по формуле:

$$X_1 = 5772,5 * t + 31432$$

$$X_{12015} = 5772,5 * 8 + 31432 = 77612$$

$$X_{12016} = 5772,5 * 9 + 31432 = 83384,5$$

$$X_{12017} = 5772,5 * 10 + 31432 = 89157$$



**Рис. 10. Тренд средней цены на нефть «Юралс», дол/бар**

Рассчитаем прогнозное значение  $X_2$  по линейному тренду по формуле:

$$X_2 = 4,8393 * t + 74,8$$

$$X_{22015} = 4,8393 * 8 + 74,8 = 113,5$$

$$X_{22016} = 4,8393 * 9 + 74,8 = 118,4$$

$$X_{22017} = 4,8393 * 10 + 74,8 = 123,2$$

Рассчитаем прогнозное значение налоговых доходов федерального бюджета, опираясь на  $X_{\text{прогн.}}$  по формуле

$$Y = -494,431 + 0,09404 * X_1 + 13,7409 * X_2 \quad (3.4)$$

$$Y_{2015} = -494,431 + 0,09404 * X_1 + 13,7409 * X_2 = 8360,6$$

$$Y_{2016} = -494,431 + 0,09404 * X_1 + 13,7409 * X_2 = 8970,5$$

$$Y_{2017} = -494,431 + 0,09404 * X_1 + 13,7409 * X_2 = 9579,1$$

Расчет показал, что прогнозные данные налоговых доходов федерального бюджета за период 2015-2017 гг. показывают тенденцию роста.

Таким образом, в 2012-2014 гг. более 54% доходов федерального бюджета приходится на налоговые доходы. При этом налоговые доходы иллюстрировали положительную динамику и возросли с 6,9 до 7,9 трлн. руб. В структуре налоговых доходов необходимо отметить преобладание доходов в виде налогов и платежей за пользование природными ресурсами, налогов на товары, реализуемые на территории РФ, а также налогов на товары, ввозимы на территорию РФ. Основа прямых налоговых доходов федерального бюджета приходится на ресурсные платежи, т.е. налоги, отнесенные к группе «Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами». При этом наибольший удельный вес приходится на НДС (84%). Вторым по значимости является налог на прибыль организаций, на который приходится 12% доходов от прямых налогов. Доля остальных прямых налогов не столь значительна.

Поступления косвенных налогов в 2012-2014 гг. периоде увеличились с 3,9 до 4,5 трлн. руб. На налог на добавленную стоимость приходится более 50% налоговых доходов. При этом поступления по налогу на добавленную стоимость имеют ежегодную тенденцию к росту. Снижение удельного веса НДС в 2012-2014 гг. с 51,7% до 49,6% налоговых доходов обусловлено в первую очередь ростом поступлений акцизов, в т.ч. за счет индексации ставок на отдельные виды подакцизных товаров. В результате на акцизы приходится от 5,8% до 7,5% налоговых доходов федерального бюджета. Поступления по данному налогу выросли соответственно со 395,3 до 592,4 млрд. руб.

Исходя, из проведенного анализа выделяется основная проблема сложившейся практики формирования федерального бюджета за счет налогов это, прежде всего, корректировка механизма взимания федеральных налогов с целью реализации государственной политики стимулирования инвестиционной и инновационной предпринимательской активности.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzheta-rf/yi/> - Годовой отчет об исполнении Федерального бюджета за 2012-2014 гг.
2. <http://ria.ru/economy/20150112/1042166966.html> - динамика цен на нефть
3. <http://info.minfin.ru/gdp.php> - динамика ВВП России

*Фасиков Ю.Ф.  
преподаватель*

*Зверева Н.А.*

*студент 4го курса*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ГОСОБЛИГАЦИИ ХМАО**

Власти одного из самых богатых российских субъектов - Ханты-Мансийского автономного округа - все-таки решились на размещение крупнейшего в истории округа облигационного займа в 2014 году: 3 октября, на заседании правительства было принято соответствующее постановление об эмиссии внутреннего займа.

Объем эмиссии облигаций – 14 млрд рублей. Номинальная стоимость одной облигации – 1 тыс. рублей в количестве 14 тысяч штук. Срок обращения облигаций – 5 лет со дня размещения первой облигации с фиксированным купонным доходом и амортизацией долга.

«Размещение гособлигаций позволит привлечь заёмные средства в бюджет автономного округа в 2014 году», - пояснили в правительстве округа.

До последнего момента размещение облигационного займа ХМАО было под вопросом. Так, ранее датой выхода на рынок было объявлено 20 октября. Среди чиновников округа не было единого мнения, стоит ли сейчас выходить на рынок. Ставки поднялись, при этом пока что доходы бюджета собирают в рамках плана, снижение цены на нефть и рост курса доллара компенсируют друг друга.

Рассуждая о том, какую ставку могут получить облигации ХМАО, эксперты призывают ориентироваться на размещение Красноярского края. Там ставка по четырехлетним бондам - примерно 11,9% годовых. Югра, конечно, займёт дешевле, но ненамного. Участники рынка говорят, что регионам надо привыкать к тому, что «деньги подорожали».

Ранее Югра уже столкнулась с повышением ставок по кредитам. Как заемщик высокого качества, Ханты-Мансийский автономный округ всегда мог рассчитывать на более щадящую кредитную ставку, чем подавляющее число регионов. В сентябре Югра, пытавшаяся открыть в банках кредитные линии примерно на 7,3 млрд рублей, потерпела фиаско, рассчитывая на ставку в 9,57% годовых при трехлетнем сроке займа. Банков, желающих предоставить средства под такой процент, не нашлось.

В департаменте финансов Югры готовились провести кредитные аукционы, повысив ставку по кредитам в проекте соглашений. О том, на сколько пересмотрена ставка, в департаменте говорить не хотят, ссылаясь на серьезные рыночные колебания: к моменту объявления аукционов ситуация может снова измениться. Источник в правительстве ХМАО говорит, что

власти рассчитывают на небольшой рост - ставку в 9,7% годовых по кредиту.

Дефицит окружного бюджета по итогам 2014 года был запланирован в размере более 17 млрд рублей.

В условиях неблагоприятной экономической ситуации и необходимости выполнения социальных обязательств долги российских регионов продолжают расти, но по сравнению с предыдущим годом темпы немного снизились. По данным Минфина РФ, суммарный объем государственного долга всех субъектов РФ увеличился на 20% и на 1 января 2015 года составил 2.089 трлн руб., что на 352 млн руб. больше, чем годом ранее. Для сравнения, в 2013 году государственный долг вырос на 28.6%, но до этого прирост был менее существенным – +15.6% (2012 г.) и +7% (2011 г.). В 2014 суммарный объем налоговых и неналоговых доходов всех субъектов РФ вырос на 12%.

В течение первой половины года суммарный государственный долг регионов снижался и начал расти только осенью, а основной скачок зафиксирован в декабре 2014 года. При этом во второй половине года изменилась и его структура. Если к началу лета доля государственных ценных бумаг субъектов РФ составляла 25% суммарного госдолга, то к концу года она снизилась до 21%. При этом выросла доля кредитов, полученных регионами: с 38% до 43% увеличились заимствования от кредитных организаций и с 29% до 31% выросли бюджетные кредиты. А доля государственных гарантий снизилась с 7% до 5%. [1]

Для определения уровня долговой нагрузки регионов эксперты Рейтингового агентства «[РИА Рейтинг](#)» составили рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки, который отражает картину распределения региональных долгов и их динамику. В рейтинге использовались данные Федерального казначейства и Минфина о долговых обязательствах. В качестве меры долговой нагрузки в рейтинге использовалось отношение государственного долга субъекта РФ на 1 января 2015 года к налоговым и неналоговым доходам регионального бюджета, то есть к собственным доходам бюджетов без учета безвозмездных поступлений.

Отношение госдолга регионов на 1 января 2015 года к объему налоговых и неналоговых бюджетов регионов за 2014 года по России в целом составило 35.4%, что выше показателя за 2013 год (33%). При этом разброс показателя по регионам весьма широк: от 0% в Ненецком автономном округе и Сахалинской области до 144.4% в Чукотском автономном округе.

Низкий уровень долговой нагрузки – меньше 10% от объема налоговых и неналоговых доходов – зафиксирован только у шести российских регионов, но состав по сравнению с прошлым годом изменился. Это Ненецкий автономный округ и Сахалинская область, которые не имеют государственного долга, Тюменская область — 0.2% долговой нагрузки, г.

Санкт-Петербург — 3.7%, Алтайский край — 5.2% и Ханты-Мансийский округ – Югра с отношением госдолга к налоговым и неналоговым доходам бюджета в 7.7%. Объем госдолга Югры составляет 14 493.7 млн. рублей. Объем государственного и муниципального долга ХМАО на душу населения на 1 января 2015 года равен 11 110 руб. на человека. Доля налоговых и неналоговых доходов в суммарном объеме доходов югорского бюджета в 2014 году составляет 95.2%. Объем долга по городам ХМАО распределен следующим образом: столица Югры имеет долг в 221 000,0 тысяч рублей; экономическая столица округа отличилась самой крупной задолженностью – 943 379,1 тыс. рублей; в Радужном 221 712,1 тыс. рублей; Лангепас имеет долг в 108 248,2 тыс. рублей; долг Нягани составляет 214 147,1 тыс. рублей; в Пыть-Яхе долг — 343 632,7 тыс. рублей; Покачи должны 202 485,8 тыс. рублей; Югорск — 213 000,0 тысяч рублей. Самый небольшой долг у Урая – 26 800,0 тысяч рублей.

20 февраля 2015 г. служба кредитных рейтингов Standard & Poor's подтвердила долгосрочный кредитный рейтинг эмитента «BB+» Ханты-Мансийского автономного округа — Югры (ХМАО — Югра). Прогноз — «Негативный».

Долгосрочный рейтинг ХМАО - Югры ограничен уровнем долгосрочного кредитного рейтинга Российской Федерации («BB+»). В настоящее время ХМАО — Югра не соответствует критериям присвоения рейтингов на уровне выше суверенных.

В соответствии с критериями по-прежнему оцениваются характеристики собственной кредитоспособности ХМАО — Югры (stand-alone credit profile — SACP) на уровне «bbb-». Оценка SACP не является рейтингом, это лишь средство оценки собственной кредитоспособности региональных и местных органов власти (РМОВ) без учета верхнего предела, задаваемого суверенным рейтингом.

Оценка SACP ХМАО — Югры отражает «очень низкий» уровень долговой нагрузки и условных обязательств, а также «умеренные» финансовые показатели и «удовлетворительные» показатели ликвидности округа. Оценивается экономика ХМАО — Югры как «средняя», что оказывает нейтральное влияние на кредитоспособность округа, поскольку преимущества, связанные с очень высоким уровнем благосостояния, на мой взгляд, нивелируются высокой концентрацией экономики и ограниченными перспективами роста.

Негативное влияние на уровень SACP ХМАО — Югры оказывает оценка российской системы региональных (муниципальных) финансов как неустойчивой и несбалансированной», а также «низкая» финансовая гибкость и «низкое» качество управления финансами в международном контексте.

ХМАО — Югра отличается очень высоким уровнем благосостояния в

международном контексте: в 2014 г. ВВП на душу населения составлял около 47 тыс. долл. Вместе с тем экономика региона в значительной степени сконцентрирована на цикличной нефтедобывающей отрасли, что обуславливает изменчивость доходов бюджета. Округ обеспечивает более 50% российской нефтедобычи, на которую приходится 60% ВРП и 70% налоговых доходов ХМАО — Югры. С середины 2000-х гг. темпы экономического роста региона замедлились вследствие истощения действующих нефтяных месторождений и лишь небольших объемов частных и государственных капиталовложений в разработку новых месторождений. Долгосрочные перспективы роста региона существенно ограничены.

В рамках российской системы региональных (муниципальных) финансов финансовые показатели ХМАО — Югры, как и других российских регионов, в значительной степени зависят от решений федерального правительства. Принятие решений, касающихся доходов и расходных полномочий округа, централизовано на уровне федерального правительства, что обуславливает лишь незначительную финансовую гибкость ХМАО — Югры. Более 90% налоговых доходов региона регулируется федеральным законодательством, что ограничивает способность округа противостоять потенциальной изменчивости доходов.

В 2013 г. изменение национального налогового законодательства обусловило снижение поступлений от крупнейших нефтяных компаний и поступлений от налога на прибыль на 28% в сравнении с уровнем 2012 г. В 2014 г. налоговые доходы выросли в связи с ростом поступлений по налогу на прибыль. Вместе с тем мы ожидаем, что в 2015-2017 гг. рост доходов будет невысоким в связи со стагнацией объемов нефтедобычи и снижением цен на нефть. В то же время рост доходов будет поддерживаться текущей инфляцией, снижением курса рубля (которое может позитивно повлиять на прибыль экспортеров нефти) и продолжающимся повышением заработной платы, что обусловит рост поступлений по налогу на доходы физических лиц.

Вместе с тем инициативы федерального правительства, связанные с повышением оплаты труда работников бюджетной сферы и решением проблемы ветхого жилья, обусловят дальнейший рост расходов. Правительство округа принимает меры по контролю темпов роста расходов, однако, оно обладает некоторой возможностью экономии средств только в рамках программы капитальных расходов.

Ожидается, что в 2015-2017 гг. финансовые показатели ХМАО — Югры будут лишь «умеренными» и окажутся ниже уровня 2010-2012 гг., однако выше очень слабых разовых результатов 2013 г. По прогнозам, в 2015-2017 гг. текущий профицит в среднем составит около 3% текущих доходов, что будет ниже уровня 2010-2012 гг. (более 10%). Дефицит с



учетом капитальных расходов, который в 2013 г. составил 20% доходов бюджета, может сократиться в среднем до 4-5% в 2015-2017 гг., если округ продолжит контролировать уровень дефицита.

Полный долг региона, который состоит главным образом из прямого долга, скорее всего, будет постепенно увеличиваться, но останется на очень низком уровне — менее 15% консолидированных текущих доходов к концу 2017 г. Условные обязательства ХМАО — Югры считаются «очень низкими», поскольку, по оценкам, объем экстренной финансовой поддержки, которая может потребоваться организациям, связанным с государством, скорее всего, не превысит 2% текущих доходов ХМАО — Югры.

Оценивается качество управления финансами ХМАО — Югры, как и большинства российских РМОВ, как «низкое» в международном контексте. Это обусловлено главным образом отсутствием надежного долгосрочного финансового планирования и планирования капитальных расходов. Вместе с тем отмечается улучшение политики управления долговыми обязательствами и ликвидностью, поскольку в 2014 г. округ смог заменить краткосрочные кредиты выпуском среднесрочных облигаций, что обусловило более плавный график обслуживания и погашения долговых обязательств. Кроме того, в прошлом ХМАО — Югре удавалось эффективно сокращать расходы в случае поступления доходов в неполном объеме, и предусматривается, что в 2015-2017 гг. будут реализованы меры по экономии расходов.

На сегодняшний день бюджет ХМАО пока обходится без помощи банкиров. По состоянию на середину июня 2015 года власти автономного округа не привлекли ни одного коммерческого кредита. Об этом сообщила директор департамента финансов Югры Вера Дюдина.

«В 2015 году кредиты кредитных организаций не привлекались. В бюджете Ханты-Мансийского автономного округа-Югры достаточно финансовых средств для погашения текущих платежей», — прокомментировала агентству Вера Дюдина.

Ранее власти ХМАО планировали в 2015 году взять в долг 14 млрд рублей. 10 млрд из них в виде облигационного займа, 4 млрд рублей — с помощью банковских кредитов.

Как сообщает «URA.Ru», по данным Минфина РФ на апрель 2015 года объем государственного долга югорской автономии составил 14,4 млрд рублей. В регионе наблюдается увеличение показателя долговой нагрузки в расчете на каждого жителя. Он составляет 490%. По информации депфина ХМАО, общий объем доходов бюджета округа на текущий год равен сумме в 187,6 млрд рублей. Общий объем расходов — 195,1 млрд рублей. Дефицит оценивают в 7,6 млрд рублей, или 3,9% от расходов.

В текущем году можно ожидать дальнейшего увеличения долговой

нагрузки и, вероятно, ускорения темпов прироста государственного долга субъектов РФ. Несмотря на стагнирующую экономику регионам придется искать средства для реализации социальных обязательств. Регионы разработали уже свои антикризисные планы, в том числе касающиеся и сокращения государственного долга. Качество и результативность этих планов покажет время, но пока складывается общее впечатление, судя по ряду опубликованных региональных документов, что надеяться на прорыв не приходится. [2]

**Использованные источники:**

1. Власти ХМАО все-таки решились на крупнейший в истории округа облигационный заем // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://oktvesti.ru/news/44052/](http://http://oktvesti.ru/news/44052/)
2. Рейтинги Ханты-Мансийского автономного округа — Югры // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://cbonds.ru/news/item/760043](http://http://cbonds.ru/news/item/760043)

*Федина Д.П.  
студент 4-го курса  
Институт международного права  
и экономики им. А.С. Грибоедова  
Россия, г. Москва*

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА SWOT – АНАЛИЗА  
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАМАЗ»)**

*Аннотация:* В данной статье рассматриваются риски, связанные с деятельностью ПАО «КАМАЗ», на основе метода SWOT-анализа. Автором были выявлены, оценены основные факторы риска и предложены меры по предотвращению или снижению влияния слабых сторон и угроз за счет сильных сторон и возможностей предприятия.

*Ключевые слова:* сильные и слабые стороны; возможности; угрозы.

*Fedina D.P., 4th year student  
A.S. Griboedov Institute of International Law and Economics  
Russia, Moscow*

**RISK MANAGEMENT ON THE BASIS OF SWOT – ANALYSIS  
(ON THE EXAMPLE OF JSC «KAMAZ»)**

*Abstract:* This article deals with the risks associated with the activity of JSC «KAMAZ», on the basis of the SWOT-analysis. The author has identified, assessed the major risk factors and proposed measures to prevent or reduce the impact of weaknesses and threats due to the strengths and opportunities of the enterprise.

*Keywords:* strengths and weaknesses; opportunities; threats.

В современных условиях каждое предприятие сталкивается с различными видами рисков. Риск представляет собой степень отклонения фактических результатов от запланированных. Эти расхождения имеют место быть в связи с быстроизменяющимися условиями окружающей среды организации как внешней, так и внутренней. Поэтому предприятия любой формы собственности заинтересованы в выявление рисков, оценке вероятности их наступления и в создании резервных фондов, предназначенных для покрытия убытков. Одним из методов, позволяющих провести качественную оценку рисков компании, является SWOT – анализ.

Матрица SWOT – анализа помогает структурировать имеющуюся информацию об организации и выявить ее сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Составим матрицу SWOT – анализа ПАО «КАМАЗ».

Сильные стороны	Слабые стороны
Известность на российском рынке Большая доля рынка в РФ Хорошо развитая дилерская сеть Широкий ассортимент продукции Эффективное производство Высокое качество продукции Высокий кредитный рейтинг	Недостаточная квалификация персонала Наличие устаревшего оборудования Отставание в области исследований Система мотивации персонала
Возможности	Угрозы
Упрочнение репутации у покупателей Внедрение инноваций Рост числа квалифицированных кадров Поддержка государства Динамика курса рубля Упрочнение репутации у поставщиков	Зависимость от других отраслей Требования к качеству продукции Изменение ключевой ставки Государственная инвестиционная политика Повышение конкуренции Падение объема рынка

**Рис. 1.** Матрица SWOT – анализа ПАО «КАМАЗ»

После составления матрицы SWOT – анализа необходимо проранжировать по степени важности возможности и угрозы предприятия.

		Влияние на организацию		
		Сильное	Среднее	Слабое
Вероятность реализации	Высокая	Репутация у покупателей		
	Средняя	Внедрение инноваций Поддержка государства	Динамика курса рубля	
	Низкая	Квалификация кадров		

**Рис. 2.** Ранжирование возможностей ПАО «КАМАЗ»

Рисунок 2 свидетельствует, что наиболее сильное влияние на организацию и высокую степень вероятности реализации возможностей имеют: упрочнение репутации у покупателей, внедрение инноваций и поддержка государства.

		Влияние на организацию		
		Сильное	Среднее	Слабое
Вероятность реализации	Высокая	Повышение конкуренции Влияние других отраслей		
	Средняя	Требования к качеству продукции	Изменение ставки ЦБ Падение объема рынка	
	Низкая	Инвестиционная политика государства		

**Рис. 3.** Ранжирование угроз ПАО «КАМАЗ»

После проведения ранжирования угроз ПАО «КАМАЗ» можно сделать вывод, что наиболее сильное влияние на организацию и высокую степень вероятности реализации имеют: зависимость от других отраслей, повышение конкуренции и повышение требований к качеству продукции

Затем необходимо распределить по степени важности сильные и слабые стороны ПАО «КАМАЗ».

**Таблица 1.** Ранжирование сильных сторон ПАО «КАМАЗ»

Сильное	Заметное	Умеренное	Незаметное
Дилерская сеть	Известность	Кредитный рейтинг	
Широкий ассортимент	Доля рынка		
Качество продукции			

Из данной таблицы видно, что наиболее сильное влияние на организацию имеют: хорошо развитая дилерская сеть, качество продукции, широкий ассортимент. Также компания имеет достаточно производственных мощностей и высокий технологический уровень, чтобы повысить качество производимой продукции до уровня лидеров рынка.

**Таблица 2.** Ранжирование слабых сторон ПАО «КАМАЗ»

Сильное	Заметное	Умеренное	Незаметное
Отставание в области исследований	Устаревшее оборудование		
Квалификация персонала			
Мотивация персонала			

Из таблицы выше следует, что все выявленные стороны оказывают сильное воздействие на предприятие, но отставание в области исследований, недостаточная квалификация и мотивация персонала играют более значимую роль.

Далее на основе сделанных выводов проведем SWOT - анализ ПАО «КАМАЗ», который позволит за счет сильных сторон и возможностей предприятия предотвратить или снизить влияние слабых сторон и угроз. Итак, составив и рассмотрев таблицу 3, можно предложить конкретные меры по минимизации возможных внутренних и внешних рисков предприятия, которые включают в себя:

	Имидж	Инновации	Поддержка государства	Влияние отраслей	Рост требований к качеству	Рост конкуренции
Развитая дилерская сеть	Рост имиджа за счет развития сети		Рост дилерской сети за счет участия ФЦП		Расширение сети для повышения качества сервиса	Подавление новых конкурентов за счет присутствия практически во всех регионах РФ
Широкий ассортимент	Рост видов продукции и до уровня мировых лидеров	Внедрение НИОКР в целях роста видов продукции за счет участия в ФЦП		Заключение договоров с крупными компаниями на длительный срок	Увеличение качества имеющейся продукции	Удержание позиций за счет широкого ассортимента
		Качество продукции	Рост качества до уровня мировых лидеров		Внедрение НИОКР в целях роста качества продукции	Участие в ФЦП по повышению качества продукции
Отставание в разработках		Покупка оборудования за счет бюджетных средств в отдел НИОКР с учетом анализа опыта конкурентов			Усиление темпов разработки и внедрения новых технологий для сохранения конкурентных позиций	
Система мотивации		Разработка системы мотивации на основе современных подходов за счет мер государственной поддержки			Разработка системы мотивации для повышения качества и как следствие сохранения конкурентных позиций	

Квалификация сотрудников	X	Внедрение инновационных подходов к обучению персонала за счет бюджетных средств	X	Проведение более тщательного отбора при приеме на работу, последующее обучение
-----------------------------	---	--	---	---

Таблица 3. SWOT – анализ ПАО «КАМАЗ»

- активное участие в федеральных целевых программах государства, направленных на поддержание конкурентоспособности отечественных предприятий, в том числе использовать выделенные средства на покупку оборудования в отдел НИОКР, разработку инновационной системы мотивации и обучения персонала с учетом анализа опыта конкурентов;
- ведение разработок и внедрение их в производимую продукцию с целью надления продукта новыми качественными характеристиками, и за счет данных мер усилить конкурентные позиции;
- проведение более тщательного отбора при приеме на работу и использование потенциала сотрудников во все сферах хозяйственной деятельности;
- заключение долгосрочных договоров с крупными компаниями на более длительный срок.

**Использованные источники:**

1. ПАО «КАМАЗ»: [Электронный ресурс]. Н., 1999-2015. – Режим доступа: URL: <http://www.kamaz.ru/> (дата обращения: 20.12.2015).



**Федоров О.В.**  
*ст. преподаватель*  
*кафедра экономики и управления*

**Ивченко А.Г.**  
*магистрант 1 курса*

**Сурков Д.В.**  
*магистрант 2 курса*

*Международный инновационный университет*  
*Российская Федерация, г. Сочи*

## **ТИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВИДЫ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

*Аннотация.* В рамках данного исследования рассмотрено понятие неформальных отношений, оказывающее прямое влияние на развитие муниципальных образований.

*Ключевые слова.* Управление, формальные и неформальные отношения, муниципальные образования, стратегии поведения, конфликты.

*Annotation.* As part of this study examined the concept of informal relations, directly affects the development of municipalities.

*Keywords.* Management, formal and informal relationships, municipalities, behavioral strategies, conflict.

Взаимодействие - это процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь [7, с.29].

Стратегии поведения в конфликтных ситуациях, базирующиеся на концепции и методе К. Томаса, можно взять за основу определения типов взаимодействия. Так, в данной концепции типы стратегий выделяются с помощью использования двухфакторной модели, в которой одной из переменных выступает тенденция достижения индивидуальных целей, а второй переменной – тенденция обеспечения социальных целей (подчинение индивидуальному социальному) [2, с.136]. Соответственно, полное преобладание первой, «эгоистической» тенденции дает в ситуации конфликта поведенческую стратегию соперничества (принуждения) [4, с.99]. Наоборот, полное преобладание просоциальных тенденций над индивидуальными дает стратегию подчинения (уступки). Сильная выраженность в поведении индивида обеих тенденций формирует стратегию сотрудничества. Невыраженность ни той, ни другой тенденции приводит в конфликтной ситуации к стратегии избегания (ухода). Среднее положение, когда ни та, ни другая стратегии не преобладают, но присутствуют в поведении индивида, соответствует стратегии компромисса.

Схематично такое распределение типов стратегий представлено на Рисунке 1.



Рисунок 1 - Двухмерная модель стратегий поведения в конфликте

Данную типологизацию взаимодействия возможно применить для идентификации взаимодействия, возникающего на муниципальном уровне.

Типологию отношений, возникающих между взаимодействующими субъектами, рассмотрим по критерию формализации [5, с.72]. Выделяют формальные и неформальные отношения. Формальная система отношений и управления – это действия официальной идеологии власти и применение стандартных государственных средств регулирования деятельности (вплоть до физического насилия на уровне официального правового, финансового, властного и других типов влияния); в то время как неформальную систему поведения на уровне индивида можно представить как «истинную» систему норм поведения, определяемую сложившимися и складывающимися «правилами игры» групп, в которые включен индивид [6, с.49].

Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные правила:

- а) детализируют, трансформируют и развивают писанные нормы, которые заведомо не способны учесть все факторы социального процесса;
- б) служат социально санкционированными нормами поведения в сферах, не регулируемых формальными правилами;
- в) выступают в качестве внутренне обязательных для индивидов моральных принципов и максим.

Другими словами, неформальный элемент политико-бюрократических институтов представляет собой, с одной стороны, связующее звено между непредвиденными условиями ее функционирования и формальными принципами – принципами организационной деятельности, с другой – реакцию на формальные правила и процедуры и на особые обстоятельства, которые не предусмотрены общими правилами, но требуют индивидуального подхода [3, с.28].

Говоря о механизме реализации неформального взаимодействия необходимо отметить значимость личных связей, которые подкрепляется «спонтанными полузаконными или даже незаконными формами

поощрения». Формальные управленческие структуры формируют нормы (правила) неформальных взаимодействий, позволяющие более жестко их контролировать и координировать. Происходит «вторичная формализация», в результате которой на локальном уровне почти исчезают различия между формальными и неформальными взаимодействиями. Появляется реальная возможность возникновения параллельных – уже «теневых» управленческих структур [2, с.172].

В то же время, отношения, возникающие между органами муниципального и государственного управления включены в «вертикаль власти», которая пронизывает современную Россию с вышестоящего по нижестоящий уровень [7, с.28].

Гельман В.Я. и Рыженков С.И. представляют «вертикаль власти» как инструмент для обеспечения лояльности и управляемости нижестоящих «этажей» «вертикали власти» не только посредством угрозы применения негативных санкций «сверху», но и путем создания позитивных стимулов для акторов локальных режимов с помощью неформальных селективных стимулов. При этом локальные агенты «вертикали власти» обеспечивают интересы Центра, прежде всего, в силу выгоды участия в поддержании «вертикали власти» для них самих благодаря возможности доступа к дополнительным благам, недоступным для тех, кто не включен в «вертикаль власти» [1, с.136].

Процесс деформализации - непрерывного замещения формальных правил – правилами неформальными и встраивания формальных правил в структуру неформальных отношений можно наблюдать и в сфере взаимодействия государственного и муниципального управления.

#### **Использованные источники:**

1. Гельман В.Я., Рыженков С.И. Локальные режимы, городское управление и «вертикаль власти» в современной России, Политэкс, 2010, Том 6, № 4, С. 136-137
2. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии, СПб.: Питер. – 2009. – 384с.
3. Макарин А.В. Формальные и неформальные отношения в политико-управленческих структурах современной России, Вестник Санкт-Петербургского университета, сер. 6, 2008, Вып. 4, С. 27-32
4. Современная модель эффективного бизнеса: монография /Н.Ю.Величко, Н.А. Гончарова, В.В.Заболоцкая и др. /Под общ. ред. С.С.Чернова. – Книга 10. – Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. – С. 94-107
5. Современные теории менеджмента: научная коллективная монография/Е.В. Петрухина, Е.В. Симонова, Гужина Г.Н. - Орел: ООО «Научное обозрение», 2014. -С.69-85.
6. Социология неформальных отношений: экономика, политика, культура / Коллективная монография под ред. В.А.Давыденко – Тюмень: ТГУ. Кафедра

экономической социологии. Изд-во «Вектор-Бук», 2012. – 228с.

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

*Федорова А.В.*

*студент*

*Свиридова Г.С., к.п.н.*

*научный руководитель, доцент*

*кафедра менеджмента*

*ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»*

*Россия, г. Магнитогорск*

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ**

Инновационная деятельность включает ряд этапов: научные исследования, получение результатов и их коммерциализация. Процесс коммерциализации с экономической точки зрения наиболее важен, так как инновация переходит из объекта инвестиций в категорию материального ресурса. Поэтому этот процесс должен быть финансово оптимизирован.

Важным элементом стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов в Челябинской области является их финансовая поддержка. Региональная финансовая поддержка малых инновационных предприятий в общем виде включает следующие направления:

- предоставление налоговых льгот, отсрочки и рассрочки по уплате региональных и федеральных налогов;
- предоставление субсидий;
- предоставление имущества в аренду на льготных условиях;
- финансирование проведения экспертиз инновационных проектов и разработок;
- финансирование продвижения инновационной продукции на международные и межрегиональные рынки;
- поощрение субъектов инновационной деятельности за вклад в инновационное развитие Челябинской области (гранты, субсидии победителям конкурсов).[1]

Целевое финансирование субъектов инновационной деятельности (СИД) осуществляется путем реализации областных целевых программ развития инновационной деятельности Челябинской области (табл. 1).

Таблица 1. Объемы финансирования областных целевых программ развития инновационной деятельности в Челябинской области

Объем финансирования областных целевых программ развития инновационной деятельности в Челябинской области, тыс.руб.	Годы							
	2012		2013		2014		2015	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Развитие инновационной инфраструктуры	-	-	5000	5000	3000	3000	2500	-
Информационная поддержка инновационной деятельности	1100	660	400	268	400	256	400	-
Финансовая поддержка субъектов инновационной деятельности	5855 1	5697 0	4625 0	4560 5	2570	2541	6300	-
Развитие кадрового потенциала в инновационной сфере	2900	2206	850	611	1100	246	1100	-
Продвижение инноваций на международные, межрегиональные и областной рынки	2500	2497	2500	2499	2230	2182	3200	-
Всего	6505 1	6233 3	5500 0	5398 3	9300	8225	1350 0	-

Источник: составлено по данным [2], [3].

Следует отметить сокращение объемов финансовой поддержки субъектов инновационной деятельности в 2014 и 2015 годах, что связано с прекращением федерального финансирования. Областной целевой программой «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2014-2015 годы предусмотрено финансирование инновационного развития малых инновационных предприятий Южного Урала только из областного бюджета. [4]

Вместе с тем основные финансовые инструменты стимулирования инновационной деятельности используются по всем ее направлениям.

#### 1. Гранты инновационным компаниям.

С целью реализации научной инновационной идеи предоставляются специальные субсидии – гранты. Грант является финансовой безвозмездной дотацией инновационным компаниям, ученым для осуществления научной деятельности, для реализации инновационных проектов и организации новых рабочих мест. Предоставление грантов осуществляется на основании постановления Правительства Челябинской области «О порядке предоставления в 2014-2015 годах субсидий (в виде грантов) малым инновационным предприятиям Челябинской области – резидентам инновационных бизнес-инкубаторов». [5]

Ранее гранты предоставлялись малым инновационным предприятиям (МИП), созданным при вузах, с целью стимулирования создания вузами

малых инновационных предприятий; начинающим МИП, получившим в текущем году финансирование по программе «Старт»; начинающим МИП, получившим статус резидента инновационного бизнес-инкубатора в текущем календарном году; начинающим МИП, имеющим статус участника проекта «Сколково». [1] На сегодняшний день перечень МИП на получение грантов сводится только к предприятиям – резидентам бизнес-инкубаторов.

2. Субсидии инновационным предприятиям. С целью успешной реализации инновационных проектов, активизации инновационной деятельности и трансфера научных разработок правительство Челябинской области предоставляет субсидии субъектам инновационной деятельности (СИД). Основанием служит постановление Правительства Челябинской области № 66-П от 19.03.2014 г. «О порядке предоставления в 2014-2015 годах субсидий субъектам инновационной деятельности». [6]

Согласно данному постановлению существенно сократились направления субсидий субъектам инновационной деятельности. В частности основными направлениями являются субсидии на возмещение части затрат, связанных:

- с арендой помещений, используемых для обеспечения инновационной деятельности;
- с получением и поддержанием в силе патентов на изобретения, промышленные образцы и т.п.;
- с участием в выставочно–конгрессных мероприятиях.

Объемы субсидий (грантов) и их направления представлены в табл.2.

Таблица 2. Предоставление грантов и субсидий малым инновационным предприятиям Челябинской области в 2012 – 2014 г.

Субсидии и гранты	Количество субъектов инновационной деятельности	Объемы финансирования из областного и федерального бюджетов, тыс.руб.
Гранты малым инновационным предприятиям: - созданными государственными образовательными учреждениями высшего профессионального образования; - получившим финансирование по программе «Старт» Фонда содействия развитию малых предприятий в научно–технической сфере;	2012 год	
	19 субъектов	Областной - 2000 Федеральный - 7500
	2013 год	
	20 субъектов	Областной - 2000 Федеральный - 8000
	2014 год	
	4 субъекта (только резиденты инновационных бизнес-инкубаторов)	Областной – 1788,57



- резидентам инновационных бизнес-инкубаторов; - участникам проекта «Сколково»		
Субсидии субъектам инновационной деятельности, реализующим инновационные проекты, на возмещение затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам кредитных организаций, лизинговых платежей по договорам лизинга	2012 год	
	2 субъекта	Областной - 200
	2013 год	
	2 субъекта	Областной - 200
	2014 год	
	-	-
Субсидии субъектам инновационной деятельности на возмещение затрат, связанных с разработкой и реализацией инновационных проектов	2012 год	
	30 субъектов	Областной - 8500 Федеральный - 34012,5
	2013 год	
	34 субъекта	Областной - 5750 Федеральный - 23000
	2014 год	
6 субъектов (в части затрат, связанных с арендой помещений для обеспечения инновационной деятельности)	Областной - 491,4	
Субсидии субъектам инновационной деятельности, реализующим инновационные проекты, на возмещение затрат, связанных с правовой охраной изобретений и других результатов интеллектуальной деятельности	2012 год	
	12 субъектов	Областной - 758
	2013 год	
	9 субъектов	Областной - 155
	2014 год	
5 субъектов	Областной - 261	

Источник: составлено по данным [3].

Таким образом, анализ исполнения областных целевых программ развития инновационной деятельности показал прямую зависимость инновационного развития региона от объемов финансирования инновационной деятельности.

Перспективными направлениями стимулирования инновационного развития Челябинской области можно назвать следующие:

- финансирование создания кластеров по базовым отраслям;
- повышение качества инновационной деятельности, путем создания эффективной системы подготовки высококвалифицированных специалистов и организации новых рабочих мест;
- финансовая поддержка авторов и компаний инновационной

деятельности;

- повышение уровня инновационной культуры у жителей региона в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Ивашина, Н.С. Влияние инновационного развития на конкурентоспособность региона [Текст] / Н.С. Ивашина, Г.С. Свиридова // Инновационный вестник регион. – 2013. – № 4.2. С.61-68.
2. Стратегия развития инновационной деятельности в Челябинской области до 2020 года (утв. распоряжением правительства Челябинской области от 12.10.2012 г. №260-рп).
3. Отчет об исполнении областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2011-2012 годы, 2012-2013 годы, 2013-2014 годы. Инновации Челябинской области // Официальный сайт Министерства экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://chelreg-innov.ru/>
4. Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2014-2015 годы (утв. постановлением правительства Челябинской области №333-П от 22.10.2013 г.
5. О порядке предоставления в 2014-2015 годах субсидий (в виде грантов) малым инновационным предприятиям Челябинской области – резидентам инновационных бизнес-инкубаторов: постановление правительства Челябинской области № 67-П от 19.03.2014 г.
6. О порядке предоставления в 2014-2015 годах субсидий субъектам инновационной деятельности: постановление правительства Челябинской области № 66-П от 19.03.2014 г.

*Федорова И.Ю.*

*студент*

*кафедра ГМУ и права*

*Гарифуллина А.Ф., к.полит.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»*

*Республика Башкортостан, г. Уфа*

#### **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Информационно-аналитические технологии - это современный эффективный инструмент поддержки принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений за счет предоставления всей необходимой совокупности данных пользователям, ответственным за анализ состояния дел и принятие управленческих решений [2].

Информационно-аналитические технологии в последнее время стали широко применяться в современном мире, поэтому рассмотрим их

применение на примере информационно-аналитического отдела Администрации Советского района городского округа город Уфа.

Выделим основные функции данного отдела: сбор, обработка и хранение информации по широкому кругу вопросов жизнедеятельности района (на традиционных и электронных носителях информации); подготовка информационных продуктов для городских и республиканских СМИ: пресс-релизов, анонсов, информационных сообщений, листков, бюллетеней, репортажей, статей и интервью; организация телефонных линий «прямой провод» с населением; информационное сопровождение «прямых проводов», организуемых Администрацией городского округа город Уфа. организация тесного взаимодействия с представителями СМИ в вопросах информационного сопровождения мероприятий и событий района; работа с рекламными агентствами по размещению средств наружной рекламы и информации на территории района, по размещению на них городской информации и рекламы согласно требованиям действующего законодательства [1].

В современном обществе информация становится стратегическим ресурсом, а информационно-аналитические технологии являются одним из инструментов повышения эффективности муниципального управления [4].

Производится большая работа с печатными и электронными изданиями: выборка новостей касающихся Советского района, пересчет и статистика, какая организация (школа, лицей) сколько заказывает экземпляров того или иного издания.

Проанализировав деятельность информационно-аналитического отдела Администрации Советского района городского округа город Уфа, мы выявили несколько проблем: – внедрение новых информационных технологий происходит точечно, нет системного подхода к становлению информационного общества [3].

Чтобы решить данную проблему нужно грамотно спроектировать информационный поток внутри муниципалитета; сделать органы власти более открытыми для населения [3].

Не менее важная проблема, то, что не у всех людей есть доступ к интернету, и не все умеют пользоваться ПК (например, пенсионеры), чтоб узнать размещенную на вкладке района информацию. Также есть отдаленные районы, где и молодое население не умеет пользоваться ПК.

Устранить данную проблему можно путем увеличения количества обучающихся работе на компьютере центров, или разместив самую нужную и свежую информацию в газетах и на радио. Также нужно ввести дистанционное обучение работе с ПК.

Информационно-аналитические технологии является одной из важнейших составляющих системы муниципального управления.

Грамотный подход к решению этого вопроса позволяет качественно улучшить сам процесс управления, что позволяет более эффективно использовать местные ресурсы, снимать социальную напряженность в обществе, повышать доверие населения к власти.

**Использованные источники:**

1. Положение об информационно-аналитическом отделе организационного управления Администрации Советского района городского округа город Уфа Республики Башкортостан;
2. Алексеева, Т.В., Американи, Ю.В., Лужецкий, М.Г. Информационно-аналитические системы;
3. Гарифуллина, А.Ф., Тимиргалина, В.В. Совершенствование информационной политики российской федерации;
4. Логинов, В. Н. Информационные технологии управления [Текст] : учебное пособие, М., 2012.-324с.;
5. Ризванова, Р.Р., Гарифуллина, А.Ф. Развитие информационных технологий в системе управления.

*Федорова Л.П.  
студент 4 курса  
факультет управления  
направление подготовки «Менеджмент (общий профиль)»  
Муравьева Н.Н., к.э.н.  
доцент  
факультет управления  
ЮФУ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье рассматриваются управление процессом принятия и исполнения управленческих решений, которые направлены на достижение и сохранение конкурентных преимуществ для стабильного развития организации на максимальный период времени.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью предприятия, система управления конкурентоспособностью предприятия.*

*Abstract: The article deals with managing processes of making and solving managerial decisions, which are aimed at achieving and maintaining competitive advantages for a steady development of the organization for a maximum period of time.*

*Keywords: competitiveness, management of competitiveness of enterprise, the system of managing enterprise competitiveness.*

На сегодняшний день в экономической науке нет общепринятого определения конкурентоспособности. Отечественные и зарубежные

исследователи в области менеджмента (Ф. Котлер, И.М. Лифиц, Р. Маркин, Т.И. Николаева, А.Н. Захаров, И.П. Чепурной, Р. Уотерман) занимались изучением конкуренции и предлагают своё видение данного определения.

Так, например, Захаров А.Н. считает, что «Конкурентоспособность организации – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования»[1]. А Яшин Н.С. утверждает, что «конкурентоспособность предприятия – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции»[1]. Не смотря на то, что существует множество определений понятия конкурентоспособности, в них присутствует общая мысль, а именно то, что чтобы организация была способна конкурировать с другими организациями, она должна иметь конкурентные преимущества для достижения поставленных целей. Организация может считаться конкурентоспособной только в том случае, если она повышает качество управления конкурентоспособностью, а также, если она способна удовлетворить потребителя своими товарами или услугами.

Также необходимо отметить, что ученые, исследующие понятие конкурентоспособности, разделились на два «лагеря». Одни ищут трактовку наиболее точного определения данной экономической категории, другие пытаются найти комплекс факторов, который ее определяет.

Так, Фатхутдинова Р.А. выделяет четыре группы факторов, по которым оценивается конкурентоспособность предприятия [2, с. 212]

**Таблица 1 – Группы факторов оценки конкурентоспособности предприятия**

Группа факторов	Характеристика
преимущества во внешней среде	макросреда, инфраструктура региона, микросреда
преимущества во внутренней среде	технология, организация процессов, ресурсы
преимущества в качестве выпускаемых товаров	товары, новшества, услуги
преимущества рынков	объем рынков, количество конкурентов, надежность финансовых операций, безопасность

Другие авторы выделяют иные показатели, характеризующие эффективность работы каждого подразделения компании[3, с.1]

**Таблица 2 - Показатели, характеризующие эффективность работы каждого подразделения компании**

Показатели	Характеристика
эффективность управления производственным процессом	экономичность производства, усовершенствование технологий на производстве, организация труда
эффективность управления оборотными средствами	способность расплачиваться по собственным долгам и т. п.
эффективность управления сбытом и продвижением товара на данном	Реклама, паблик рилейшинз и т.д.

рынке	
конкурентоспособность товара	качество и цена товара

Повышение конкурентоспособности предприятия напрямую зависит от построения успешной системы управления. Эта задача достаточно непростая, так как система управления конкурентоспособностью представляет собой сложную стохастическую систему, которая подвержена влиянию окружающей и внутренней среды. А именно на нее могут воздействовать такие факторы, как предпочтения покупателей, изменения цен на производимые товары, экономическое состояние в стране, количество конкурентов и другие.

Конкурентоспособность предприятия возможна при условии, если весь комплекс производственно-технологических, финансово-экономических, маркетинговых и организационно-управленческих бизнес-процессов направлен на создание устойчивых конкурентных преимуществ на длительный период времени.

Еще один метод, применяемый руководителями в процессе управления конкурентоспособностью, является использование различных инноваций. Существует несколько типов инноваций: производственные - новые товары, услуги и технологии, используемые при производстве; процессные инновации - усовершенствованные управленческие технологии, ориентированы на эффективность производства; продуктовые инновации направлены на потребителя, новые товары выпускаются по потребностям рынка.

Общий смысл системного управления конкурентоспособностью состоит в том, что при формировании и поддержании факторов конкурентоспособности организации, необходимо обеспечивать создание и развитие у него постоянных конкурентных преимуществ, производство высококонкурентных товаров или услуг в условиях неопределенности внешней среды, а также создание механизма комплексной оценки всех управленческих решений, принимаемых для повышения конкурентоспособности предприятия.

На рисунке 1 представлена система управления конкурентоспособностью предприятия (СУКС) [5, с. 26], которая представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, обеспечивающих достижение запланированных стратегических целей развития организации посредством удовлетворения потребностей всех заинтересованных экономических субъектов.

В основе создания СУКС лежат принципы системного анализа, основывающиеся на рассмотрении исследуемых объектов, так как система определяется системными объектами, свойствами и связями. Также при разработке системного анализа необходимо использовать метод декомпозиции, то есть делить изучаемую систему на все более мелкие и простые части. Данный метод позволяет предугадать, какая ответная реакция



может произойти с системой в любой ситуации.

Информация о состоянии функциональных подсистем воздействия



### Рисунок 1 - Система управления конкурентоспособностью предприятия (СУКС)

Основной целью деятельности СУКС можно назвать поддержание на определенном уровне локальных показателей конкурентоспособности функциональных подсистем[5, с. 25]. Показателями могут являться показатели любой конкурирующей организации, отношения потребителя к продукту и другие. Для этого исследуемой организации необходимо провести анализ факторов внутренней и внешней среды, влияющие на предприятие как прямым, так и косвенным образом.

Благодаря маркетинговой подсистеме, руководство организации может получить всю необходимую информацию о конкурентах, предпочтениях потребителей, спросе на товар и так далее. На основании полученной информации, менеджмент организации способен сформулировать показатели инвестиционной подсистемы, а также выявить потребности в улучшении производственной подсистемы управления конкурентоспособностью.

В обязанности управляющей подсистемы входит эффективное

управление конкурентоспособностью фирмы, благодаря изучению и решению вопросов оптимизации деятельности всех подсистем в соответствии с концепциями современного менеджмента.

Таким образом, применение СУКС в организации основано на принципах внедрения инновационных проектов, данная система управления конкурентоспособностью является наиболее эффективной стадией развития всеобщей системы управления качеством.

#### **Использованные источники:**

1. Фасхиев Х.А. *Определение конкурентоспособности предприятия Маркетинг в России и за рубежом № 4, 2009 [Электронный ресурс] – <http://mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html>*
2. Фатхутдинов Р.А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.*
3. *Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке.* [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru)
4. Романова И.Б. *Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения/ И.Б. Романова; Средневож. науч. центр. - Ульяновск: Средневож. науч. центр, 2005. – 137 с.*
5. «Качество и конкурентоспособность» ЭКОНОМИНФО. 2010. № 14 – 25 - 26 с.

*Фёдорова Т.Ю., к.пед.н.*

*доцент*

*кафедра «Гражданского права»*

*Уральский государственный экономический университет*

*Уймина Д.А.*

*студент 4 курса*

*факультет «Финансов и права»*

*Россия, г. Екатеринбург*

#### **ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ**

*Статья посвящена проблемам, с которыми сталкиваются выпускники вузов при трудоустройстве. Почему возникают данные проблемы и как их избежать.*

*Ключевые слова (вуз, бакалавр, магистр, специалист, работодатель, рынок труда, трудоустройство)*

Делая акцент, на значимости человеческого фактора в социально-экономических реалиях сегодняшних дней, современные ученые уделяют внимание исследованию особенностей и условий осуществления трудовых функций отдельных групп работников.

Анализируя действительность экономического и социального положения страны, Правительство Российской Федерации считает необходимым развитие инновационной экономики. Решить поставленную

задачу способны выпускники вузов - молодые специалисты. Молодые специалисты - особая социально-демографическая «ячейка» населения, которую отличают модернистическая степень знаний, активность, гибкость, адаптируемость, стремление к восприятию и формированию новаторства.

В настоящее время в Российской Федерации устанавливаются следующие уровни профессионального образования:

- 1) среднее профессиональное образование;
- 2) высшее образование - бакалавриат;
- 3) высшее образование - специалитет, магистратура;
- 4) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации [1].

Формирование и развитие научных способностей у обучающихся, согласно ФГОС (федеральные государственные образовательные стандарты), характерно в большей степени для магистратуры, специалитета, подготовки кадров высшей квалификации и только частично научные способности формируются у бакалавров.

Однако, российский рынок труда не подготовлен к выходу бакалавров. По предоставленному отчету портала Superjob, 35% работодателей отождествляет бакалавров с соискателем, обладающим неполным высшим образованием, а 8% – с выпускниками ПТУ [5].

Переход с одного уровня образования на другой (более высокий) имеет ряд трудностей. Например, количество мест в магистратуре, по сравнению с бакалавриатом, в самом позитивном виде, стремится к отметке, которая не превышает 30%, количество бюджетных мест колеблется около 20% [6].

На наш взгляд объективными причинами нетрудоустройства выпускников вузов являются:

- отсутствие разработанной системы сотрудничества вуза и работодателя;
- несоответствие содержания образовательных профессиональных программ требованиям работодателей и рынка труда в целом;
- недостаток рабочих мест по направлению подготовки;
- низкая оплата труда (величина заработной платы).

Среди субъективных причин нетрудоустройства выпускников вузов можно выделить:

- отсутствие стремления работать по приобретенной профессии;
- слабая степень предприимчивости при трудоустройстве;
- нежелание переквалификации;
- слабый уровень профессиональных знаний и умений.

Затруднения при трудоустройстве по полученной профессии, специальности можно объяснить двумя причинами.

Во-первых, набор преподаваемых направлений подготовки в вузах (специалитет, магистратура, бакалавриат) не отвечает требованиям рынка труда. У родителей и абитуриентов востребованы «модные» направления

«юриспруденция», «экономика», «менеджмент». А на рынке труда, например, в данное время отмечается особый спрос на специалистов в сфере продаж, так как в ситуации кризиса стабилизация продаж на докризисном уровне является для большинства компаний «выходом» из кризиса и стремлением развиваться. Наилучшего уровня продаж можно добиться лишь за счет предприимчивого продвижения на рынок личных товаров и услуг. Но, зачастую вузы не осуществляют подготовку специалистов в сфере продаж. Наименее востребованными на рынке труда стали вакансии, связанные с банками, инвестициями, лизингом, производством и транспортом (рисунок 1).

Рисунок 1- Структура вакансий по профессиональным сферам, топ-10 ( в % от общего количества вакансий) [7]



Во-вторых, многие работодатели отдают предпочтение специалистам, которые обладают практическими навыками. Например, выпускнику бакалавриата, имеющему опыт работы по своему направлению более двух лет устроиться на работу будет легче, чем магистранту или специалисту, не имеющим опыт работы.

Одной из самых актуальных проблем для выпускников вузов является низкий уровень оплаты их труда, который готовы предложить возможные работодатели. В такой ситуации всё решает время, а точнее опыт работы, приобретенный спустя определенное количество лет. И только после приобретения желаемого опыта работы, специалист может рассчитывать на большую заработную плату.

Для предотвращения и предупреждения данных проблем на рынке труда рекомендуется:

вузам:

- включение в образовательный процесс семинаров по технологии трудоустройства, умению подвергать анализу современный рынок труда;
- формирование функциональных центров поддержки трудоустройству и вторичной занятости студентов (в рамках вуза);
- реальное привлечение работодателей к формированию образовательных программ вузов.

работодателям:

- реальное осуществление мероприятий, направленных на повышение качества образования и уровня профессиональной подготовки выпускников вузов;
- участие в разработке программ и проведении производственной практики для студентов старших курсов вузов с дальнейшим их трудоустройством;
- участие в мероприятиях, направленных на трудоустройство выпускников (ярмарки вакансий для студентов и выпускников и т. д.).

органам власти:

- разработка и реализация программ в сфере трудоустройства выпускников;
- мониторинг и сбор актуальной информации о состоянии рынка труда, т.е. потребности в кадрах организаций на будущее .

Проблема трудоустройства выпускников вузов в ближайшее время станет более злободневной, соответственно концентрация внимания должна проследиваться и со стороны государственной власти, и со стороны общества в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.12.2012 (с изм. от 14.12.2015) N 273-ФЗ. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Нестрова А. А. Проблемы трудоустройства молодых специалистов и выпускников вузов и ссузов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://центркарьеры.рф>
3. Соболев, О.В. Модель формирования и развития качества трудовой жизни молодых специалистов научно-образовательной сферы [Текст]/ О.В. Соболев// Вестник университета (ГУУ) 2014. № 3. С. 208–212.
4. Гафурова А.Г. Планирование и организация учебного процесса в вузе при компетентностной подготовке студентов [Текст] Гафурова А.Г., С.А.Пиявский // Транспортное дело России. - 2014. - № 3 (106)
5. Рекрутинговый портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.superjob.ru>
6. Статистические данные о количестве мест в магистратуре по России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://magistratura.su/university/>
7. Исследование: Рынок труда [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

*Федосова Д.  
студент 3 курса  
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

### **Аннотация**

Изложены структура бизнес-плана, последовательность выполнения разделов (алгоритм), назначение разделов. Раскрыты понятия рабочего и официального бизнес-плана. Даны методические рекомендации составителям плана.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес, официальный бизнес-план, рабочий бизнес-план, предпринимательская деятельность, инициаторы проекта, финансирование.

Бизнес-план – неотъемлемый элемент стратегического управления любой фирмой, независимо от формы собственности и направления деятельности, один из прединвестиционных этапов деловых проектов. Без бизнес-плана вообще не следует браться за предпринимательскую деятельность, иначе возможность получения положительного результата окажется под вопросом.

Кроме того, любой компании, нуждающейся в привлечении внешних источников финансирования, следует на основе тщательного мониторинга рынка и оценки своих возможности сделать свой проект привлекательным для потенциального инвестора. Чтобы говорить с ним на привычном для предпринимателей языке конкретных цифр, необходима подготовка соответствующих обоснований или бизнес-плана, предусматривающих разработку мер, намеченных реализовать в сфере производства, маркетинга и организационных структур управления. Это нужно руководителям компаний, авторам инвестиционных проектов, инвесторам.

Бизнес-план представляет собой краткое, точное и понятное описание предполагаемого бизнеса (сделки). Такой план позволяет выбрать из большого количества различных ситуаций наиболее перспективные и определить средства их достижения. Основной целью его разработки является привлечение потенциальных партнеров к бизнесу: он составляется для получения кредита или привлечения инвесторов и спонсоров к предполагаемому направлению деятельности фирмы.

Перед составлением бизнес-плана надо убедиться в перспективности бизнес – идеи или замысла. Непосредственно разработку бизнес-плана целесообразно проводить по нижеприведенному алгоритму действий:

1. Сбор и анализ информации о продукции (услуге). Описание



продукции (услуги).

2. Сбор и анализ информации по рынку сбыта.

3. Анализ состояния и возможностей предприятия и перспективности отрасли.

4. Определение потребности и путей обеспечения площадями, оборудованием, кадрами и другими ресурсами.

5. Расчет потребности в капитале и источниках финансирования.

6. Определение направленности и масштабы проекта, расчет эффективности проекта, анализ его чувствительности.

7. Разработка организационной структуры, правового обеспечения и графика реализации проекта.

8. Решение вопроса рисков и гарантий.

9. Подбор материалов и составление приложений.

10. Составление краткого содержания проекта (резюме).

11. Составление аннотации на проект.

12. Оформление титульного листа.

Чтобы стать жизнеспособным, стабильным и прибыльным, бизнес нуждается в детальном прогнозировании и планировании.

Бизнес-план – это официальный документ. Для того чтобы написать его, нужно собрать обширную достоверную информацию по большому кругу вопросов. Объем этой информации постоянно увеличивается по мере вхождения в бизнес и (или) его развития. Поэтому целесообразно иметь два вида одного бизнес-плана.

Первый вид бизнес-плана – официальный, является кратким (до 50 страниц) изложением на бумаге прошлого, настоящего и будущего вашего бизнеса. Он предназначен для перспективных партнеров, инвесторов, менеджеров и акционеров фирмы для того, чтобы они могли представить общую цель бизнеса. В нем обычно содержится три варианта расчетов: оптимистический, пессимистический и реальный (оптимальный).

Второй вид бизнес-плана представляет собой повседневный рабочий документ для первого лица предприятия, команды разработчиков плана и консультантов. В нем сосредоточен рабочий информационный материал. Он носит название рабочего бизнес-плана и позволяет:

- глубже понять важность официального бизнес-плана;
- составить программу ваших действий задолго до того, как реально начнется новое дело;

- детально рассмотреть возможные варианты решения возникающих проблем, и таким образом быть готовым преодолеть их в будущем, так как сможете принять правильное решение, чтобы избежать ошибок в официальном бизнес-плане;

- заранее распознать и оценить два основных вида риска в бизнесе: внутренний, над которым вы в целом имеете контроль (персонал,

материальные запасы), и внешний (экономика, новое законодательство), т. е. что вы не в состоянии изменить;

- осуществлять тщательный контроль за состоянием дел, учитывая постоянные изменения во внешней и внутренней среде на основе мониторинга делового окружения;

- по мере необходимости служить в качестве справочника при корректировке официального бизнес-плана.

Таким образом, рабочий бизнес-план – это широкое пространство или деловое поле вашей игры, в ходе которой разрабатываются правила тщательно продуманного официального бизнес-плана.

Информация в рабочем бизнес-плане должна быть расположена под теми же заголовками, что и в официальном плане, для того чтобы было легче осуществлять ссылки. Хранение его должно быть организовано таким образом, чтобы было легко вынимать документы, иметь закладки по основным разделам. Он должен быть особо конфиденциальным.

Рабочие материалы должны отражать информацию, которую вы не хотите включать в официальный бизнес-план. В них конкретизируются краткосрочные и долгосрочные цели бизнеса, маркетинговая стратегия, информация о конкурентах и сумма капитала, которую вы планируете направить в бизнес.

Помня о пробелах в информации, вы сможете их заполнить, когда появится возможность иметь больше сведений. Следует нумеровать и ставить даты на всех своих дополнениях.

Часть документации рабочего бизнес-плана может использоваться в качестве приложений к официальному плану или предоставляться по запросам партнеров и членов команды разработчиков.

Основными элементами бизнес-плана являются: титульный лист, вводная часть (резюме проекта), аналитический раздел, содержательный раздел (сущность проекта) и разделы внутрифирменного планирования.

Ключевые моменты бизнес-планирования – это оценка инициаторами проекта: возможности, необходимости и объема выпуска продукции (услуг); потенциальных потребителей; конкурентоспособности продукта на внутреннем и внешнем рынках; своего сегмента рынка; показателей различных видов эффективности (коммерческой, региональной, бюджетной); достаточности капитала и возможных источников финансирования.

Бизнес-план имеет следующие тактические цели:

- изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгодности проекта;
- определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия;
- предвидение рисков предпринимательской деятельности;

- конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;

- развитие перспективного (стратегического) взгляда на компанию и ее рабочую среду путем получения ценного опыта планирования.

Бизнес-план – довольно объемный документ и для первичного ознакомления инвестора с вашим проектом абсолютно неприемлем, так как, скорее всего, вы будете обращаться к лицам, к которым такие проекты идут потоком, и необходимо убедить их за несколько минут в перспективности именно вашего бизнес-плана.

#### **Использованные источники:**

1. Ашмарина Т.И. Анализ устойчивого экономического развития сельскохозяйственной деятельности // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 23. – С. 31-35.

2. Бутуханова Д.Г. Процесс кооперации личных подсобных хозяйств в Республике Бурятия // Международный научный журнал. 2014. № 2. С. 62-65.

3. Сергеева Н.В. К вопросу повышения эффективности молочного животноводства // Международный технико-экономический журнал. – 2015. – № 5. – С. 49-54.

4. Сергеева Н.В. О низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в России // Известия Международной академии аграрного образования. – 2015. – № 25. – С. 137-140.

*Филкова С.Н.*

*студент 4 курса*

*факультет «Мировая экономика»*

*Северо-Кавказский федеральный университет*

*Ловянникова В.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономики и внешнеэкономической деятельности»*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

*В статье рассматривается процесс ценообразования на мировом рынке нефти, его современное состояние, и факторы, определяющие основные рыночные элементы. Выделены основные стратегии ценообразования на рынке нефти. Также рассмотрены особенности нынешнего состояния ценообразования на рынке нефти. Акцентируется внимание на роли нефти в экономике.*

*The article discusses the pricing process in the global oil market, its current status and the factors that determine the main elements of the market. It marks out the basic pricing strategies in the oil market. Also it discusses the features of the*

*current state of pricing in the oil market. It focuses on the role of oil in the economy.*

*Экономика, ценообразование, нефтяной рынок, биржа, стратегии, ОПЕК.*

Нефтяная промышленность играет существенную роль в экономическом развитии стран на мировом рынке. На современном этапе мировой рынок нефти характеризуется двумя главными стратегиями ценообразования:

во-первых, биржевое ценообразование, рассматривая данную стратегию, можно заметить, что основная часть совершаемых сделок на бирже в последнее десятилетие составляют спекулятивные операции с хедж-контрактом и фиктивным товаром. Количество сделок по продаже и покупке нефти значительно превышает объем операций с фактической поставкой товара. В данном случае, цена фьючерсных контрактов определяется прогнозами и ожиданиями участников сделки относительно будущего состояния рынка, как правило, в нее включается: экономическая и политическая ситуация на внешнем рынке, структура экспорта и импорта, намерение остальных участников рынка;

во-вторых, внебиржевое ценообразование, при данном виде стратегии, учитывается, что на крупнейших биржах нефтяных контрактов в Лондоне и Нью-Йорке торгуются всего лишь два сорта нефти – WTI и Brent, а добываемых сортов несколько десятков. Причиной служит котировка маркерных сортов для ориентации определения цен. Главный ориентир на европейском внебиржевом рынке – это нефть сорта Brent.

Стандартом для стран-членов ОПЕК является «корзина» ОПЕК, включающая в себя пропорционально объемам добычи основные сорта нефти, добываемые членами картеля.

Следует обратить внимание на факторы ценообразования, которые являются значимыми и определяющими рыночными элементами. Факторы ценообразования на мировом рынке нефти можно разделить на фундаментальные, которые оказывают воздействие на уровень предложения или спроса, на спекулятивные и конъюнктурные факторы [1, с. 415].

К фундаментальным факторам относятся ряд следующих, а именно:

- темпы роста мировой экономики. Самыми крупными потребителями являются промышленно развитые страны;
- структура коммерческих и стратегических запасов нефти;
- эффективность энергопотребляющих технологий;
- конкурентоспособность альтернативных источников энергии.

К спекулятивным и конъюнктурным факторам, влияющим на ценообразование рынка нефти, относятся:

- политические и экономические ситуации в странах-экспортерах;
- осуществление различных инвестиционных проектов между странами;
- форс-мажорные обстоятельства;
- спекулятивные биржевые операции, связанные с нефтяными контрактами.

Говоря о сегодняшнем состоянии мирового рынка нефти, можно выделить несколько особенностей, которые обладают наибольшим влиянием на ценообразование. К таким особенностям можно отнести:

1. Превышение спроса над предложением. Последние несколько лет предложение превышало спрос. Сегодня данная ситуация усугубилась наращиванием добычи нефти в США. Во втором квартале 2015 года США остаются основными импортерами, добывая нефти больше, чем Россия или Саудовская Аравия.

2. Падение спроса. Благодаря замедлению темпов роста мировой экономики спрос на «черное золото» снижается. Уменьшение цены на нефть не поможет резко увеличить спрос на нее. Усиление доллара не способствует повышению спроса на нефть, если котировки национальной валюты стран по отношению к доллару снижаются, то даже при удешевлении нефти ее стоимость для отечественных потребителей все равно может увеличиваться или оставаться неизменной[2].

3. Позиция стран ОПЕК. Квоты производства нефти снижаться не будут. Представители международного картеля будут продолжать ежедневно поставлять на мировой рынок около 30 млн. баррелей нефти.

4. Политическая стабильность в странах-экспортерах нефти. По причине проведения военных действий в Ираке, в 2015 году за определённые месяцы была достигнута максимальная стоимость нефти.

Таким образом, хотелось бы отметить, что ценообразование на современном мировом рынке зависит от ряда факторов, а текущее положение мирового рынка нефти может претерпеть немаловажные изменения, при существенном сокращении объема добычи нефти в США.

#### **Использованные источники:**

1. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 595с.
2. Официальный сайт «Организации стран — экспортёров нефти» 2015. [электронный ресурс].—Режим доступа: <http://www.opec.htm>

**Филонова Э.А.**  
*ст.преподаватель*  
**кафедра экономики и управления**  
**Пономарев Ю.В.**  
*магистрант 1 курса*  
**Черней И.**  
*магистрант 1 курса*  
**Международный инновационный университет**  
**Российская Федерация, г. Сочи**

## **МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

*Аннотация. Рассмотрены современные методы продвижения товаров на рынке, проанализированы возможные проблемы продвижения товаров предприятий розничной торговли.*

*Ключевые слова: продвижение товаров, насыщение рынка, маркетинговые коммуникации, реклама.*

*Annotation. Modern methods of promotion of products on the market , analyzed the possible problems of promoting goods retailers.*

*Keywords : product promotion, market saturation, marketing communications and advertising.*

На сегодняшний день в российской экономике приобретает значимость такая сфера деятельности как розничная торговля. Все больше и больше людей стремятся приобретать товары в магазинах, а не на оптовых и мелкооптовых рынках. Вследствие спроса потребителей растет количество федеральных, региональных и малых розничных сетей, которые привлекают в данную сферу все больше инвестиций и совершенствуют инфраструктуру сектора экономики.

Продвижение товара или услуги на рынок, где уже существует большое количество товаров-субститутов, является сложным и важным процессом. Для осознания ценности данного процесса необходимо рассмотреть функции и методы продвижения товаров и услуг. Стоит отметить, что наиболее детальный обзор будет проведен для изучения метода продвижения товаров и услуг через Интернет [2, с.100].

Продвижение товаров/услуг – это любая форма напоминания, сообщения информации и убеждения целевой аудитории, направленное на увеличение эффективности продаж, для развития потребительского спроса и укрепления приверженности компании [1, с.12].

Необходимо выделить основные функции продвижения товара или услуги, которыми пользуются маркетологи: предоставление информации о товаре и его характеристиках для целевой аудитории; формирование определенного образа для товара; улучшение функции сбыта; убеждение покупателей приобрести товар; создание известности не только для товара,



но и для всей компании; формирование репутации и приверженности к компании путем распространения положительной информации; и др. Ключевой целью продвижения является создание положительного имиджа компании и увеличение оборотов сбыта товара.

Основные методы продвижения товаров и услуг:

Брендинг. Бренд – это торговая марка, имеющая свой круг лояльных покупателей, определенную популярность и известность [4, с.35]. Торговая марка позволяет решать следующие задачи: наличие устойчивой конкурентной позиции; возможность выхода товара на рынок других регионов; реализация продукции по завышенной цене.

Необходимо отметить, что брендом считаются только популярные и востребованные торговые марки, так как потребитель в основном не воспринимает товар по его внутренним характеристикам. Маркетологам новых компаний или товаров необходимо иметь высокую квалификацию и прикладывать титанические усилия, чтобы убедить потенциальных клиентов попробовать товар. Более того, потребитель должен верить в то, что, приобретая товар определенного бренда, он приобретает себе статус и престиж в обществе.

Франчайзинг. Происхождение слова «франчайзинг» идет от французского - *franchir*, что в переводе означает свободу ведения деятельности. Если сделать перевод более детальным, то франчайзинг – это передача владельцем бренда предпринимателю (франчайзи) право на продажу товаров под своей маркой. Вместе с правом пользования брендом предприниматель получает и технологию продажи. При использовании данного метода продвижения товаров, франчайзи работает по стандартам, установленным владельцем бренда (франчайзором). Для обеих сторон данной сделки, указанный выше способ продвижения товара приносит эффективность и прибыль. В результате использования франчайзинга, повышается известность торговой марки, территория охвата и оборота. На сегодняшний день, франчайзинг в России не является массовым явлением, данный факт связан с тем, что в законодательстве нет четкого понятия термина и правил работы, и, следовательно, франшизы не готовы к массовой продаже по причине неотработанных технологических схем.

Реклама. Данный метод продвижения представляет собой четкое и структурированное информационное воздействие на потребителя. Информация может распространяться различными способами (телевидение, радио, интернет, баннеры, вывески и другие каналы).

PR (Public Relations) . Функцией данного метода является формирование общественного мнения. Основными задачами является изучение общественного мнения и распространение нужной информации о компании или товаре.

Стимулирование сбыта. Вид продвижения, к которому относится

участие в выставках, демонстрации товаров, презентации и другие неповторяющиеся процедуры продвижения.

Персональные продажи. Представление товара продавцом для потенциального клиента с целью продажи.

Телемаркетинг или телефонный маркетинг. Продажи товаров по телефону, а также ведение маркетинговых опросов, сбора и анализа различной информации. Его можно разделить на входящий («горячие линии») и исходящий (обзвон потенциальных клиентов). В России телемаркетинг не развит, его использует очень небольшое количество крупных компаний.

Мерчендайзинг. К данному термину необходимо отнести все мероприятия, проводимые в торговом зале и направленные на продвижение товара: расстановка товара в магазине, отслеживание наличия, снабжение рекламой. Положительного эффект от мерчендайзинга может быть достигнут только совместными усилиями продавцов, поставщиков и мерчендайзера.

Интернет-коммерция. Современным методом продвижения товаров в России на данный момент является Интернет. Интернет – это отдельная огромнейшая площадка для торговли. Активно развиваются интернет – магазины, интернет – ярмарки и выставки, интернет – реклама и многое др.

Государство РФ поддерживает развитие Интернета, создавая различные государственные интернет-порталы, предоставляя гражданам различные интернет-услуги. Каждая успешно существующая компания имеет свой сайт в интернете, также размещает в сети рекламу своей продукции и компании. Интернет не имеет границ, а значит, продвижение товаров с его помощью будет долгое время иметь лидирующие позиции среди остальных современных методов продвижения [3, с.82].

Таким образом, новые условия организации и ведения бизнеса требуют внедрения принципиально новых способов разработки маркетинговой коммуникативной политики и программ продвижения компании на рынке, изменения взглядов на сущность и содержание маркетинговых функций для обеспечения эффективной деятельности предприятия в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Совершенствование управления маркетингом в сфере гостинично-туристских услуг: На примере курорт. региона : Автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / Научно-образовательный центр Российской академии образования. Сочи, 2004 – 21 с.
2. Современная модель эффективного бизнеса: монография / Н.Ю.Величко, Н.А. Гончарова, В.В.Заболоцкая и др./Под общ. ред. С.С.Чернова. - Книга 10. - Новосибирск: ООО «Агенство «СИБПРИНТ», 2012. -С. 94-107.
3. Современные теории менеджмента: научная коллективная монография/Е.В. Петрухина, Е.В. Симонова, Гужина Г.Н. . - Орел: ООО

«Научное обозрение», 2014. -С.69-85.

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

*Фокина П.А.  
студент 6 курса  
Ругачева А.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономической теории и менеджмента  
ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»  
Россия, г. Петрозаводск*

### **ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Аннотация: потребительское поведение изучается в разрезе различных наук, в том числе экономической теории, так как столь сложный процесс оказывает влияние на результаты деятельности хозяйствующих субъектов и на темпы развития целого региона. Взаимосвязь между потребительским поведением и таким макроэкономическим показателем роста экономики Карелии как ВРП доказана автором методом корреляционного анализа. Уровень потребительских расходов в регионе невысок по сравнению с общероссийским, что говорит о наличии проблем, решение которых зависит, в первую очередь, от государства, которое с помощью имеющихся у него инструментов может оказать влияние на развитие предпринимательства в регионе и, как следствие, воздействовать на потребительское поведение и динамику ВРП.

Ключевые слова: потребительское поведение, совокупный спрос, зависимость ВРП от совокупного спроса, агрегаты совокупного спроса, динамика агрегатов совокупного спроса в Республике Карелия.

Потребительское поведение – это совокупность процессов, происходящих во время осуществления отдельным индивидом или группой людей выбора, приобретения, применения и утилизации различных товаров, услуг, идей или впечатлений с целью удовлетворения своих нужд и желаний[8].

Изучение поведения потребителя включает в себя анализ процесса принятия потребительского решения, а также факторов, определивших потребительский выбор. Существует множество моделей изучаемого явления. Процесс принятия потребительского решения возможно представить в виде цепочки: 1) осознание проблемы, 2) поиск информации, 3) предпокупочная оценка вариантов, 4) решение о покупке, 5) реакция на покупку [5]. Решение потребителя – это психологический процесс, который

состоит из мотивации, эмоций, а также когнитивных процессов. На сегодняшний день покупатель выбирает не средство удовлетворения своих базовых потребностей, а бренд, посредством которого реализует социальную потребность в общении, самоутверждении.

Предприятия стремятся управлять потребительским поведением с целью воздействия на него с помощью маркетинговых инструментов. Однако в условиях рыночной экономики потребительское поведение определяет многие параметры развития не только отдельной фирмы, но и региона в целом. Именно поэтому необходимо всестороннее исследование данного явления с целью дальнейшего управления процессом потребительского выбора.

Более того изучение потребительского поведения немаловажно, так как именно оно определяет совокупный спрос, что в свою очередь отражается на макроэкономических показателях развития как региона, так и страны в целом.

ВРП является основным макроэкономическим показателем, динамика которого отражает темпы развития региона. Исследуя ВРП Республики Карелия, можно наблюдать постепенный рост показателя в течение всего исследуемого периода (с 2008 по 2013 гг.) за исключением кризисного 2009 г. (рисунок 1).

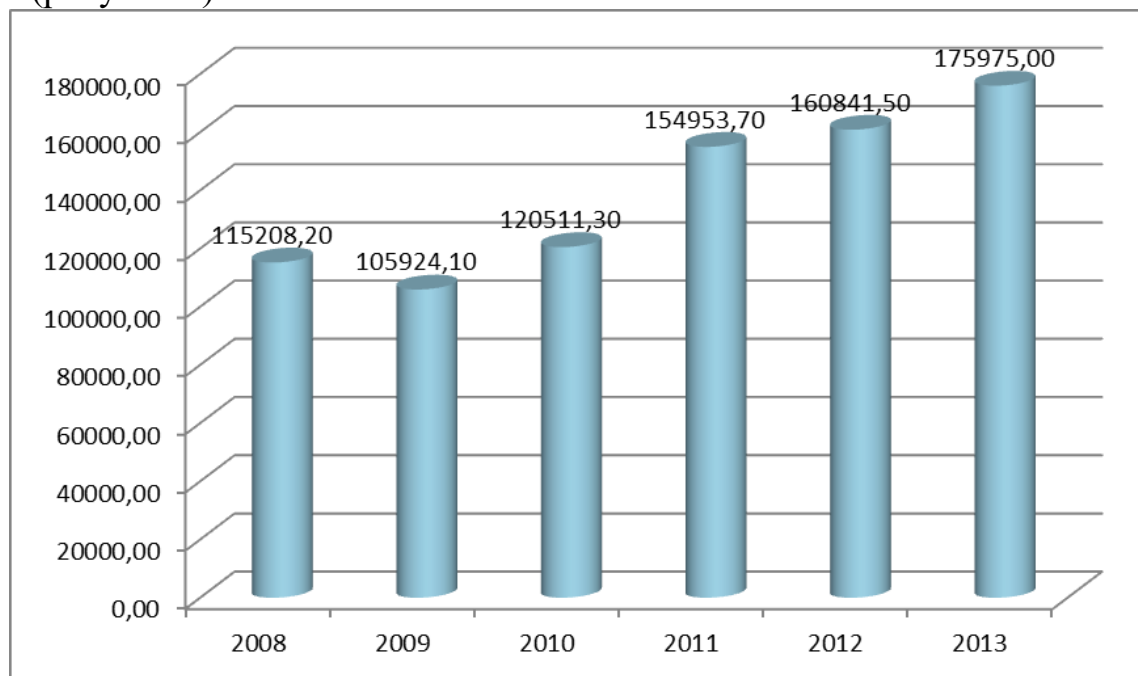


Рисунок 1. Динамика валового регионального продукта в период с 2008 по 2013 гг., млн. руб. Составлено на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>

Как утверждалось автором ранее, уровень и динамика ВРП во многом зависят от характеристики совокупного спроса в регионе. Основные

параметры, оказывающие существенное влияние на спрос – это социально-экономические показатели уровня жизни населения, кроме этого имеют значение социокультурный фон и типаж потребителя (в зависимости от уровня образования, ценностных ориентиров, возраста, социального статуса и прочего), а также мода, реклама, значимые события в стране и мире и так далее. К социально-экономическим показателям уровня жизни населения относятся среднедушевые доходы, стоимость потребительской корзины, уровень налогов, курс валют.

Стоит рассмотреть некоторые социально – экономические показатели подробнее, так как, проследив их динамику, можно понять, что именно повлияло на изменения валового регионального продукта, который отражает темпы экономического развития.

Совокупный спрос (AD) есть сумма агрегатов, которые определяют уровень данного показателя, то есть:  $AD = C + I + G + NX$ , где

- AD – совокупный спрос,
- C – потребительские расходы,
- I - инвестиционные расходы,
- G- государственные расходы,
- NX – чистый экспорт.

Зная агрегаты совокупного спроса можно проследить их динамику (рисунок 2) и соотнести ее с динамикой ВРП определив причинно-следственные связи.

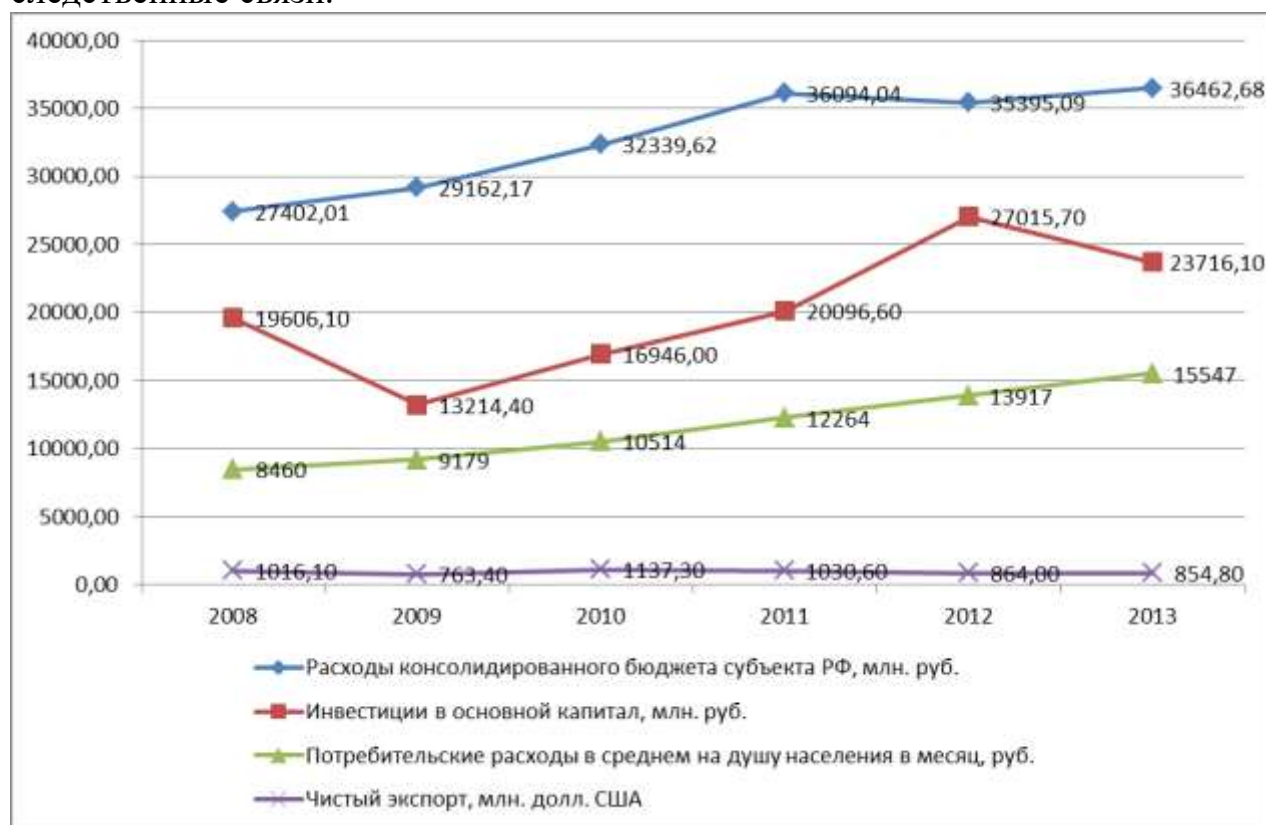


Рисунок 2. Динамика агрегатов совокупного спроса в Республике

Карелия в период с 2008 по 2013 гг., млн. руб. Составлено на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>

В качестве показателя характеризующего инвестиционные расходы автором была исследована динамика инвестиций в основной капитал. По данным рисунка 2 очевидно, что спад происходит только в 2009 и 2013 гг., что обусловлено кризисом 2008 г. и спадом экономики в 2013 г. Как известно, резкое изменение социально-экономического состояния общества может спровоцировать радикальное изменение содержания всех элементов совокупного спроса, в данном случае инвестиций в основной капитал.

Государственные расходы являются мощным рычагом воздействия на ВРП через изменение совокупного спроса. В Республике Карелия динамика расходов консолидированного бюджета в течение исследуемого периода не претерпевает значительных изменений, однако увеличение объемов государственных расходов очевидно: в 2008 г. показатель равен значению 27402,01 млн. руб., в 2013 г. – 36462,68 млн. руб.

Рост чистого экспорта говорит об увеличении совокупного спроса и, соответственно, ВРП. В Карелии объемы чистого экспорта неравномерны в течение исследуемого периода. В 2009 и в 2011 - 2013 гг. наблюдается спад. Негативные изменения в 2009 г. обусловлены кризисными явлениями, а снижение, происходящее с 2011 г., говорит о негативных явлениях в экономике, которые возможно связать с упадком производства в Республике.

Динамика потребительских расходов в период с 2008 по 2012 гг. имеет тенденцию к росту и в 2012 г. и составляет в среднем на душу населения 13917 руб., что является положительным фактором.

Именно потребительские расходы характеризуют потребительское поведение в наибольшей степени. Данный показатель оказывает существенное влияние на ВРП. Чтобы убедиться в этом, достаточно провести корреляционный анализ. Для анализа взят период с 2002 по 2013 гг., так как более длительный отрезок времени обеспечит более объективную и явную картину. Связь между различными показателями характеризует коэффициент корреляции, в данном случае он равен 0,98, что говорит о сильной прямой связи между ВРП и потребительскими расходами на душу населения в месяц. Эту связь подтверждает и корреляционное поле, изображенное на рисунке 3.



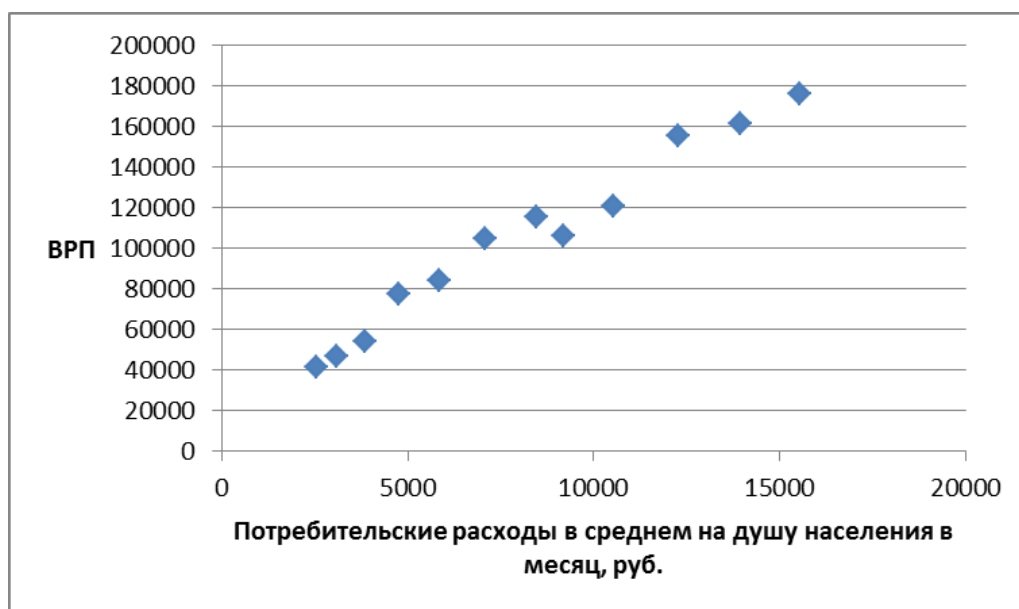


Рисунок 3. Корреляционное поле, где  $x$  – потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц в РК, руб., а  $y$  – ВВП, значения которых взяты за период с 2002 по 2013 гг. Составлено на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>

Как видно на рисунке 2, потребительские расходы на душу населения в месяц в Карелии стабильно растут, однако это не говорит о том, что нет поводов для беспокойства. Сопоставив уровень потребительских расходов в среднем по Карелии и по России (рисунок 4), можно сделать вывод, что наша Республика находится на уровне ниже среднего по РФ. Сделанные выводы подкрепляются тем, что Карелия занимает 39-е место среди субъектов РФ по уровню потребительских расходов по данным на 2013 г. [9]

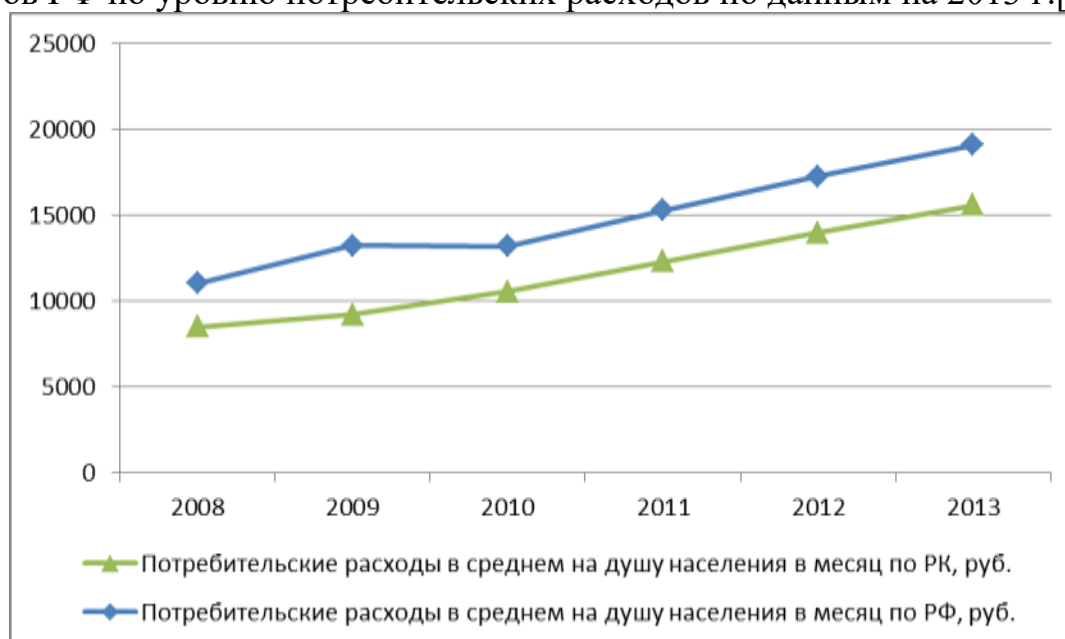


Рисунок 4. Потребительские расходы в среднем на душу населения в

месяц по РК и по РФ в период с 2008 по 2013 гг., руб. Составлено на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>

Как показывает анализ данных, положительная динамика показателей необязательно характеризует экономическую ситуацию в регионе как стабильную, а тем более не говорит об отсутствии проблем.

Проблемы в Республике Карелия присутствуют и достаточно серьезные. Во-первых, недостаток инвестиций в регионе, во-вторых отсутствие должной поддержки малого бизнеса, а также отсутствие действенных мероприятий по развитию предпринимательства в Республике и прочее. Можно утверждать, что на потребительское поведение в первую очередь влияет производитель с помощью маркетинговых механизмов, изменения цены и так далее, однако именно государство должно создать достаточные условия для реализации данных механизмов и сделать регион привлекательным для открытия и развития бизнеса.

Взаимосвязь между совокупным спросом и ВРП, как и ВВП очевидно существует и доказана авторитетными учеными. Рост спроса стимулирует развитие экономики, заставляет производить больше, создавать больше рабочих мест, развивать новые технологии (если не имеет место перегрев экономики). ВРП как один из важнейших показателей развития региона отражает рост совокупного спроса или его падение. Связь в рассматриваемом случае прямая. Потребительское поведение является пересечением социальной, культурной и экономических сфер жизни, Потребление – это «не только удовлетворение потребностей, но и утилизация огромной массы производимых товаров во всем мире, а также удержание уровня деловой активности субъектов потребительского сектора» [2].

Потребительское поведение – это вопрос, требующий системного подхода в изучении, поскольку он включает в себя не только непосредственно получение и потребление продуктов и услуг, но и процесс выбора, принятия решения, который и определяет мотивацию потребителя. Исследование данной категории находится на стыке таких наук как экономика, социология и психология. Это особый вид социального поведения, который определяется совокупностью норм, ценностей, социальных стереотипов и прочими факторами.

Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012– 2016 гг.

#### **Использованные источники:**

1. Акулов В. Б. Макроэкономика: Учебное пособие / В. Б. Акулов. – М.: Флинта, 2013. – 392 с.
2. Голова А. Г. Социально – экономические подходы к управлению потребительским поведением населения / А. Г. Голова // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2013. - № 6 (107). – С. 66 – 75.

3. Резник Г. А. Особенности экономического поведения населения в контексте уровня его благосостояния / Г. А. Резник // Internationaljournalofappliedandfundamentalresearch. – 2012. - № 12. – С. 44-48.
4. Рыбалкина М. В. Прогнозирование совокупного спроса / М. В. Рыбалкина // Студенческая наука, искусство, творчество: от идеи к результату. – 2014. – С.193-195.
5. Фоломеева Т. В. Динамика потребительских аттитюдов в условиях социально-экономических изменений / Т. В. Фоломеева // Национальный психологических журнал. – 2010. - №13. – С. 26 – 33.
6. Официальный интернет-портал Республики Карелия [Электронный ресурс] / URL: <http://www.gov.karelia.ru>
7. Официальный сайт Министерства финансов Республики Карелия [Электронный ресурс] / URL: <http://fm.minfin.karelia.ru>
8. Официальный сайт Некоммерческого партнерства «Гильдия маркетологов» [Электронный ресурс] / URL: <http://shevchenko.rggu.ru>
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>

*Французова В.А.  
преподаватель*

*Кемеровский профессионально-технический техникум  
Россия, г. Кемерово*

## **ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕХНИЧЕСКАЯ МЕХАНИКА»**

Аннотация. Статья посвящена особенностям преподавания и тестового контроля учебной дисциплины «Техническая механика».

Ключевые слова: техническая механика, тестовый контроль, technical mechanics, test control.

Дисциплина «Техническая механика» является одной из базовых профессиональных дисциплин технических специальностей, полученные при изучении дисциплины знания и умения, применяются не только при освоении других профессиональных дисциплин и профессиональных модулей, но и в дальнейшей профессиональной деятельности. Для студентов, изучающих дисциплину «Техническая механика», обучающихся по специальности среднего профессионального образования 190631 Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта.

Дисциплина «Техническая механика» является общепрофессиональной. В результате освоения дисциплины студент должен уметь:

- производить расчеты на растяжение и сжатие, на срез, смятие, кручение и изгиб;
- выбирать детали и узлы на основе анализа их свойств, для

конкретного применения.

В результате освоения дисциплины студент должен знать:

- основные понятия и аксиомы теоретической механики, законы равновесия и перемещения тел;
- методики выполнения основных расчетов по теоретической механике, сопротивлению материалов и деталям машин;
- основы проектирования деталей и сборочных единиц;
- основы конструирования.

Проверки знаний, умений и навыков через тестовый контроль занимает особое место при изучении дисциплины «Техническая механика». Тестовый контроль отличается, прежде всего, объективностью и результативностью проверки: зная эталон, каждый проверяющий приходит к одному и тому же результату по проверяемой работе студентов. Автоматизация проверки уменьшает время выполнения студентами операций контроля и приводит к снижению времени деятельности студента и преподавателя. Это позволяет увеличить регулярность и частоту контроля. Но существует огромный недостаток: тесты тормозят развитие письменной и устной речи студентов. Данный недостаток более относится к гуманитарным дисциплинам. Тестирование более предпочтительно для технических дисциплин, в том числе и к дисциплине «Техническая механика».

Отличается тестовый контроль и по сложности подготовке и проведению по сравнению со всеми остальными способами. Совершенно не верно, что до сих пор большинство тестов разрабатываются самими преподавателями. Для правильной разработки теста нужны специалисты в данной науке, педагоги, психологи, исследователи и специалисты которые могут отредактировать тестовый материал. Существует множество разноречивых методик разработки тестов, часто не корректных, а порой просто безграмотных. Но опыт показывает, что правильно разрабатывать тесты может каждый грамотный преподаватель.

Существует полезная информация и конкретные установки для разработки тестов и организации тестового контроля. Это классификация тестов и требования к выборочным тестам. Самый наиболее часто применяемый тест, по уровню усвояемости: 1-й уровень (Опознания, различия, соотнесения, тесты-задачи). 2-й уровень (Воспроизведения информации, задачи, тесты подстановки, конструктивные тесты). 3-й уровень.

Тест любого уровня усвоения содержит задание и эталон. Эталон – это образец правильного и последовательного выполнения задания. Тесты оформляют в виде карточек или билетов содержащих только один тест, в которые включено несколько вопросов в конкретном случае -20. В билете, выдаваемом студенту, помещают задания (вопросы), и ответы для выбора,

(кодовые числа или буквы).

Студенты, рассмотрев задания и ответы, выбирает из них те, которые представляются ему правильными. Преподавателю легко установить, правильно ли выполнено задание, достаточно лишь проверить, соответствует ли указанное студентом число заранее установленному кодовому числу.

Оформляя карточки необходимо места расположения эталонного ответа чередовать в произвольном порядке. Карточки неудобны при хранении, требуют значительной затраты времени для сортировки после проведения контроля. Эти недостатки не свойственны билетам, поэтому обычно карточки используют при оформлении первого (пробного) варианта тестов, а в обычных условиях учебного процесса используют билеты.

Наиболее часто применяют билеты, состоящие из 20 вопросов. Набор заданий удобен для оценки в пятибалльной шкале. Преподаватель выставляет балл, равный количеству правильно выполненных тестов. Это не вполне точно: нужно определять оценку по соотношению количества правильно выполненных существенных операций и общего их количества, обеспечивающего надежность контроля.

Все тесты должны контролировать усвоение учебной информации, относящейся к одному и тому же объекту контроля. Это обеспечит равные возможности всем студентам и позволит преподавателю легко определить неудачные тесты, а при массовом контроле – учебные элементы, которые слабо усвоены всеми или отдельными студентами. Используя полученные данные, можно переработать тесты, внести коррективы в процесс изучения плохо усвоенных элементов, помочь неуспевающим студентам. Идентичность вариантов тестов по одному и тому же объекту контроля облегчает составление тестов. Ставить номер перед каждым ответом теста не нужно, чтобы учащийся не спутал их с кодовыми числами. Минимальное количество кодовых чисел для проверки должно быть равно количеству ответов в тесте. Код можно составлять произвольно из имеющегося набора кодовых чисел. Билеты размножаются «с запасом» (на случай утери или порчи). Так, из 30 студентов каждый из четырех вариантов билетов должен иметь 8–9 копий. Все билеты одного варианта имеют один и тот же код. Эталонные ответы имеют одинаковые кодовые числа. Для удобства при анализе ошибок все остальные ответы также должны иметь одинаковые кодовые числа. Кодирование и простановка номеров – трудоемкая, скучная работа, требующая особого внимания, так как любая ошибка приводит к недоразумениям при проверке усвоения и к дискредитации способа тестового контроля.

Внедрение компьютерных технологий в образовательный процесс позволяет внедрять новые элементы контроля знаний и умений при освоении дисциплины «Техническая механика». Тестовый контроль помогает закрепить теоретические знания и практические умения по таким разделам

дисциплины как статика, динамика, кинематика, сопротивление материалов и детали машин, а также закрепить навыки работы студентов техникума на персональном компьютере. Тестовый контроль по дисциплине «Техническая механика» является составной частью учебно-методического комплекса, в состав которого входят учебное пособие, учебно-методическое пособие и итоговый тест по дисциплине. В итоговом тесте по дисциплине собраны тестовые задания по каждому изучаемому разделу в количестве 200 заданий.

Тестирование студентов, возможно, осуществлять в двух вариантах:

1) При помощи персонального компьютера, подключенного к системе LMS Moodle – выборка вариантов тестовых заданий происходит в произвольном порядке, который устанавливает программа. Перед проведением тестирования каждый студент получает индивидуальный логин для входа в систему. Система фиксирует количество полученных баллов за ответы по разделу или по всей дисциплине в целом, количество попыток сдачи и динамику выполнения тестовых заданий как индивидуально каждого студента, так и группы или курса в целом.

2) В традиционном текстовом (бумажном) варианте.

При разработке тестовых заданий по дисциплине «Техническая механика» применялся практико-ориентированный подход. Использование в тестовом контроле не только заданий, контролирующих уровень освоения знаний по дисциплине, но и проверка практических навыков, которые будут применяться в дальнейшей практической деятельности актуально, соответствует современным требованиям в образовании.

Профессионально ориентированные тестовые задания по дисциплине «Техническая механика» позволяют выработать у студентов профессиональные навыки, которые основаны не на знании вербальных оборотов, а на профессиональных знаниях и умениях.

Применение в образовательном процессе элементов информатизации способствует развитию у студентов общих и профессиональных компетенций и общего интереса к дисциплине.

#### **Использованные источники:**

1. ФГОС для специальности 190631 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта». 2014.
2. Беспалько В.П. Основы теории педагогических систем. – Воронеж, 1987.
3. Пороцкий Э.С. Проверка знаний, умений и навыков. – М., 1986.
4. Контроль знаний учащихся. Обзорная информация. – М., НИИВЖ, 1986.



*Хандакова О.П.  
старший преподаватель  
Филиппова В.М.  
студент гр.ЭТ-13*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет имени М.К. Аммосова»  
Россия, г. Якутск*

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Республика Саха (Якутия) является одним из динамично развивающихся субъектов Дальневосточного региона Российской Федерации. Обширная территория, богатый ресурсный потенциал, наличие крупных действующих экспортно-ориентированных предприятий, выгодное географическое положение и близость рынков сбыта стран Азиатско-Тихоокеанского региона, уникальный туристский потенциал создают предпосылки для формирования в Республике Саха (Якутия) стратегического форпоста России на Дальнем Востоке.

По итогам мониторинга социально-экономического развития регионов Российской Федерации, проводимых Министерством регионального развития Российской Федерации, Республика Саха (Якутия) в 2012 году занимает лидирующие позиции по сводному индексу социально-экономического положения (14 место). Республика включена в группу лидеров по инвестиционной привлекательности (8 место), по реальному сектору экономики (14 место) [3].

Роль Республики Саха (Якутия) в инновационном развитии страны обусловлена наличием высокого уровня квалификации человеческих ресурсов и активностью межсекторного взаимодействия промышленности, малого бизнеса и науки. Основным приоритетом в развитии инноваций является научно-техническая сфера в виду того, что Республика Саха (Якутия) является промышленным регионом с высоким уровнем природных ресурсов, что подтверждают следующие данные:

1. Добыча алмаза в Республике Саха (Якутия) занимает более 98 % алмазодобывающей промышленности в Российской Федерации.

2. По добыче угля Республика Саха (Якутия) занимает первое место в Российской Федерации.

3. Добыча золота в Республике Саха (Якутия) занимает 24 % золотодобывающей промышленности Российской Федерации.

4. В Эльконском районе на юге Республики Саха (Якутия) находятся богатые урановые руды общим объемом в 600 тысяч тонн [1].

Инновационные проекты Якутии признаны лучшими на Дальнем Востоке во Всероссийском «Start-up-tour-2015», самом масштабном проекте в России по поиску перспективных инновационных проектов и развитию компетенций начинающих start-up-команд, реализующих проекты в сфере

высоких технологий.

Важным конкурентным преимуществом республики является наличие многопрофильного научно-образовательного комплекса, который способен обеспечить разработку и внедрение современных технологий на существующих и создаваемых предприятиях республики. Так, Республика Саха (Якутия) имеет развитую академическую, вузовскую и отраслевую науку, насчитывающую 23 научных учреждений и более 20 высших учебных заведений, с учетом филиалов вузов России, в которых трудятся около 2,5 тысяч научно-педагогических кадров, в том числе 1094 кандидата и 415 докторов наук [2].

С точки зрения квалификационного состава структуры научных кадров, ученую степень имеют 58% исследователей (из них 75% - кандидаты наук, 25% - доктора наук). Среднероссийский показатель составляет менее 30%.

В регионе имеются перспективные научно-технические разработки, пригодные для широкого использования, в числе которых: физико-химические технологии размерной обработки алмаза, включая производство новых видов алмазного инструмента и использованием изделий из алмаза в новых нетрадиционных областях (медицина и др.); разработки в области энергетики, включая использование нетрадиционных источников энергии; комплекс разработок «Техника Севера»; биотехнологии производства биологически активных пищевых добавок и препаратов из природного растительного, животного и микробного сырья и ряд других. Высокая конкурентоспособность научных исследований и разработок республики на российском и международном уровнях объясняется уникальностью объектов исследований, определяемых особыми природно-климатическими, экологическими условиями, концентрацией минерально-сырьевых и биологических ресурсов.

Фактическое освоение средств в 2014 году составило 292,2 млн. руб. за счет средств государственного бюджета Республики Саха (Якутия), что означает 100% исполнение от годового плана. На реализацию подпрограммы «Развитие системы стимулирования научно-инновационной деятельности в Республике Саха (Якутия)» было предусмотрено 84,9 млн. руб. На формирование и развитие инфраструктуры региональной научно-инновационной системы РС (Я) – 179,0 млн. руб. и развитие биотехнологий в РС (Я) – 0,8 млн. руб.

В 2013—2017 годы с учетом реализации Государственной программы научно-технического и инновационного развития Республики Саха (Якутия) будет направлено не менее 1 млрд. рублей (по второму варианту — не менее 1,5 млрд. руб.), в том числе:

- на развитие научного потенциала Республики Саха предусмотрено не менее 900 млн. руб., которые будут направлены на развитие грантовой

системы финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, сохранение и развитие научно-технического потенциала Республики Саха (Якутия);

- на формирование и развитие инновационной инфраструктуры и трансфер технологий — 150 млн. руб. (500 млн. руб.), в том числе на формирование инфраструктуры региональной инновационной системы, финансовую поддержку инновационных проектов, информационное обеспечение инновационной деятельности [4].

Большое внимание будет уделено тематике научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок, будет продолжена работа по патентно-лицензионному обеспечению результатов НИОКР по государственному заказу Республики Саха (Якутия) в целях защиты интеллектуальной собственности. Ожидаемый конечный результат решения задачи к 2017 г. — иметь не менее 100 заявок на объекты патентного права в собственности Республики Саха (Якутия), количество предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, достигнет 30 единиц.

Планируется расширить сотрудничество с институтами развития, в том числе ГК «РоснаноТех», Российской венчурной компанией, ИЦ «Сколково» и другими. Внедрение новых наукоемких технологий должно также осуществляться через собственные институты развития инновационной инфраструктуры, создаваемые в рамках Инвестиционной стратегии Республики Саха (Якутия) для обеспечения взаимодействия государства и бизнеса в развитии экономики республики [1].

Итак, Республика Саха (Якутия) является одним из способных к развитию субъектам Российской Федерации: богатые природные ресурсы, активная поддержка молодых ученых, новые идеи, проекты, хорошая научная база для инновационного развития экономики. К слабым сторонам региона можно отнести неразвитую связь и сеть Интернет, плохие дороги, недостаточное финансирование инновационной деятельности, малозаселенность территории. В целом, необходимо создание в регионе эффективно действующей инновационной системы, способной обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Республики Саха (Якутия), повышение доли инновационной продукции в общем объеме валового регионального продукта, конкурентоспособность продукции, снижение рисков в природной и техногенной сферах.

#### **Использованные источники:**

1. Атласова А.Д. Развитие инноваций в Республике Саха (Якутия). – Якутск, 2013.
2. Егоров Н.Е., Ковров Г.С., Павлова С.Н. Анализ основных показателей состояния инновационной деятельности в Республике Саха (Якутия) // Региональная экономика: теория и практика. - №16, 2010.
3. Неустроев С.С. Кузнецов С.В. Программно-целевой подход в управлении

инновационным развитием экономики: Монография. ИПРЭ РАН, СПб.: Изд-во ГУАП, 2012.

4. Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) «Прогноз Социально-экономического развития РС (Я) на 2013—2017 годы», раздел «Наука и инновации».

*Хандакова О.П.  
старший преподаватель*

*Мосорина У.  
студент гр.ЭТ-13*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный  
университет имени М.К. Аммосова»*

*Россия, г. Якутск*

### **БАРЬЕРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ**

Ситуация в сфере инноваций в России складывается определенным образом. Инновации в стране есть, но нет должного финансирования, и зачастую нет спроса на сами инновации. А ведь спрос и предложение бизнес-среды являются неотъемлемыми и неразрывными условиями прогресса.

Самым важным, при разработке новых идей, подходов и новых продуктов, является стимулирование спроса, прежде всего со стороны государства. Проблема заключается в первую очередь в том, что в России утрачена культура общения и взаимодействия ученых-инноваторов и предпринимателей. Нет необходимой связи между бизнесом и финансированием научно-исследовательских и конструкторских разработок. В связи с этим в ТПП РФ была создана рабочая группа по содействию коммерциализации технологий и инвестиций в инновационные проекты.

При отсутствии видимых препятствий и барьеров, существует проблема незаинтересованности бизнеса в развитии инновационных проектов, в обновлении своей линейки продукции, поскольку она и так пользуется спросом.

Основные барьеры для развития инноваций в РФ разделяются на три типа:

- «рынки» (низкая интенсивность конкуренции, барьеры для разработки и внедрения инновационных решений);
- «культура» (неблагоприятный культурный фон для инноваций, низкий престиж профессии ученого и искажённое отношение к предпринимательству);
- «институты» (слабые механизмы защиты прав собственников и инвесторов инновационных компаний и, как следствие, короткие горизонты планирования руководством компаний).

Сложность прихода инноваций на российский рынок, помимо

существующих сегодня санкций, заключается, в том числе, в некомпетентности представителей среднего менеджмента по интерпретации этих санкций, а также в ограничении финансирования.

Главным звеном в инновационной цепочке являются отраслевые инжиниринговые компании, а также создание совместных проектов и предприятий. В этой связи роль системы ТПП в инновационном развитии экономики России является первоочередной.

Председатель подкомитета ТПП РФ по инжинирингу инновационно-внедренческой деятельности, исполнительный директор НП «Центр наукоемких технологий» Сергей Ерофеев выделяет отсутствие комплексных программ инновационного развития предпринимательства и развитой инновационной инфраструктуры. Необходимо внедрять аналитические инжиниринговые центры, формировать грамотную нормативно-правовую базу, развивать финансовые инструменты развития инноваций [1].

Что касается Республики Саха (Якутия), то большую роль в инновационном развитии региона играют многопрофильные научно-образовательные комплексы, которые занимаются разработкой инновационных технологий и в состоянии внедрить в предприятия Республики Саха (Якутия). Основными представителями этих комплексов являются «Технопарк Якутия», венчурная компания «Якутия», Арктический инновационный центр Северо-Восточного федерального университета, агентство координации инновационного бизнеса.

В настоящее время реализованы и внедрены следующие проекты:

1. АИЦ: ООО «Дары Якутии»: специализируется на разработке и внедрении технологий получения пищевой рыбкостной муки и рыбьего жира из отходов рыбного производства сиговых пород рыб для выпуска биологически-активных добавок (БАД) и производства сублимированных продуктов питания.

2. ООО «Генодиагностика»: специализируется на внедрении передовых медицинских услуг в области медицинской генетики с использованием инновационных технологий диагностики наследственных и наследственно-предрасположенных заболеваний на основе биологических микрочипов.

3. Технопарк: Резидент Технопарка «Якутия» — компания «Файвтроникс» создала приложение с интерактивными элементами для развития детей от 2 до 8 лет с тематикой якутского фольклора под названием «Интерактивные якутские сказки». Основная цель приложения — помочь ребенку в развитии и обучению чтению, а также повышение интереса к якутской мифологии и культуре.

4. ООО «Сахадиод». Основная деятельность предприятия — это сборка и реализация светодиодных светильников sakha-diod-logo. Продукция: сертифицированные светодиодные энергосберегающие



светильники, предназначенные для офисного, внутриподъездного, промышленного и уличного освещения, светодиодные экраны, рекламно-информационные табло, бегущие строки и светофоры [2].

Тем не менее, на данный момент состояние инновационной политики Республики Саха (Якутия) выражено достаточно слабо. Основными причинами, препятствующих развитию инновационной политики Республики Саха (Якутия), являются низкая инновационная активность предприятий и научных учреждений, недостаток финансовых средств, недостаточно высокая инвестиционная привлекательность, нехватка производственных площадей и отсутствие квалифицированных кадров. В республике сложились основополагающие предпосылки для развития научной и инновационной деятельности, но необходима системная, целенаправленная и целеполагающая государственная поддержка [3].

Россия пока отстаёт от развитых стран по уровню внедрения инноваций, хотя за последнее время в стране удалось выстроить систему их поддержки. Между тем именно инновации должны стать главным резервом для развития экономики России на ближайшую перспективу.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт "Торгово-промышленная палата РФ", раздел комитет по научно - техническим инновациям и высоким технологиям. URL:<http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/knti/>
2. Официальный сайт СВФУ, раздел «Малые инновационные предприятия». URL: <http://www.s-vfu.ru/universitet/innovatsii/malye-innovatsionnye-predpriyatiya/lc-gifts-of-yakutia/>
3. Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) «Прогноз Социально-экономического развития РС (Я) на 2013—2017 годы», раздел «Наука и инновации».

*Ханнанова Р.Ю.  
студент 4 курса  
кафедра ГМУ и П  
Минеева В.М., к.э.н.  
доцент*

*кафедра аудита и налогообложения  
ФГБОУ ВПО БГАУ*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

Аннотация: Данная статья посвящена жилищной политике, а именно подробно рассматривается жилищно-коммунальное хозяйство в Республике Башкортостане, включая ценообразование на услуги данной сферы.



Ключевые слова: жилищная политика, жилищно-коммунальное хозяйство, ценообразование, тариф, управление.

В соответствии с Конституцией – Российская Федерация является социальным государством, деятельность которого направлена на обеспечение прав и свобод граждан, а важнейшим правом граждан, обеспечение которого возложено на государство, является право на жилище.[1]

Социальное государство реализует определенные обязанности и несет ответственность перед обществом и отдельными гражданами по осуществлению различного рода государственных программ, в том числе в жилищной сфере.

Жилищная политика — составная часть социально-экономической политики страны, включающая комплекс взаимосвязанных целей, принципов, программ, механизмов и инструментов государственной, муниципальной и общественной деятельности, содействующих улучшению жилищных условий граждан и предпринимательству в жилищной сфере. Она позволяет улучшить уровень жизни населения и в целом способствует развитию всей жилищной отрасли, созданию и обеспечению социально-экономических условий всеобщего развития и плодотворной деятельности человека.

В Республике Башкортостан, также как и в Российской Федерации в целом жилищный вопрос всегда был и остаётся актуальным. Этому способствует ряд факторов: дефицит ресурсов для расширенного воспроизводства жилья, отсутствие денег у большинства населения, приток населения из других стран и другие.

Жилищная политика включает в себя такую отрасль как жилищно-коммунальное хозяйство.

Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой комплекс подотраслей, призванных обеспечивать условия нормальной жизнедеятельности населения и функционирования городских структур. Эта отрасль является важным звеном системы социальной защиты населения.

Жилищное хозяйство включает жилой и нежилой фонд, строительные и ремонтные организации, объекты бытового обслуживания, инженерную инфраструктуру и ресурсоснабжение, санитарно-технические предприятия энергетические предприятия, инфраструктура внешнего благоустройства.

Коммунальное хозяйство включает санитарно-технические предприятия, транспортные предприятия, энергетические предприятия

Объекты коммунального назначения ЖКХ: водопровод, канализация, капитальный ремонт помещений, текущий ремонт зданий, теплоснабжение, уборка мусора и электроснабжение.

Развитие сферы жилищно-коммунального хозяйства Республики

Башкортостан в 2009 году во многом определялось реализацией Федерального закона «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства». На сегодняшний день особо остро встает вопрос о том, как дальше будет развиваться жилищно-коммунальное хозяйство как в России в целом, так и в регионах, в частности в Башкортостане. [4]

В Республике Башкортостан в сфере жилищного хозяйства функционирует Управление жилищного хозяйства г. Уфы является муниципальным бюджетным учреждением с правами юридического лица и создано в целях:

- обеспечения растущих потребностей населения в повышении комфортности жилья, качества жилищно-коммунальных услуг;
- повышения устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, достижения финансовой устойчивости предприятий жилищного хозяйства;
- привлечения населения к вопросам управления многоквартирными домами;
- достижения прозрачности сделок по муниципальным заказам и экономии бюджетных средств.

Ценообразование сферы жилищно-коммунальных услуг постоянно претерпевает изменения. Так с 1 июля 2015 года в Республике Башкортостан повысились тарифы на свет, газ, тепло и воду.

По сравнению с 1 января 2015 года жители платили за кубометр газа от 4,5 до 6 рублей в зависимости от направления потребления, а с 1 июля тариф увеличился на 7,5 процента. Тариф на электроэнергию увеличится на 8,9 процента (в 2014 году — 7,2 процента). Для населения с 1 июля рост одноставочного тарифа составит 7,5 процента. Тариф на тепловую энергию в комбинированном режиме выработки по Башкирии с 1 июля тариф вырос на 22 процента. При некомбинированной выработке тепловой энергии тариф с учетом инвестиционной составляющей на начало 2015 года составлял 1019 рублей за одну Гкал без НДС. Для населения стоимость тепла с 1 января составлял 1248 рублей, с 1 июля тариф увеличился на 12 процентов, также с учетом инвестиционной составляющей. Рост тарифов на водоснабжение и водоотведение на 2015 год установлен на уровне 14,4 процента. [2]

Таким образом, мы видим, что в Республике Башкортостан наблюдается рост цен на тарифы жилищно-коммунальных услуг растут. Этому способствуют различные факторы, в том числе это связано с реализацией инвестиционной программы Башкирской генерирующей компании.

В сфере коммунального хозяйства требуют решения вопросы наличия высокого уровня изношенности основных фондов и низкого качества их обслуживания, в первую очередь многоквартирных домов, поскольку такое несоответствие первого показателя второму ведет к падению качества и

комфорта проживания в них граждан. [3].

Система регулирования тарифов ЖКХ должна основываться на следующих основных принципах:

1. Последовательность и прогнозируемость изменения тарифов обеспечивает предсказуемость деятельности коммунальных предприятий, повышает их инвестиционную привлекательность и снижает стоимость заемного капитала.

2. Прозрачность тарифов позволяет достичь доверия каждого потребителя, в частности, и общества, в целом.

3. Регулирование должно носить целевой характер и заключаться в оптимизации некоторого множества целей, отражающих интересы различных групп предприятия, населения, инвестора и других.

Вопросы ценообразования в сфере жилищно-коммунальных услуг можно решить следующим образом:

Во-первых, цены на жилищно-коммунальные услуги не должны превышать установленные нормы.

Во-вторых, цены на жилищно-коммунальные услуги должны соответствовать уровню жизни населения, а также уровню заработной платы граждан.

В-третьих, ценообразование тесно связано с количеством потребления той или иной услуги, так как чем больше мы потребляем электроэнергии или воды, тем больше платим за них.

В-четвертых, поможет усовершенствовать ценообразование привлечение частных инвестиций в данную отрасль. При этом важнейшими инструментами стимулирования частных инвестиций в коммунальную инфраструктуру являются переход к установлению долгосрочных тарифов и стимулирование заключения концессионных соглашений.

Таким образом, можно сделать вывод, что государству следует принять меры по совершенствованию механизма предоставления жилищных субсидий и отражению изменений в оценке прожиточного минимума и минимально потребительской корзины в целях увеличения платы за жилье и коммунальные услуги.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993г. [Электронный ресурс] : (ред. 21.07. 2014г.) //СПС «Консультант Плюс».
2. Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 14.08.2008 № 520 (ред. от 04.09.2014) //СПС «Консультант Плюс».
3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009)

//СПС «Консультант Плюс».

4.Минеева В.М. Сфера жилищно-коммунального хозяйства: основные проблемы и перспективы развития.

*Харченко М.А., к.с-х.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономический анализ и аудит»*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Еремина А.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Учетно-финансовый»*

*Россия, г. Ставрополь*

## **РОЛЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

В данной работе рассматривается домашнее хозяйство, как субъект национальной экономики. Проводится анализ структуры доходов и расходов домашних хозяйств и их основных источников, а также сравниваются эти показатели за 2012-2014 гг.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, финансы домашних хозяйств, доходы домохозяйств, расходы домохозяйств.

## **ROLE OF HOUSEHOLDS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY ANALYSIS OF REVENUE AND EXPENDITURE OF HOUSEHOLDS**

This paper considers the household as the subject of the national economy. The analysis of the structure of incomes and expenditures of households and their main sources, and compares these figures for the 2012-2014.

Keywords: household, personal finance, household income, household spending.

В современных условиях, то есть в условиях смешанной экономической системы домохозяйства, как одни из основных субъектов национальной экономики играют все более значительную роль.

Понятие «домашнее хозяйство» достаточно часто ассоциируют с понятием «семья», но на самом деле такое применение данного термина не совсем корректно. В отличие от семьи, домохозяйство может состоять из одного человека, нескольких семей и даже может иметь в своем составе людей, которые не состоят в родстве. Так, в статистических рекомендациях ООН дается такое понятие домохозяйств: «лицо, или группа лиц, объединенных с целью обеспечения всем необходимым для жизнедеятельности», - в котором слово «семья» не упоминается.

Таким образом, домохозяйство – это субъект экономики, который состоит из одного ведущего самостоятельного индивида или, чаще всего,

группы людей, живущих совместно и ведущих общее хозяйство. [1]

Необходимо отметить, что домохозяйство – это одна из наименее изученных экономических единиц, в связи с тем, что экономические отношения на данном уровне достаточно сильно связаны с социальными отношениями, а также зависят от психологических, исторических и других различных факторов, которые определяют экономическую деятельность людей. Также основной особенностью домашнего хозяйства является то, что данный субъект экономики в меньшей степени, по сравнению с остальными, регламентирован государством, то есть домохозяйство, самостоятельно принимает решение о необходимости формирования и использования фондов денежных средств. Государство в условиях рыночной экономики не имеет инструментов прямого влияния на процесс распределения дохода домохозяйств.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что основной целью домашних хозяйств является формирование доходной части индивидуальных бюджетов и использование этих доходов для удовлетворения текущих потребностей и накопления с целью удовлетворения потребностей в будущем. Таким образом, можно выделить несколько основных источников доходов домохозяйств.

Таблица 1 – Структура доходов домохозяйств за 2012-2014 гг.

Показатель	Годы		
	2012	2013	2014
Денежные доходы - всего	100	100	100
В том числе:			
Доходы от предпринимательской деятельности	11,1	10	9,8
Оплата труда	66	65,8	65,7
Социальные выплаты	11	12,1	12,6
Доходы от собственности	8,2	8,3	6,6
Другие доходы	14,7	13,8	5,3

В структуре денежных доходов принято выделять следующие основные источники: заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами; пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере.

Так, важно принимать во внимание то, что различаются понятия **заработанных доходов**. С одной стороны, не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства. Это относится, например, к

взносам на социальное страхование, налоги на прибыль организаций. С другой стороны, часть доходов, поступающих в домохозяйства, не являются результатом труда. Прежде всего это трансфертные платежи, которые включают в себя выплаты по социальному обеспечению и при наступлении несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства.

В приведенной ранее классификации не учтены случайные доходы граждан, такие как выигрыши в лотерею, доходы от непредусмотренных дарений, а также доходы, полученные с нарушением закона. Учет случайных и особенно незаконных доходов является чрезвычайно затруднительным.

Также необходимо выделить основные статьи расходов и их сравнительную характеристику за 2012-2014 гг.

Таблица 2 - Структура расходов домохозяйств за 2012-2014 гг.

Показатель	Годы		
	2012	2013	2014
Денежные расходы и сбережения	100	100	100
В том числе:			
Покупка товаров и услуг	69,4	68,5	80,1
Обязательные платежи и взносы	10,5	11,1	11,0
Приобретение недвижимости	4,2	3,0	5,3
Прирост финансовых активов	15,9	17,4	3,6

Так, исходя из данных в таблице, можно определить основные разделы расходов домохозяйств: покупка товаров и услуг; обязательные платежи и взносы; приобретение недвижимости; прирост финансовых активов. Так, наибольший удельный вес занимает такой показатель, как покупка товаров и услуг, что характерно для всего анализируемого периода, поскольку данные расходы необходимы для жизнедеятельности человека. Так, в 2014 году наблюдается значительное повышение покупок товаров и услуг, а также недвижимости, по причине сложившейся ситуации в стране и мире.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, во-первых, в современных условиях, то есть в условиях смешанной экономической системы домохозяйства, как одни из основных субъектов национальной экономики играют все более значительную роль. Во-вторых, основной целью домашних хозяйств является формирование доходной части индивидуальных бюджетов и использование этих доходов для удовлетворения текущих потребностей и накопления с целью удовлетворения потребностей в будущем.



### **Использованные источники:**

1. Соловьев, В.И. Финансы предприятий и домашних хозяйств: учебное пособие / В.И. Соловьев. – М: Вега-Инфо, 2010. – 165 с.
2. Чадлаева, Л.А. Финансы / Л.А. Чадлаева. – М.: Юрайт, 2012. – 540 с.

*Харченко М.А., к.с-х.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО СтГАУ*

*Баева Т.Е.  
студент 3 курса  
учетно-финансовый факультет  
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный  
аграрный университет»  
РФ, г. Ставрополь*

### **ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕГ: ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ**

*Статья посвящена покупательной способности денег, а так же проблемам региональной дифференциации. Рассматриваются вопросы денежно-кредитного регулирования, а так же инфляции в период с 2013 по 2015 год.*

*Ключевые слова: покупательная способность, денежно-кредитная политика, инфляция, темп роста, индекс потребительских цен.*

### **PURCHASING POWER OF MONEY: PROBLEMS OF REGIONAL DIFFERENTIATION**

*The article is devoted to the purchasing power of money, as well as problems of regional differentiation. The issues of monetary regulation, as well as inflation in the period from 2013 to 2015.*

*Keywords: purchasing power, monetary policy, inflation, growth rate, the consumer price index.*

Ключевой целью проводимой Центральным банком Российской Федерации денежно-кредитной политики в последние годы было и остается таргетирование инфляции. Одной из актуальных проблем денежно-кредитного регулирования экономики современной России видится широкий разброс в уровнях социально-экономического развития отдельных регионов страны. Различия в развитии региональных экономик оказывают негативное влияние на эффективность проводимой Банком России единой государственной денежно-кредитной политики в силу того, что вектор действий монетарных властей России вписывается в развитие одних регионов и вступает в противоречие с направлениями развития других.

Уровень инфляции в России за первый квартал 2015 года

характеризовался как нарастающий. Это чревато тяжелыми последствиями для экономического развития страны в целом и может привести к стагнации и даже деградации народного хозяйства, замедлению темпов роста производства. Усиливается социальная напряженность, которая может привести к недоверию к правительству.

Согласно прогнозным данным Минэкономразвития РФ инфляция в 2015 году удержится на семи процентном уровне. После пересмотра глава ведомства заявил, что в текущем году инфляция достигнет десяти процентного уровня. И это самый оптимистичный прогноз. Некоторые эксперты не исключают достижения более высокого порога.

Аналитики центра макроэкономических исследований Сбербанка России подсчитали уровень инфляция по итогам 2014 года. Согласно их отчету инфляция перешагнула двузначный порог – 11,4% [1]. За прошедший год особенно «отличился» декабрь месяц, побивший все рекорды за последнее десятилетие.

Не последнюю роль в этом сыграл «черный вторник», когда произошло стремительное падение российского рубля. Доллар и Евро на Московской бирже резко подскочили, достигнув уровня 80 и 100 рублей соответственно, что стало причиной всеобщей паники. С этого дня, а произошло это 16 декабря прошлого года, недельная динамика роста инфляции достигла 0,9%.

Темпы роста инфляции резко ускорились уже в январе месяце текущего года из-за скачка цен на продовольственные товары, сопровождавшегося падением курса рубля. Месячная инфляция составила 3,9% (а это 15% за год) при базовой – 3,5% [1].

Возросшие цены на продукты (5,7% за месяц или 20,7% за год) главным образом ухудшили положение людей с очень низкими доходами, основную статью расходов которых, составляли продукты питания. Эксперты полагают, что в первой половине года ускорение инфляционных процессов продолжится.

Январское повышение цен на потребительские товары в целом на 2,2% (в годовом выражении 10,5%) произошло благодаря скачку цен на бытовую технику и электронику на 12-14%, а также существенное удорожание потребительских услуг (2,2% в месячном выражении и 10,5% за год) и повышение стоимости туристических туров на 17,6% [1].

Эксперты предрекают неуклонный рост уровня инфляции в первом полугодии на фоне непрекращающегося взвинчивания цен. И если не произойдет очередной дестабилизации отечественной валюты, то согласно расчетам центра макроэкономических исследований Сбербанка России, инфляция будет продолжать устремляться вверх, пока не достигнет тринадцати процентного порога. Затем наступит период затишья.

Недельный рост потребительских цен на вторую половину февраля

демонстрирует замедление до 0,4%. Несмотря на то, что это вдвое ниже показателей января месяца, темпы инфляции опережают обычные недельные показатели, а в годовом выражении она превысит 16%. Уже в марте-апреле она достигнет пиковых показателей – 17% [1].



Рисунок 1 - Долгосрочный прогноз инфляции в РФ, %

Согласно усредненным экспертным оценкам долгосрочный прогноз инфляции в России (индекс потребительских цен, ИПЦ) до 2023 г. следующий: 2014 г. – 5.4%, 2015 г. – 5.5%, 2016 г. – 5.6%, 2017-2020 г. – 5% (в год), 2021-2023 г. – 3.7% (в год). Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ на 16,7% за год подорожали потребительские товары и услуги в целом. Только за февраль 2015 года товары подорожали на 2,7%, услуги – на 0,8% [3].

В целом инфляция оказывает негативное влияние на все сферы экономики. При инфляции сокращаются накопления, обесценивание происходит по двум направлениям: уменьшается не только реальный денежный капитал, но одновременно снижается и его доходность. Чем выше ее уровень, тем меньше можно приобрести товаров и услуг за те же деньги, за какие их можно было купить в прошлом периоде.

Таблица 1 – Динамика уровня инфляции

	2013	2014	2015
Январь	0,97	0,59	3,85
Февраль	0,56	0,7	2,2
Март	0,3	2,33	1,21

Проанализировав таблицу 1, можно сделать вывод о том, что инфляционные темпы замедлились в марте, это самый низкий месячный показатель с октября 2014 года. Если в ноябре месяце инфляции колебалась на уровне 0,3-0,4%, то в декабре 2014 года и январе 2015 года этот показатель резко подскочил до рекордного уровня – 0,8-0,9%.

В целом методы борьбы с инфляцией не изменились, но современное общество вносит свои коррективы в борьбу с ней. Глава Центрального Банка Эльвира Набиуллина объявила свою стратегию на ближайшие 3 года. В «Основных направлениях денежно-кредитной политики» предполагается перевод рубля в свободное плавание и так называемое инфляционное

таргетирование. Последнее предполагает борьбу с инфляцией за счет манипуляции с процентными ставками.

Кроме того, на данном этапе власти не могут выработать единого, согласованного с правительством плана действий. Таргетирование инфляции – это, может быть, и неплохо, но не нужно превращать его в самоцель. Для проведения каких – либо изменений, необходимо в первую очередь прийти к соглашению по данной проблеме.

Таким образом, методы борьбы с инфляционным процессом чаще носят комплексный характер, требуют уточнения и соответственные корректировки. На практике эти меры, к сожалению, не спасают положения наиболее уязвимых слоев населения. В основном причиной этого становится то, что меры принимаются после очередного скачка цен. Население, к сожалению, не может предвидеть и заранее подготовиться к инфляции. Если бы это было возможным, то ее последствия были бы не столь обременительными.

#### **Использованные источники:**

1. Грязнова, А.Г. Макроэкономика. Теория и российская практика : учебник/А.Г.Грязнова, Н.Н.Думная. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – С. 161-178.
2. Тарасевич, Л.С. Макроэкономика : учебник /Л.С.Тарасевич, П.И.Гребенников, А.И.Леусский. – 6-е изд., испр. И доп. – М. : Высшее образование, 2007. – С. 293-340.
3. Инфляция на потребительском рынке// Статистика / ЦБ /Банк России / [http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro\\_sub](http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro_sub)

*Харченко М.А., к.с-х.н.  
доцент*

*кафедра «Экономического анализа и аудита»  
Ставропольский государственный аграрный университет*

*Бабаджанов А.А.  
студент 3 курса  
факультет «Учетно-финансовый»  
Россия, г. Ставрополь*

#### **АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ**

**Аннотация:** в данной статье приведена общая структура рынка мясной продукции в РФ, а также выявлен анализ изменения импортозависимости российского рынка мяса.

**Ключевые слова:** мясная продукция, импорт, РАМН, мясной союз, сельское хозяйство.

**Abstract:** this article provides an overview of the market structure of meat products in the Russian Federation, as well as an analysis of changes in import dependence of the Russian meat market.

**Key words:** meat products, import, Medical Sciences, meat Union, agriculture.

Производство мяса – это одна из крупнейших отраслей агропромышленного комплекса России. В 2013 году совокупное производство мяса в живом весе составило 10,7 млн. тонн, а в убойном весе 6,8 млн. тонн.

В течение 20 последних лет российский рынок мясной продукции испытывал значительное сокращение платежеспособного спроса в 90-е годы, в связи с глубоким кризисом в стране. Данный спад на рынке мясной продукции наблюдался до 1995 года. Однако уже с 2000 года вплоть до 2008 наблюдается значительный рост количества продукции.

Говоря о рынке мясных продуктов, мы можем сказать, что в России в период с 1999 по 2012 гг. личное потребление мяса и мясопродуктов увеличилось более чем на 60%. К основным факторам, помимо государственной поддержки, которые оказали существенное влияние на рост рынка мясной продукции, относятся:

- рост доходов и повышение уровня жизни населения;
- развитие сетевой розничной торговли и пищевой промышленности;
- улучшение общеэкономической конъюнктуры.

### Личное потребление мяса и мясопродуктов в России

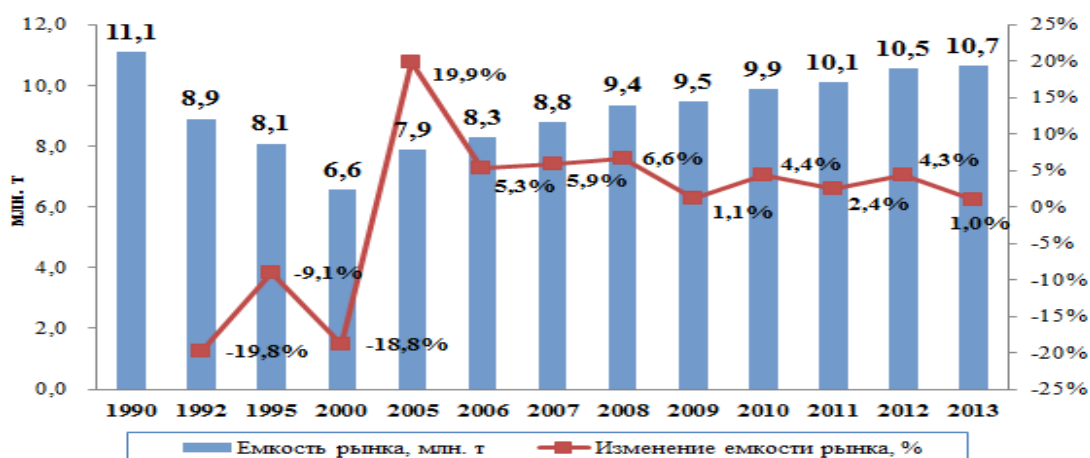


Рисунок 1 – личное потребление мяса и мясопродуктов в России

Исходя из графика 1, необходимо отметить, что в целом российский рынок мясной продукции сохраняет существенный потенциал дальнейшего роста как минимум на 10-15%. Также существует потенциал постепенного замещения мясом части животных жиров и субпродуктов, которые применяются в мясопереработке. Скорость реализации этого потенциала будет зависеть от динамики экономической конъюнктуры и политики государственной поддержки отечественной мясной отрасли.

Структура потребления мяса за последние 20 лет претерпела

значительные изменения. По данным Мясного союза России в 1990 г. при общем уровне потребления мяса в 11,8 млн. тонн, 43% составляла говядина, 38% - свинина, 18% - мясо птицы. В 2015 в связи с ослаблением курса рубля, импорт мяса снизился в 2 раза, что составило 410,6 тыс. тонн, в том числе импорт говядины снизился на 43,7% и составил 176 тыс. тонн, импорт свинины сократился на 38%, было ввезено 152,3 тыс. тонн. Однако больше всего снизились поставки мяса птицы – 71,3 тыс. тонн, это в 3,2 раза меньше показателя прошлого года.

В настоящее время сохраняется импортозависимость российского рынка мясной продукции. Прогнозируется, что по итогам 2015 года, доля импорта составит примерно 15%.

На рисунке 2 представлена импортозависимость российского рынка мясной продукции за период с 1992 по 2013 гг.:

**Структура и динамика предложения мяса в России**

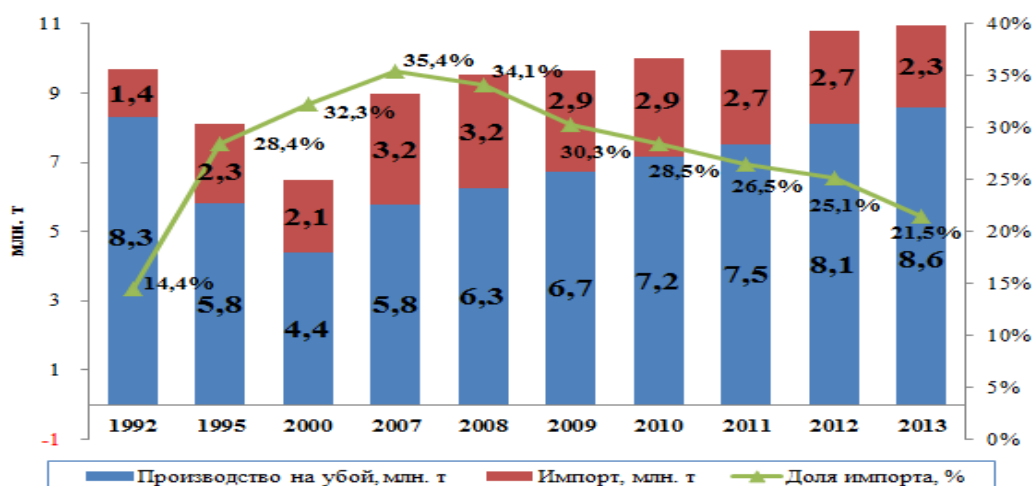


Рисунок 2 – структура и динамика предложения мяса в России

Изучив показатели на графике 2, можно сделать вывод, что в целом производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий возросло на 80%.

В настоящее время отечественные и зарубежные отраслевые эксперты предсказывают хорошие перспективы развития отечественного рынка мясной продукции. Это обуславливается следующими факторами:

- дальнейший рост потребления мяса на душу населения, до уровня превышающего научно-обоснованную норму РАМН и соответствующего среднестатистическим показателям развитых стран;
- устойчивый рост отечественного производства скота и птицы на убой, постепенное вытеснение импортной продукции;
- увеличение производства мяса в основном будет зависеть за счет высокотехнологичных сельскохозяйственных предприятий.

Безусловно, ключевым фактором, определяющим перспективы развития рынка мясной промышленности в России, является



государственная поддержка сельхозпроизводителей с помощью различных отраслевых и региональных программ.

Прогнозируется, что к 2020 году потребление мяса на душу населения достигнет 78-79 кг, а национальное производство основных видов мяса суммарно составит 9,6 млн. тонн.

**Использованные источники:**

1. Медведев, Д.А. Животноводство – приоритетное направление обеспечения продовольственной безопасности / Д. А. Медведев // Экономика сельского хозяйства. 2010. - №8. – С.4-9.
2. Животноводство – динамично развивающаяся отрасль / Экономическое обозрение // Экономика сельского хозяйства. 2010. - №3. – С. 77 – 78.
3. Зависимость от импорта / Экономическое обозрение // Экономика сельского хозяйства. 2011. - №4. – С. 3.
4. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#)

*Хачемизова Э.А., к.э.н.  
доцент  
МГТУ  
РФ, г. Майкоп*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА**

*Аннотация:* В статье предложена система показателей оценки инновационного потенциала инновационной среды региона, разработана методика, позволяющая оценить величину инновационного потенциала инновационной среды региона при помощи интегрального показателя.

*Ключевые слова:* инновации, оценка, регион, экономика, среда.

Возможности успешной модернизации экономики России и ее регионов, выход на траекторию устойчивого развития, повышение уровня жизни населения в последние годы все больше связываются с ее переходом к инновационной модели экономики. Наша страна имеет реальные возможности эффективно использовать свой интеллектуальный и научный потенциал, имеющиеся и развивающиеся отрасли высокотехнологичного производства, а также имеющийся в ряде регионов высокий инновационный потенциал для преодоления негативных тенденций в экономике на основе активизации инновационной деятельности. В процессе формирования инновационной модели экономики особое внимание должно быть уделено инновационной среде, поскольку именно здесь происходит превращение новых идей, открытий, научно-технических разработок, изобретений в конкретный продукт, имеющий спрос на рынке, товар с высокими потребительскими свойствами.

Изучение состава и структуры инновационной среды, протекающих в

ней процессов, сложившихся и потенциальных взаимосвязей и взаимозависимостей между ее элементами является важным для создания эффективных механизмов возникновения, передачи, распространения и коммерциализации новшеств, их превращения в инновации. Исследование состояния и перспектив развития инновационной среды также связано с анализом инновационной политики федеральных и региональных органов власти и управления. В силу вышеизложенного изучение и анализ основных характеристик состояния инновационной среды, выявление перспектив ее развития, разработка современных подходов к ее моделированию и оценке, являются важнейшими задачами исследования в рамках инновационной проблематики в целом.

Сравнительный анализ понятий инновационной среды и инновационного климата, которые часто используются в научной литературе как синонимы, позволил сформулировать следующий вывод - взаимосвязь между понятиями инновационный климат региона и инновационная среда региона определяется классической трактовкой соотношений базовых понятий «среда» и «климат». Таким образом, инновационный климат определяется как объективная характеристика среды, оказывающая влияние на деятельность человека, отражает состояние внешней инновационной среды участника инновационного процесса, а также является одним из факторов формирующих инновационную среду. Научное определение инновационной среды региона позволило выделить ее основные элементы, а также взаимосвязи между ними. Центральным элементом инновационной среды региона являются инновации. Ради их успешного внедрения и осуществления создаются специальные условия благоприятствования, стимулирования, защиты и пр.

Субъекты инновационной деятельности выступают в качестве заказчиков, исполнителей или инвесторов инновационных проектов и программ, а также разработчиками и исполнителями комплексов мероприятий поддержки инновационной деятельности. Они могут обладать или не обладать всеми необходимыми для осуществления инноваций видами ресурсов, однако, их включение в инновационную среду региона определяется их стремлением к инновациям. Другим важным элементом инновационной среды выступают инвесторы, или инновационные финансовые ресурсы. Возможность финансирования инновационных проектов определяется физическим наличием и доступностью капитала, вкладываемого сегодня во имя будущей высокой отдачи в случае не совсем очевидного успеха.

Сложный, комплексный характер инновационных процессов, высокий уровень рисков инновационной деятельности делают невозможным успешное функционирование инновационных организаций без формирования специальной поддерживающей инфраструктуры, создания

благоприятных условий для деятельности всех субъектов инновационного процесса. В отсутствие элементов такой инфраструктуры успешное осуществление инновационных проектов становится случайным, исключительным явлением, что неблагоприятным образом сказывается на инновационном развитии субъекта. При этом активность использования инфраструктурных элементов позволяет получить синергетический эффект, складывающийся из взаимодействия всех элементов инновационной среды. На основе расширенного толкования принципов самоорганизации и синергизма, примененного автором относительно определения инновационной среды региона, в диссертации было обосновано, что эти два принципа являются базовыми для формирования благоприятной инновационной среды региона в современных условиях.

#### **Использованные источники:**

1. Хачемизова Э.А. Определение уровня инвестиционной активности в отраслевой структуре региона//В сборнике: Развитие науки и образования в современном мире Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО "АР-Консалт"//. 2014. С. 128-129.
2. Хачемизова Э.А. Методологические подходы к оценке экономической эффективности функционирования рынка труда.//Вестник Адыгейского государственного университета//. 2005. № 3. С. 104-107.

*Хачемизова Э.А., к.э.н.  
доцент  
МГТУ  
РФ, г. Майкоп*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК ПРИОРИТЕТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Аннотация:** статья посвящена формированию эффективной инновационной политики в регионе, о необходимости формирования соответствующих условий и предпосылок, стимулирующих инновационный процесс.

**Ключевые слова:** инновационная среда, регион, экономика, эффективность

Разработка научных основ социально-экономического развития в рыночно-трансформационный период относится к числу теоретически и практически актуальных проблем современной экономической науки. Эффективность такой разработки связана с инновационной выработкой приоритетов экономического развития страны и регионов. Кардинальные изменения в экономической и политической системах России потребовали нового подхода к проблемам развития и формирования инновационной политики и ее экономической составляющей.

Социально-экономическая политика и инновационная в условиях коренных хозяйственных преобразований представляет собой один из главных рычагов государственного регулирования развития экономики. Объективная необходимость инновационной политики связана с усилением народнохозяйственных диспропорций, сопровождающихся возникновением депрессивных регионов и зон с массовой безработицей. По сути «инновационная политика» представляет собой целенаправленное с позиций системной методологии регулирование социально-экономического развития страны. Для осуществления эффективной инновационной политики в регионе необходимо формирование соответствующих условий и предпосылок, стимулирующих инновационный процесс. Основой формирования таких условий является создание в регионе инновационной среды. На основе обобщения научных источников и с учетом особенностей экономики исследуемого региона уточнено понятие инновационной среды, представляющей собой совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга подсистем и процессов взаимодействия между ними, обеспечивающих эффективное осуществление инновационной деятельности и развитие инновационного потенциала региона.

Инновации в перспективе могут стать главной движущей силой социально-экономического развития регионов, поскольку они приводят к эволюции различных отраслей, рыночных структур и региональной системы в целом. Ориентация на создание инновационной модели экономики в России приводит к необходимости выработки определенной организации инновационной деятельности как в стране в целом, так и в отдельных регионах, поскольку требуется формирование эффективного механизма возникновения, распространения и использования инноваций. Особенно это касается регионов с высоким инновационным потенциалом. Для реализации такого механизма необходимо создание соответствующих институциональных условий и организационных структур, обеспечивающих рациональное протекание указанных процессов и эффективное взаимодействие их участников, которые в совокупности представляют собой инновационную среду региона.

Инновационная среда является специфической подсистемой, составной частью региона, выделенной по признаку особенностей протекающих в регионе информационно-коммуникативных процессов и связей. С этой точки зрения регион можно представить как совокупность различных сред, выделенных по данному признаку, а именно: институциональной, информационной, экономической, технологической, социальной, экологической, инвестиционной и др. Институциональная среда определяет общие правила функционирования элементов инновационной среды. Информационная, финансовая, технологическая, природная и социальная среда являются обеспечивающими средами, от состояния

которых зависит существование элементов инновационной среды и их устойчивость в динамическом аспекте. Так, участники финансовой и информационной среды могут либо активизировать, либо ограничивать возможности эффективного протекания инновационного процесса.

При формировании региональной инновационной среды, следует учитывать, что инновации востребованы регионом в той мере, в которой они способны внести вклад в решение задач его социально-экономического развития. Поэтому необходимо стремиться не к увеличению количества и концентрации элементов среды, а к развитию эффективного взаимодействия между участниками инновационного процесса, что, согласно современной теории инноваций, является главным условием повышения инновационной активности.

Полнота и гармоничное сочетание различных элементов инновационной среды позволяют добиться корпоративного взаимодействия участников инновационного процесса на территории, что обеспечивает синергетический эффект инновационной деятельности и служит важным фактором дальнейшего социально-экономического развития территории.

#### **Использованные источники:**

1. Хачемизова Э.А. Определение уровня инвестиционной активности в отраслевой структуре региона//В сборнике: Развитие науки и образования в современном мире Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО "АР-Консалт"//. 2014. С. 128-129.
2. Хачемизова Э.А. Методологические подходы к оценке экономической эффективности функционирования рынка труда//Вестник Адыгейского государственного университета//. 2005. № 3. С. 104-107.

*Хлебникова А.И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Менеджмента и инновационных технологий»*

*Самойленко В.С.*

*студент гр. Уэбо 2-4, 2 курса*

*Петрунько А.И.*

*студент гр. Уэбо 2-4, 2 курса*

*Институт управления в экономических, экологических и социальных системах*

*Южный федеральный университет*

*Россия, г. Таганрог*

#### **КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ**

*В статье рассматривается один из методов оценки рисков, особенности его применения. Представлены формулы, для более точного расчета вариаций рисков.*

*Ключевые слова: Риск, особенности, оценка рисков, методы, анализ, показатели.*

### **Qualitative Risk Analysis**

*The article deals with one of the methods for risk assessment , especially its application. The formulas for a more accurate calculation of variations risks.*

*Keywords: risk , especially risk assessment, methods of analysis , indicators.*

Цель: Выявить особенности применения качественной оценки рисков.

Задачи: 1. Рассмотреть понятие риск;

2. Определить, что такое метод качественной оценки;

3. Классифицировать методики и процедуры качественного анализа рисков;

4. Виды оценок несистематического риска;

**Риск** — сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Знание вероятности неблагоприятного события позволяет определить вероятность благоприятных событий по формуле  $P_+ = 1 - P_-$ . Также риском часто называют непосредственно предполагаемое событие, способное принести кому-либо ущерб или убыток[ 1].

**Качественная оценка рисков** - процесс представления качественного анализа идентификации рисков и определения рисков, требующих быстрого реагирования. Такая оценка рисков определяет степень важности риска и выбирает способ реагирования. Доступность сопровождающей информации помогает легче расставить приоритеты для разных категорий рисков. Качественная оценка рисков это оценка условий возникновения рисков и определение их воздействия на проект стандартными методами и средствами. Использование этих средств помогает частично избежать неопределенности, которые часто встречаются в проекте. В течение жизненного цикла проекта должна происходить постоянная переоценка рисков.

Для полноценного представления хода реализации и вероятностей положительной жизнеспособности проекта во времени важно идентифицировать все возможные риски и отклонения проекта, так как риски могут изменить не только сроки и стоимость, но и целесообразность проекта. Для достижения этой маркетинговой цели необходимо провести качественный (статистический) анализ рисков проекта.

Офис управления проектами Бюро Девмаркин РУС (Project Management Office, РМО) для решения этой части маркетинговой задачи проводит статистические исследования зон рисков рисков проекта. Далее идет оценка не только наиболее или наименее рискованных вариаций развития признаков проекта, но и сценарии



мероприятий по снижению возможных последствий[2].

Алгоритм анализа возможной реализации признаков рисков (рис.1)[3]



Рисунок 1. Алгоритм анализа возможной реализации признаков рисков.

В современной практике *анализа статистики проекта* используются в основном различные математические, статистические и логически-аналитические методики и процедуры качественного анализа рисков:

- Статистический метод
- Анализ целесообразности (дерево решений)
- Метод экспертных оценок
- Аналитические методы (сценарии, дерево решений)
- Метод вероятностей (Монте-Карло)
- Анализ финансовой устойчивости предприятия и платежеспособности

В условиях неопределенности, изменчивости ситуации на рынке оценка риска состоит в **анализе чувствительности** финансовых результатов к изменению основных параметров деятельности так как действенность управленческих решений всегда, в той или иной степени связана с риском отклонения фактических данных от запланированных. Это - **качественный подход к измерению риска.**

**Оценка несистематического риска** предприятия осуществляется по следующим направлениям: характер бизнеса; внешняя среда; качество

управления; характер деятельности; устойчивость работы, стабильность; финансовое состояние.

Для оценки риска на практике чаще всего используется **экспертные (качественные) методы**[5], основанные на субъективной оценке ожидаемых параметров деятельности. Например, финансовое состояние предприятия эксперты могут оценивать с разделением на высокий, средний и низкий классы риска в разрезе следующих составляющих:

А). Использование кредитов: уровень риска высок, если предприятие не может осуществить текущую деятельность без использования заемных средств; уровень риска средний, если предприятию необходимы инвестиционные кредиты на развитие, расширение бизнеса; низкий уровень риска, когда предприятие не прибегает к кредитам или использует их изредка.

Б). Уровень собственного оборотного капитала: риск высокий, если существуют проблемы (дефицит) собственных оборотных средств; риск средний - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равен нормативному; риск низкий - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормативного.

В). Ликвидность активов: высокий уровень риска связан с большими сверхнормативными запасами сырья и материалов, готовой продукции на складе, просроченной дебиторской задолженностью.

Г). Вероятность банкротства: высокая; существует; низкая.

Д). Рентабельность: низкая рентабельность по сравнению со среднеотраслевой означает высокий риск.

Е). Уровень дебиторской задолженности: 60% от текущих активов, период оборота более 180 дней - высокий риск; 40 - 60% от текущих активов, период оборота 30-60 дней - средний риск; менее 40% от текущих активов, период оборота менее 30 дней - низкий.

Ж). Финансовые вложения предприятия: если доля финансовых вложений в активах велика, а рентабельность активов, ниже рентабельности основной деятельности, следовательно, предприятие занималось рискованными спекуляциями, не оправдавшими ожидания высокой доходности.

Показатели рисков в количественном значении измеряются в показателях вариабельности и дисперсии. Дадим краткое описание этих показателей:

#### **Использованные источники:**

1. Риск [Электронный ресурс] // [wikipedia.org// URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B8%D1%81%D0%BA)
2. Алгоритм анализа возможной реализации признаков рисков [Электронный ресурс] // <http://www.devmarkin.ru/> // URL: [http://www.devmarkin.ru/quality\\_risk\\_analysis/](http://www.devmarkin.ru/quality_risk_analysis/)

3. Анализ проектных рисков [Электронный ресурс] // <http://biblo-ok.ru/> // URL: <http://biblo-ok.ru/uchebnik-ok/analiz-proektnyih-riskov-27978.php>
4. Дисперсия [Электронный ресурс] // <http://www.math.mrsu.ru/> // URL: <http://www.math.mrsu.ru/text/courses/invest2/2/2.3.2.html>
5. «Экспертные оценки и принятие решений» Б.Г. Литвак. - Москва «Патент» 1996 г.

*Хлебникова А.И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Менеджмента и инновационных технологий»*

*Рубан В.С.*

*студент гр. Уэбо 2-4, 2 курс*

*Институт управления в экономических, экологических и  
социальных системах*

*Южный федеральный университет*

*Россия, г. Таганрог*

### **КОНЦЕПЦИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ**

*Аннотация: Целью данной работы является исследование тенденции внедрения «импортозамещения» в России, как внешнеполитический рычаг, экономической независимости. Анализ существующих в отечественной экономике практик теоретических подходов в сфере импортозамещения. Систематизация и выбор наиболее альтернативных вариантов.*

*Ключевые слова: импортозамещение, импорт, производство.*

### **THE CONCEPT OF THE EXISTENCE OF THE SYSTEM OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA**

*Abstract: The aim of this work is to study the trends in the introduction of "import substitution" in Russia as a foreign policy arm of economic independence. Analysis of existing practices in the domestic economy theoretical approaches in import substitution. Ordering and selection of the alternatives.*

*Keywords: Information systems, the development of IP automation company.*

На сегодняшний день роль импортозамещения в России, имеет высокую актуальность в экономических системах. В силу развивающихся событий вокруг Украины и конфронтации России со странами Запада руководством нашей страны в 2014 году был выбран вектор развития в сторону импортозамещения. Уже прошло достаточно времени, что бы эта модель могла показать свои результаты и эффективность либо отсутствие её априори. Хочется сразу отметить, что у России есть опыт в реализации политики импортозамещения. Вследствие девальвации курса рубля в 1998 г. объем импорта резко сократился 75 млрд. долл., что привело к повышению

конкурентоспособности. Но вскоре среднесрочной перспективе запустив повешение динамики ВВП, которая, была удачно поддержана конъюнктурой всемирных рынков сырья и энергетики и эффективными реформированием правительства, привела к экономическому подъему на протяжении нескольких лет. Такой расклад событий говорит сам за себя, возможность развития удачного «сценария» есть и у этой системы, имея в виду — «план разработанный правительством Российской Федерации». Однако нельзя оставить без внимания слова итальянского философа — экономиста Антонио Серра он говорил: «Хочешь узнать какой из двух городов богаче, определи, каким количеством профессий владеют его жители. Чем больше профессий, тем богаче город» [1, с. 87].

Подразумевается что, чем глубже уровень разделения труда в системе, тем выше добавленную стоимость она воспроизводит. Существующая экономическая модель, которую мы сейчас называем научно-техническим прогрессом сформировалась вначале шестнадцатого века.

Модель несла в себе конкуренцию технических зон. Тем, самым технологические зоны, которые были сформированы в восемнадцатом, девятнадцатом и частично двадцатом веках увеличивалась и одновременно конкурировала внутри. Самые известные широкой общественности зоны это Германия, Британия, США и Советском Союзе. Но вскоре после Великой Отечественной войны это уже было две технологические зоны это США и СССР. Вследствие кризиса 70-х, 80-х годов двадцатого века осталась одна Технологическая зона это США.

Эти факторы негативно влияют на нашу страну, которая в свое время позиционировала себя как противовес штатам. Однако те страны, которые могли претендовать на независимость своей экономики это Япония, Китай и ЕС все перечисленные страны на американском спросе.

На данный момент российский экспорт преобладает над импортом внутри страны сложилась непростая ситуация когда Россия экспортирует в основном нефть и нефтепродукты, газ, вооружения, некоторые виды продовольствия. А импортирует машины и оборудование, автомобили, медикаменты, и много другое. Вследствие после этого появляется сильная экономическая и политическая зависимость России от других стран, в частности США. Однако на момент распада СССР у российской экономики были в наличии производственные мощности, то спустя почти двадцать четыре года производственный комплекс сократился в несколько раз, навсегда утеряно множество заводов и предприятий.

Интересен тот факт, что когда вначале 90-х наша страна имела, развитые производственные мощности, её не принимали в ВТО, понимая всю сложность ситуации, а именно экономическую нестабильности. Затем убедившись в необратимости произошедших процессов в России, в частности потерю колоссального ВВП, и невозможности конкурировать

иностранными производителями. 22 августа 2012 года Российская Федерация принята во Всемирную торговую организацию. Казалось бы, однако в такой неоднозначной ситуации явным инструментом будущего, в чем мы с вами уверены, подъема российской экономики является импортозамещение.

Этим вопросом задаются аналитики рынков, экономисты нашей страны, выдвигая новые идеи и концепции. Однозначного ответа на данный момент не знает никто, так как срок использования на сегодня, выдвинутых широкому обществу рецептов «безболезненного» выхода с данной экономически не простой ситуации, слишком мал. Однако популярность в обществе имеют несколько гипотез, с указаниями и так называемыми «дорожными картами» отдельно в округах и регионах.

В первую очередь, это комплекс санкций. Вследствие, которых ответом на импорт и экспорт оружия и подобного материала в Россию, станет запрет на экспорт технологий для военного использования, техники и оборудования.

Высокую необходимость имеет увеличения значимости среди высоких технологий инновационных решений в секторе экономики России. Эта проблема деградации отечественной обрабатывающей и машиностроительной промышленности в последнем двадцатилетии, а также в колоссальном недоиспользовании человеческого капитала России. Неотъемлемым фактором является решения проблемы восстановления продовольственной независимости страны. Эта причина является, пожалуй, самой приближенной к обывателю и его повседневной жизни. Концепция импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к высокотехнологическим путем повышения уровня развития технологий, образования широких слоев населения [3, с.67].

Сама суть концепции импортозамещения опирается на развитие всех сфер производства, повышение качества товара, технологий, а также внедрение инноваций. И это особенно актуально для Российской Федерации, уровень производственных отраслей которой, отстает от государств партнеров. Поэтапно развивающееся импортозамещение ведет к: — снижению безработицы, и как следствие и повышению уровня жизни; — повышению уровня технологического прогресса и как следствие уровня науки; — поддержанию экономической и продовольственной независимости страны; — повышению спроса на товары внутреннего производства, что приводит к активизации экономики страны, увеличения производственных мощностей; — сохранению валютного оборота в стране, и как результат роста валютных резервов и улучшение торговых балансов в стране [4, с. 300-303].

Важным фактором, остается то, что создаваемый на импортозамещающих мощностях производства товар должен удовлетворять



не только внутренний рынок, но и зарубежный, так как только в этом случае конкурентоспособность товаров будет приемлема, и достигнутые успехи не будут утрачены при возвращении к лояльному для данной страны курсу. Развитие должно быть всеобщим, а не сегментированным по приоритетности, только равномерное производство всех производств внутри страны даст возможность повысить уровень развития экономики, социальных сфер, инфраструктуры, доказав стране свою уникальную возможность в одинаковых условиях конкурировать с продвинутыми промышленными странами [2, с.7].

Подводя итог можно отметить, что для достижения позитивного эффекта в процессе внедрения концепции импортозамещения необходимо создать зону открытой экономики, а также сферу конкурентной борьбы, для начала на собственном внутреннем рынке. В то же время развиваемые отрасли производства необходимо ориентировать на внутренний рынок и на внешний, лишь такое развитие событий даст возможность завоевать доверие отечественных потребителей и конкурировать на мировой арене. Однако, до выхода на мировые торговые площадки необходимо, чтобы отечественный рынок был уже охвачен собственными производителями. Только так, страна сконцентрирует в экономике свои конкурентные преимущества и впоследствии, опираясь на них, Российская Федерация вполне успешно может приступить к развитию экспортных направлений и позиционирования себя в мире, как экономически независимая держава.

#### **Использованные источники:**

1. Антонио Серра, Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства, лишенные рудников драгоценных металлов // итальянский философ и экономист XVII века.
2. Гурова Т. Нация предприниматель // Эксперт, 2010. №36 — С. 72
3. Липницкий Т. Импортозамещение как фактор обеспечения экономического развития // АПК: экономика, управление. 2014. № 3 — С. 67
4. Роль импортозамещения в экономике России [Текст] / Р. А. Бурко // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 301-303.

*Ходыш К.В.*

*магистрант*

*учетно-финансовый факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

### **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В статье рассмотрено состояние хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации. Проанализированы и представлены результаты исследования в сельскохозяйственной организации



в современных экономических условиях.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, эффективность, анализ, коэффициенты ликвидности, платежеспособности

Агропромышленный комплекс имеет особое значение в экономике страны. Главная задача АПК – максимальное удовлетворение потребностей населения в продуктах питания и товарах народного потребления. Администрация Краснодарского края постоянно оказывает финансовую помощь и совершенствует методы управления в сфере сельскохозяйственного производства, с целью повышения его эффективности и конкурентоспособности как на российском рынке, так и за границей [6, 7].

Основным видом деятельности акционерного общества «Кореновксхар» является производство сахара из свеклы, реализация сахара и продуктов на его основе.

Эффективность организации определяется в конечном счете финансовым результатом – прибылью. Исходя из расчетных данных таблицы 1 мы видим, что уменьшение показателя выручки от реализации на один квадратный метр складских площадей организации связано с маленьким темпом роста выручки по сравнению с неизменными темпами роста площади складских помещений. Снижение выручки от реализации на 100 руб. основных фондов свидетельствует об уменьшении фондоотдачи основных средств организации за анализируемый период [2, 9, 10].

Таблица 1 – Эффективность деятельности организации

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг: на 1 кв. м площади, тыс.руб. на 100 руб. основных фондов, руб.	137	28	30	21,77
	2697	623	679	25,18
Прибыль (убыток) до налогообложения: на среднегодового работника, тыс.руб. на 100 руб. основных и оборотных фондов, руб.	18	-259	-266	x
	7	-108	-107	x
Получено прибыли (убытка) от продаж на 1 кв.м площади, тыс.руб.	2	-5	-3	x

Приходится на одного работника, тыс. руб.:				
выручки от реализации	6835	1576	1705	24,94
валовой прибыли(убытка)	301	-52	50	16,61
прибыли(убытка) от продаж	119	-253	-169	x
прибыли(убытка) до налогообложения	18	-274	-270	x
чистой прибыли	7	-274	-270	x

Уменьшение показателя прибыли до налогообложения на одного среднегодового работника объясняется отсутствием темпа роста прибыли. В 2011 году расходы не превышали доходы, сахарный завод производил не только собственную продукцию, но и реализовывал покупные товары. В 2012 году динамика меняется. С 2012 года исследуемая организация является убыточной. Уменьшение прибыли от продаж в расчете на один квадратный метр свидетельствует об уменьшении эффективности пользования имеющимися площадями. Так убыток в расчете на 1 квадратный метр в 2013 году составляет 56,38 тыс.руб., что меньше, чем в 2011 году на 101,71 тыс.руб. Таким образом, в результате анализа было выявлено нестабильное положение организации [2].

Относительные показатели ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности показывают, что ОАО «Кореновсксахар» в 2013 г. не являлось финансово устойчивым и платежеспособным (таблица 2).

Таблица 2 – Относительные показатели ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г.
Коэффициент независимости	0,212	0,127	-	x
Коэффициент финансовой устойчивости	0,212	0,127	-	x
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств предприятия	3,723	6,876	-	x
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	6,131	2,814	2,768	x
Коэффициент маневренности собственных средств	0,338	-	2,688	2,345
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,083	-	-	x

Коэффициент краткосрочного привлечения заемных средств	9,758	3,723	6,876	x
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,001	0,001	0,003	0,002
Коэффициент быстрой ликвидности	1,032	0,651	0,077	X
Коэффициент текущей ликвидности	1,089	0,842	0,643	X

Баланс изучаемой нами сельскохозяйственной организации не был ликвидным. Все рассмотренные коэффициенты имели тенденцию ухудшения своих показателей по сравнению с 2011 г. и 2012 г. и не соответствовали теоретически достаточной величине. ОАО «Кореновск-сахар» необходимо срочно принимать меры по финансовому оздоровлению [4, 6].

Значение коэффициента текущей ликвидности (0,64) не соответствует норме. Более того, за два последних года данный коэффициент снизился на - 0,45 пункта. Значение коэффициента быстрой ликвидности (0,08) тоже оказалось ниже допустимого. Это говорит о недостатке у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. В начале рассматриваемого периода коэффициент быстрой ликвидности укладывался в нормативное значение, однако позже перестал соответствовать норме. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило <0,01.

Динамика коэффициентов ликвидности



Рисунок 1 – Динамика коэффициентов ликвидности

За анализируемый период в организации коэффициент использования рабочей силы остается практически неизменным, коэффициент постоянства состава увеличивается, а текучести кадров снижается. Это положительно характеризует кадровую работу, так как косвенно свидетельствует о профессионализме и преемственности трудового опыта в исследуемой организации [5].

Оплата труда является важным фактором материального стимулирования качества и производительности труда работников.

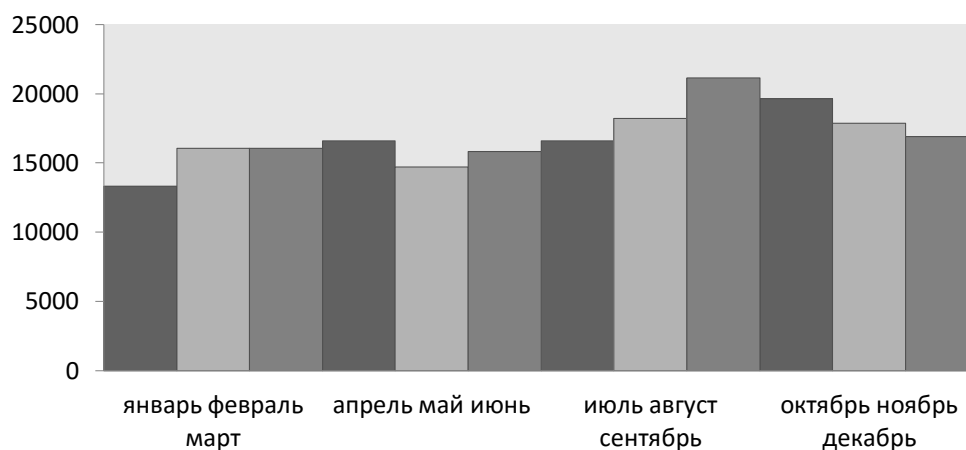


Рисунок 2 – Динамика среднемесячной оплаты труда, 2013 г.

Данная динамика показывает, что самая высокая заработная плата приходится на август-ноябрь, так как в этот период на сахарном заводе происходит основная переработка сахарной свеклы и производство сахара [1, 8].

Темпы роста прибыли в расчете на одного среднегодового работника ниже темпов роста выручки на одного среднегодового работника, ниже темпов роста валовой продукции на одного работника в текущих ценах это говорит о том, что деловая активность организации снижается.

Проанализировав значения основных экономических показателей деятельности ОАО «Кореновксхар», можно сделать вывод о том, что организация находится в кризисном состоянии. Мы видим, что выручка от продаж снизилась в 2013 г. по сравнению с 2011 г. Выручка снизилась в связи с уменьшением оказанных услуг по переработке сахарной свеклы, так как уменьшилось число давальческих договоров со свеклосдатчиками. Как видно из анализа организация уже два года имеет финансовый результат - убыток. В 2011 г. расходы не превышали доходы, сахарный завод производил не только собственную продукцию, но и реализовывал покупные товары. В 2012 г. динамика меняется. Реализация собственной продукции и покупных товаров падает, расходы увеличиваются, убыток от финансово-хозяйственной деятельности складывается в результате низкого объема переработки сырца, вызванное сложившейся конъюнктурой рынка [9, 10]. На

финансовый результат деятельности исследуемой организации существенную роль оказали внереализационные расходы, увеличение управленческих расходов (амортизация и расходы на ремонт основных средств в связи с ветхостью завода), а так же организация не погашала убытки прошлых лет [2, 3, 5].

Таким образом, в результате анализа было выявлено нестабильное положение ОАО «Кореновксхар». В данном случае целесообразно прогнозировать возможность банкротства. Руководству организации необходимо предпринимать меры по финансовому оздоровлению, нужно проанализировать свои издержки и разработать эффективную политику по их снижению.

#### **Использованные источники:**

7. Жердева О.В., Терпелец В.И., Швец Т.В. Эффективность технологий возделывания сахарной свеклы на почвах низменно-западного агроландшафта западного предкавказья // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 32. С. 76-81.
8. Маслова Ю.О., Жердева О.В. Факторный анализ эффективности производственной деятельности экономического субъекта // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инновационные технологии научного развития». Уфа, 2015. С. 124-128.
9. Муллинова С. А., Шемет Н.С. Оценка эффективности производства сахарной свеклы // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инструменты современной научной деятельности». Самара, 2015. С. 152-156.
10. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 06. С. 206-210.
11. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае // Экономика и финансы. 2004. № 21. С. 56- 60.
12. Карсанов К.Б. Эффективность инвестиций в отрасль растениеводства Краснодарского края / К.Б. Карсанов, В.Г. Прокопец, В.И. Нечаев // Сб. «Российское село в XXI веке: проблемы и перспективы. – Краснодар, 2004. – С. 299-312.
13. Кузина А.Ф. Реализация экономических интересов участников свеклосахарного подкомплекса АПК Краснодарского края // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
14. Кузина А.Ф., Добровольский А.Г., Вишневская В.Г. Рынок сахара: особенности и прогнозы // Aspectus. 2014. № 3. С.122-126.
15. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets// DOAJ - Lund University: Koncept: Scientific and Methodological e-magazine. - Lund, № 6, 2015/ - [URL:http://www.doaj.net/5211/](http://www.doaj.net/5211/)

16.Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets // GESIS – Leibniz Institute for the Social Sciences: Konzept: Scientific and Methodological e-magazine. – Koln, Germany. – URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-440740>

**Хоконова М.З.**  
*старший преподаватель*  
*Кабардино – Балкарский государственный университет*  
*Россия, г. Нальчик*

## **РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация.** В данной статье рассматривается место и роль малого и среднего бизнеса в современной экономике, а также роль государственной поддержки для создания благоприятных социально-экономических и правовых условий развития российского малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** малый бизнес, преимущества его, предпринимательство в России, поддержка предпринимательства.

Переход к многоукладной экономике и формирование рыночной инфраструктуры в Российской Федерации за последние десятилетия создали благоприятные условия для возрождения и развития предпринимательской деятельности. За годы перехода к рынку сложился новый уклад экономической жизни, где одновременно действуют большие, средние и малые предприятия, а также осуществляется индивидуальная трудовая деятельность, основанная на личном и семейном труде.

Опыт большинства стран, прошедших путь к рынку, показывает, что малое предпринимательство или малый бизнес - самый эффективный и самый простой способ увеличения занятости населения, решения многих социальных и экономических задач. Преимуществами малого бизнеса являются: привлечение к производственной, коммерческой деятельности финансовых и материальных ресурсов предпринимателей; мобильность малых предприятий в переориентации на меняющийся спрос потребителя; быстрое создание новых рабочих мест; эффективное использование местных сырьевых ресурсов и другие. Крупное промышленное производство, являясь основной базой эффективного функционирования экономики, концентрирует большие материальные, финансовые, трудовые и другие ресурсы. Малое же предпринимательство не требует государственных инвестиций, крупных капиталовложений и при этом даёт ощутимый экономический и социальный эффект.

Место и роль малого бизнеса в современной экономике определяются тем, что он даёт прирост новых рабочих мест, развивает активность населения, создаёт конкурентную среду и расширяет потребительский сектор. К этому следует добавить, что малое предприятие быстро



приспосабливается к местным рынкам, легче ориентируется в изменении потребительского спроса и, производя товары малыми партиями, легче перестраивается. Это, в свою очередь, способствует насыщению рынка товарами и услугами, использованию местных ресурсов сырья, позволяет учитывать традиции и интересы населения региона.

В силу вышеназванных особенностей малое частное предпринимательство занимает в экономике, в основном, нишу производства потребительских товаров и оказания бытовых услуг населению. Это магазины, ремонтные мастерские, небольшие строительные организации, консультативные фирмы, а также бытовое и транспортное обслуживание. Как правило, это мелкие или мини предприятия, где работает до двадцати - пятидесяти человек. Часто на них трудятся члены семьи самого предпринимателя. По виду деятельности предпринимательство может осуществляться практически во всех сферах экономики: производстве, строительстве, коммерции, финансах, а также в области науки и образования, медицины и так далее. При этом деятельность малого предприятия может быть организована на базе индивидуальной, государственной, муниципальной или смешанной собственности.

В мировой экономической практике частное предпринимательство получило широкое распространение и даёт для общества значительный эффект.

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики многих стран. В странах Европейского Сообщества (ЕС), в США и Японии на малые и средние предприятия приходится около 50% общей численности занятых. Их доля в ВВП превышает 50%. В составе важнейшего итогового показателя

ВВП доля малых и средних предприятий в России составляет лишь 10—11%, в то время как в развитых странах — 50—60%.

Число малых предприятий на одну тысячу жителей в странах Европейского Сообщества и Японии составляет 45-50, а в США более 70. Малые предприятия в этих странах ежегодно обеспечивают от 60 до 70% прироста новых рабочих мест, что позволило им значительно сократить безработицу. Так, в США только за один год в сфере малого бизнеса было создано 2 млн. рабочих мест. Характерно и то, что в этой сфере увеличивается применение женского труда, то есть трудоустройство женщин, которые составляют основную массу безработных. В США более 30 % частных предприятий в сфере малого бизнеса принадлежат женщинам. В течение 5-летнего срока к банкротству приходит одно из 4-х женских предприятий (это меньше, чем в целом по стране). Несмотря на то, что в странах Европы происходит концентрация и централизация капитала, разорение мелких предприятий, их количество и доля в экономике не снижается, так как они быстро приспосабливаются. Так, многие мелкие

предприятия перестраиваются с производства потребительских товаров на обслуживание крупных концернов, фирм, то есть переходят на выпуск отдельных узлов и деталей к машинам и агрегатам по заказам этих фирм.

По данным Росстата на 1 января 2014 года, в России зарегистрировано 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. На них работают 25% от общей численности занятых в экономике и приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране.

62,8% субъектов малого и среднего предпринимательства – индивидуальные предприниматели, 37,2% – юридические лица (из них 32,7% – микропредприятия, 4,2% – малые предприятия и 0,3% – средние предприятия)

В настоящее время можно сказать, что в России заложены основы для становления и развития малого, частного предпринимательства. Так, в основном решены вопросы приватизации и разгосударствления, созданы нормативно-правовая база и структуры по государственной поддержке предпринимательства. Права граждан на занятие предпринимательством с использованием своего имущества и собственного или наёмного труда гарантированы Конституцией РФ. На федеральном и региональном уровнях приняты законы, стимулирующие и регламентирующие деятельность малых предприятий.

Законы регулируют действие системы налогообложения, порядок регистрации, лицензирования и ликвидации, а также ведение учёта и отчётности для субъектов малого предпринимательства, определяют критерии их создания, права и ответственность предпринимателей и так далее. Созданы федеральные и муниципальные структуры поддержки развития малых предприятий, Фонды содействия и другие. Это такие как закон "О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в РФ", "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" и многие другие. В 2007 году принят очень важный Федеральный закон О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации . В 2015 году в него внесены существенные изменения. Но, необходимо отметить, что помимо увеличения льгот малый бизнес ждет ужесточение налоговых мер и ответственности.

В экономике западных стран малый бизнес активно участвует не только в производстве потребительских товаров, но и вносит свой вклад в научно-технический прогресс, в создание новых высоких технологий. В настоящее время в сфере малого предпринимательства там становится популярным так называемый компьютерный бизнес (сборка, продажа, ремонт), ресторанный бизнес, медицинские услуги (центры, поликлиники, лаборатории), кредитные организации, детские сады, консультативные

фирмы и т.д.

Такое активное развитие сферы малого бизнеса в развитых странах объясняется тем, что в них производится государственная политика стимулирования и поддержки предпринимательства. Она заключается в создании максимально благоприятных экономических и правовых условий для граждан, желающих заниматься собственным бизнесом в самых разных сферах деятельности. Это прежде всего финансовая поддержка, которая реально осуществляется через прямое бюджетное финансирование, предоставление льготных займов в специальных банках на длительные сроки (от 6 до 20 лет в зависимости от вида деятельности) под минимальные процентные ставки.

Государственная поддержка выражается также в предоставлении предпринимателям в аренду на льготных условиях производственных помещений, офисов, техники, транспортных средств и т.д. Предприниматели получают информационную и консультативную помощь по вопросам налогообложения, страхования, рекламы, оформления патентов. Развита система подготовки начинающих, повышения квалификации работающих. Для этого создана целая сеть курсов, семинаров и консультаций как при государственных структурах, так и частного характера. Органы поддержки предпринимательства организуют конференции для малых собственников, желающих выйти на внешний рынок. На них специалисты дают информации по вопросам внешней торговли, о состоянии конкуренции. Одной из главных причин низкой эффективности малого бизнеса в России является отсутствие реальной финансовой поддержки начинающих предпринимателей со стороны государства.

Решение вопросов финансовой поддержки предпринимателей со стороны государства могло бы значительно улучшить ситуацию. Для этого должна быть создана система льготного кредитования под гарантии государства, льготных займов, Фондов поддержки начинающих и т.д. При этом могла бы измениться и отраслевая структура сферы бизнеса в пользу производства. Очевидно, что именно этот вид деятельности нуждается в больших материальных и финансовых ресурсах, внедрении новых технологий, обновлении оборудования и т.д. Но именно в этой отрасли создаются материальные ценности, потребительские товары и будут востребованы квалифицированные кадры разных направлений. А это, в свою очередь, вызовет оживление во многих смежных отраслях.

Однако, учитывая общее состояние экономики в России и регионах, в ближайшем будущем нельзя рассчитывать на реальную финансовую поддержку со стороны государства и существенное улучшение финансово-кредитной системы. Поэтому, видимо, очень актуально сейчас заниматься "решаемыми" задачами. Как известно, одно из препятствий развитию малого бизнеса - это слабая материально-техническая база, непомерно высокая

арендная плата за здания, производственные помещения и технологическое оборудование. Эта проблема во многом могла бы быть разрешена за счёт неиспользуемых, пустующих производственных площадей крупных предприятий. Производственные помещения, офисы, технологическое оборудование, транспортные средства могли бы предоставляться предпринимателям в аренду на льготных условиях и на длительные сроки. Это привлекло бы в сферу производства много грамотных специалистов, оставшихся не у дел из-за закрытия государственных предприятий.

Недостатки налоговой системы, как считают многие предприниматели- одна из важных причин, мешающих развитию малого бизнеса. В мировой экономической практике в малом бизнесе налоги самые низкие; при этом начинающие предприниматели на определённый срок освобождаются от их уплаты. Налоговая система РФ пока остаётся противоречивой и обременительной. Сложная схема налогообложения, высокие ставки приводят к тому, что многие налогоплательщики уклоняются от их уплаты, занижают доходы. По оценкам специалистов нелегальная деятельность индивидуальных предпринимателей довольно широко распространено и наносит значительный ущерб бюджету. Этому способствует и то, что статистическим учётом охвачены не все субъекты малого предпринимательства.

Одним из важных аспектов организации малого бизнеса является информационное и консультативное обеспечение. Оно предполагает создание информационной сети с банками данных по различным вопросам, со специальными библиотеками, консультативными фирмами. На необходимость консультативного обеспечения указывают многие предприниматели, которые с первых дней своей деятельности сталкиваются с множеством трудностей. Это вопросы регистрации, лицензирования, ориентации в налоговом законодательстве, ознакомление с новыми нормативными документами и т.д.

Заслуживают внимания и многие другие вопросы, решение которых ускорило бы процесс преобразования экономики в целом и повышение эффективности малого предпринимательства.

#### **Использованные источники:**

1. «Малое и среднее предпринимательство в России 2014» Издательство: "Федеральная служба государственной статистики (Росстат)" (2014).
2. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. Финансы и статистика, 2011 год.
3. Волкова-Гончарова Т.А. Современная оценка экономического и налогового потенциала малого предпринимательства: региональный аспект; Издательство: Логос 2013 год.
4. Проблемы поддержки малого бизнеса: Сетевое издание. [Электронный ресурс]. Режим доступа - [<http://slovop.ru/733.html>].

*Хочуева З.М., к.э.н.  
доцент  
КБГАУ им. В.М. Кокова  
Институт экономики  
Хурзокова Д.Х.  
студент 3го курса  
Институт экономики  
направление подготовки «Экономика»  
Россия, г. Нальчик*

## **ИННОВАЦИИ В АПК РОССИИ**

Экономическое развитие общества представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, создание сектора инновационной экономики, структурные сдвиги в экономике, рост производительности труда и качества жизни населения.

В современных условиях, инновационную деятельность в сельском хозяйстве, следует рассматривать, как процесс управления сложными природно-экономическими системами и освоения новых технических, химических и биологических средств, технологических процессов. Инновационная деятельность позволяет повысить степень интенсификации аграрного и перерабатывающего производства, производительность труда, получить дополнительную прибыль во всех звеньях и отраслях АПК.

В настоящее время, региональные инновационные процессы ориентированы на ведение агропромышленного производства с учетом факторов рационального использования природного, производственного и научно-технического потенциалов регионального АПК технических, химических и биологических средств, технологических процессов. Рассмотрим примеры внедрения инноваций в АПК страны:

1. Селекционно-генетические инновации – специфический тип нововведений, присущий только аграрной сфере. Примером служит то, что Российская академия сельскохозяйственных наук проводит исследования по расширению генофонда растений и его эффективному использованию в селекции сельскохозяйственных культур. Благодаря этой инновации, создаются новые сорта и гибриды. Таким образом, инновационные проекты селекционно-генетического характера служат основой для производственно-технологических нововведений.

2. Разработаны модели адаптивно-ландшафтных систем земледелия для сельскохозяйственных регионов России, которые позволяют повышать продуктивность земель на 10–15% при снижении затрат на обработку также на 10–15%

3. Для повышения эффективности мелиорации земель разработана и применяется система агроэкологического районирования всей пригодной для сельского хозяйства территории РФ, рекомендованы к применению



технологические регламенты эксплуатации гидромелиоративных систем.

4. Разработана программа воспроизводства полезащитных лесонасаждений в аридной зоне на площади 20 млн. га, что гарантирует получение прибавки урожая 2 млн. тонн в пересчете на зерно или 2 млрд. руб. дополнительного дохода.

5. Разработка и применение новых методов генетического контроля и управления селекционным процессом в животноводстве для улучшения существующих и выведения новых пород, типов и линий сельскохозяйственных животных. Примером может служить новый чернопестрый тип крупного рогатого скота «Московский». Удой коров за лактацию составляет 5600 кг молока высокой жирности и белковости. За счет распространения этого типа скота в Московской области получен дополнительный доход – 46 млн. рублей. Животные приспособлены к применению интенсивных технологий;

6. Разработана новое поколение биологических препаратов для диагностики, терапии и профилактики наиболее распространенных болезней животных с учетом достижения физико-химической биологии, биотехнологии и молекулярной иммунологии;

Единственным способом преодоления глубокого экономического отставания России в области сельскохозяйственного производства, радикальной структурной перестройки может быть только путь инновационного развития.

Необходима внятная, подкрепленная надежным долгосрочным научным прогнозом стратегия инновационного развития отрасли. Требуется восстановления государственная функция долгосрочного целеполагания, реальные национальные приоритеты структурной политики в экономике и законодательное закрепление конечных целей и параметров инновационных преобразований. Эта задача не может быть решена ни одним субъектом, кроме самого государства. Выбор и реализация стратегии инновационного прорыва являются экономической, научно-технической, социальной и нравственной необходимостью современной России. Необходима модель инновационного прорыва. Для становления такой модели в инвестировании большое значение имеет участие государства как системообразующего звена, как полноценного субъекта хозяйственной деятельности, как собственника мобилизуемых им значительных средств, при непосредственном участии в организации инновационной деятельности и прямой финансовой поддержке масштабных коммерческих проектов. Обеспечение российской экономике импульса развития требует изменения государственной политики в области АПК, непосредственного государственного инвестирования и широкой косвенной поддержки инновационных проектов. Необходимо отказаться от идеологии невмешательства в экономику, поскольку это противоречит мировой



практике. Масштаб задач диктует масштаб участия, а также формы и методы государственного участия и регулирования, поскольку решаются как рыночные, так и нерыночные задачи. Магистральной линией ускорения инновационного развития должно стать формирование государственного спроса на высокотехнологичную продукцию при непосредственном участии государства в создании этого рынка. Ядром инновационного прорыва экономики России, нами видится АПК, обладающий высоким производственным потенциалом. Основные направления повышения эффективности инновационного инвестирования должны быть связаны с устранением механизмов, встроенных в экономическую политику, препятствующих инвестированию. Первоочередные действия по стимулированию инновационной деятельности должны быть комплексными. Необходимы новые формы взаимодействия государства, науки и бизнеса в создании продуктов нового технологического уклада на научной и производственной базе агропромышленного комплекса.

#### **Использованные источники:**

1. Жантдужева Х. М., Халишхова Л.З. «Проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико – правовые аспекты» // Сборник статей Международной научно – практической конференции. Краснодарский университет МВД России др.; Под общей редакцией: Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В. В. Сорокожердьева – 2014 г. С. 106-110
2. Романенко Г. А «Передовые научные разработки – агропромышленному производству»// АПК - экономика и управление.-2015 г. - №3. -С. 3-6.
3. Таланова Н.В. «Анализ состояния, проблем и перспектив инновационного развития агропромышленного комплекса РФ» // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики (АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», г. Москва). – 2014 г, № 4.

*Хусаинов Д.С.*

*студент*

*УИ РАНХиГС*

*Россия, г. Екатеринбург*

### **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

От степени вовлеченности государства в экономические процессы зависит будущее экономики страны. Для России характерна модель с государственным правом собственности на недра и частным правом собственности на добычу полезных ископаемых. Государство одновременно выступает как собственник ресурсов, так и сборщиком налогов. С помощью государственно-правовых факторов, прежде всего налоговой политики,

государство регулирует деятельность добывающих компаний в отрасли. Изменяя условия налогообложения, налоговые ставки, льготы, государство может создавать условия для развития горнодобывающей отрасли.

Для экономических отношений в горнодобывающей промышленности характерны ряд особенностей. Это участие государства в управлении, так как недра в России являются государственной собственностью, а также разделение права собственности на недра и на добычу полезных ископаемых; механизм реализации права собственности на недра и на добычу полезных ископаемых; механизм присвоения экономических выгод в горнодобывающей промышленности.

Механизм реализации права собственности на минерально-сырьевые ресурсы отражается через систему государственных доходов и расходов. Передача собственником – государством права пользования недрами недропользователям – горнопромышленникам компенсируется путем получения материальных компенсаций за передачу объекта пользования в виде арендной платы, ренты, и других предусмотренных законом платежей, которые фиксируются в доходах государства. Распоряжение и владение собственником недр означает, что государство предполагает наличие расходов, связанных с содержанием органов государственного управления, сбором, анализом, хранением, обработкой информации о недрах и других работ, проведение которых инициирует и финансирует собственник недр.

Эффективность управления будет зависеть от набора элементов механизма реализации права собственности на минерально-сырьевые ресурсы, которые государство выбирает в качестве приоритетных в своем регулировании.

Элементами экономического механизма реализации права собственности на минерально-сырьевые ресурсы в горнодобывающей промышленности являются: платность недропользования; система экономического стимулирования горнодобывающей деятельности при пользовании недрами; плата за загрязнение окружающей природной среды; создание рынка минерально-сырьевых ресурсов; совершенствование ценообразования с учетом экологического фактора.

Основной задачей государственного регулирования отношений недропользования является обеспечение воспроизводства минерально-сырьевой базы, ее рационального использования и охраны недр в интересах нынешнего и будущих поколений народов РФ. Решение этой задачи возлагается на федеральные органы власти и органы власти субъектов Федерации, которые через специальные институты осуществляют предоставление недр в пользование, рациональное использование и охрану недр, учет и контроль за использованием недр.

Законодательство о недрах определило, что государственное регулирование отношений недропользования осуществляется по трем основным направлениям — управление, учет и контроль.

Государственное управление в сфере недропользования осуществляется Президентом РФ, Правительством РФ, министерствами и ведомствами в пределах их полномочий, органами исполнительной власти субъектов РФ, федеральным органом управления Государственным фондом недр, в качестве которого в настоящее время выступает МПР. В соответствии со своим статусом МПР, как федеральный орган управления государственным фондом недр, и его территориальные органы не могут выполнять функции управления хозяйственной деятельностью предприятий, осуществляющих разведку и разработку месторождений полезных ископаемых либо строительство и эксплуатацию подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых, и заниматься коммерческой деятельностью.

Специфическим и наиболее действенным направлением государственного управления недропользованием является бюджетное регулирование, реализуемое через бюджетную систему, функционирование которой определяется ФЗ «О бюджетном кодексе» и ФЗ «О бюджетной классификации».

Действенность бюджетного регулирования обеспечивается тем, что годовой бюджет и Федерации и субъектов РФ принимается в форме закона. В расходной и доходной частях федерального бюджета, в бюджетах субъектов РФ, а также бюджетах органов местного самоуправления деятельность в сфере недропользования выделяется отдельными позициями. Перечень этих позиций периодически видоизменяется в зависимости от текущих задач отрасли.

Другим направлением государственного управления и регулирования в сфере недропользования является лицензирование. Оно осуществляется с одной стороны в соответствии с ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», с другой — в рамках системы государственного лицензирования пользования недрами, которая регламентирует организационно-правовые вопросы предоставления недр в пользование.

Учет использования недр — важнейший инструмент государственного регулирования недропользования. Помимо обычных форм учета, установленных для промышленных предприятий (статистический, бухгалтерский и др.) в недропользовании, он осуществляется в форме ведения государственного баланса запасов полезных ископаемых, составления кадастра месторождений и других геологических объектов.

Одним из важным направлением государственного регулирования недропользования является осуществление государственного контроля за рациональным использованием и охраной недр, а также надзор за безопасным ведением работ, связанных с использованием недрами. Задачей государственного контроля за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр является обеспечение соблюдения всеми

пользователями недр законодательства, установленного порядка пользования недрами, утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, правил ведения государственного учета и отчетности.

Государственный контроль за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр осуществляется органами государственного геологического контроля и органами государственного горного надзора во взаимодействии с природоохранными и другими контрольными органами. Задачей государственного надзора за безопасным ведением работ, связанных с использованием недрами, является обеспечение соблюдения всеми пользователями недр законодательства, утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) по безопасному ведению работ, предупреждению и устранению их вредного влияния на население, окружающую природную среду, здания и сооружения.

Сегодня на уровне государства процедура оформления доступа к недропользованию усложнена и требует многочисленных согласований, экспертиз, соглашений.

Некоторые положения действующих законов «О недрах», «О нефти и газе», «Об угле», «О соглашении по разделу продукции при недропользовании», «О концессиях и концессионных предприятиях» и других подзаконных актов противоречат друг другу или допускают их двоякое толкование. Изученные месторождения передаются от одного инвестора к другому.

Инфраструктурные карты, являющиеся основой для проектирования новых горнодобывающих предприятий, рассредоточены в различных ведомствах и труднодоступны для недропользователей. Подавляющая часть геологической информации хранится на ветхих бумажных носителях, возможная ее потеря катастрофически скажется на развитии геологической отрасли и, как следствие, горнодобывающей промышленности. Перевод ее на электронные носители идет медленными темпами.

Если рассматривать право как регулятор экономических отношений, то нашей правовой системе еще далеко до совершенства. И не только по причине отсутствия эффективного законодательства, полно учитывающего потребности современного уровня экономического развития общества, но и в силу недостаточной оперативности и компетентности правотворческих органов в издании норм, способствующих нормальному функционированию рыночной экономики.

Для этого просто необходимо внедрение государственного регулирования, направленного на соблюдение баланса интересов недропользователей, государства и общества.

Объем и параметры правового регулирования экономики

корректируются в зависимости от изменяющихся экономических, политических, социальных и других условий. Кроме этого они заключаются в следующем:

- определение границ правового регулирования, чтобы содержание норм права не ограничивало ни государство, ни его граждан, предоставляя обоим свободное перемещение в экономическо-правовом пространстве;

- установление равноправия всех форм собственности и защита прав частного предпринимателя. Необходимо закрепление на правовом уровне основных составляющих экономической жизни — свободы частной собственности на средства производства (в рамках обеспечения равноправного существования всех форм собственности) и свободы труда. Собственность выступает главной предпосылкой свободы личности и всего общества;

- правовое регулирование является инструментом, с помощью которого рыночная экономика становится социализированной. Она, в своем классическом проявлении, как уже указывалось ранее, представляет собой стихийное явление, главным критерием которой является конкуренция, экономическое равноправие, столкновение противоборствующих сил, не ставит перед собой задачу защиты и ограждения личности от несправедливостей общественных отношений. Задача государства заключается в том, чтобы посредством правового закрепления разного рода нормативов оградить личность от несправедливостей рыночных отношений, обеспечить нормальную жизнь социально незащищенным слоям общества — детям, работникам бюджетной сферы (врачам, военным, учителям), пенсионерам, инвалидам, многодетным.

Государственная политика в сфере недропользования должна быть на основе поддержания баланса интересов государства и горнодобывающего бизнеса.

Горное сообщество уже неоднократно отмечало, что промедление с принятием действенных мер по обеспечению решения проблем горных отраслей чревато уменьшением необходимых объемов добычи полезных ископаемых, возникновением в стране серьезных угроз социально-экономического характера.

Конкретными мерами политики, которые были одобрены на V Всероссийском съезде горнопромышленников, будут:

- страхования геологических рисков, максимального упрощения процедуры лицензирования, включая переуступку прав на месторождения, открытые и разведанные за счёт недропользователя, долевого участия государства в геологических рисках, а также прямой бюджетной поддержки поиска и разведки остродефицитных стратегических видов полезных ископаемых;

- ввести применение заявочного принципа проведения поисковых и



геологоразведочных работ за счет недропользователя, отмену при этом разовых и регулярных платежей при геологическом изучении недр;

- установить порядок определения факта открытия месторождения за счет средств недропользователя и закрепления за ним безоговорочного без проведения конкурса или аукциона права дальнейшего пользования открытым участком;

- предусмотреть возможность изменения условий лицензионных соглашений по результатам выполненных геологоразведочных работ, продления срока действия лицензий до 10 лет в соответствии с проектами геологоразведочных работ, снятия ограничений по нижележащим горизонтам и смежным участкам в общем контуре месторождения;

- расширить возможность передачи права пользования недрами без изменения лицензионных условий по обоюдному согласию юридических лиц, соответствующих требованиям, предъявляемым к пользователю недр;

- ввести сокращенные сроки отнесения на производственные затраты расходов, связанных с приобретением лицензии на разработку месторождения;

- урегулировать вопрос приведения технического состояния поисково-разведочных скважин, пробуренных за счет государственных средств, и прилегающих к ним территорий, а также порядок организации контроля при передаче таких скважин недропользователю в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов;

- законодательно закрепить существенное сокращение избыточных административных барьеров при согласовании проектной документации (сосредоточить экспертизу в Ростехнадзоре, отменить повторные согласования), законодательно установить размер и порядок взимания платы, упростить систему и установить конкретные сроки выдачи соответствующих правоустанавливающих документов (не более полугода);

- определить в законе о бюджете конкретные среднесрочные ориентиры участия федерального бюджета в финансировании поисковых и геологоразведочных работ (по объемам, территориям и направлениям финансирования);

- устранить противоречия между законом «О недрах» и подзаконными актами.

- установить равный и свободный доступ к фондовой геологической информации с компенсацией "исторических затрат" недропользователем, получившим лицензию на разработку месторождения;

- восстановить нормативное применение эксплуатационных кондиций полезного ископаемого при проектировании разработки, а также

- в процессе эксплуатации при изменении горно-геологических и экономических условий;

- ввести порядок, при котором нормативы эксплуатационных потерь



разрабатываются пользователем недр и утверждаются органами Ростехнадзора на основании годовых программ горных работ;

- установить, что досрочное прекращение прав пользования участком недр федеральным органом исполнительной власти принимается на основании установления причин невыполнения условий лицензии и соответствующего судебного решения;

- исключить из числа оснований для проведения повторной экспертизы внесение в технический проект изменений, не влияющих на ухудшение экологии и промышленной безопасности, либо улучшающих их состояние;

- восстановить ранее действовавшие налоговые преференции по затратам на инвестиционные проекты и НИОКР, законодательно закрепить правила инвестирования капитала в зарубежные активы российских компаний, установить защиту интересов российских компаний на мировых рынках сырья и капитала;

- снизить ставки НДС для комплексного извлечения ценных компонентов минерального сырья при условии использования в технологическом процессе не менее 75% отечественного оборудования;

- поддерживать рост добычи и использования твердого топлива в форме прямого финансирования НИОКР и субсидирования процентных ставок по кредитам на инвестиционные цели;

- исключить из налогооблагаемой базы стоимость полезного ископаемого, добытого в пределах утвержденных нормативных потерь. Предусмотреть утверждение нормативных потерь в рамках технического проекта с недопущением их коррупционнoемкого ежегодного пересмотра;

- формирование обоснованной системы платежей за отвод муниципальных и лесных земель и других ресурсных платежей на основе федеральных методик и нормативов;

- исключить объекты горной инфраструктуры, не имеющие ликвидной ценности (стволы, внутрикарьерные дороги, хвостохранилища и т.п.), из налоговой базы;

- обеспечить поддержку развития малого и среднего горного предпринимательства на основе упрощения налоговой отчетности соразмерного масштабу бизнеса, радикального снижения налогообложения вплоть до его полного освобождения от природоресурсных налогов и платежей;

- предусмотреть разграничение прав и обязанностей соответствующих органов государственной власти, расширение полномочий регионов в разработке и реализации программ геологического изучения и подготовки условий пользования участками недр, в проведении аукционов и конкурсов;

- ввести порядок, при котором формируемый на территории субъекта федерации перечень лицензируемых участков вступает в действие по согласованию с территориальными органами недропользования;

- возложить на региональные власти обязанности контроля за выполнением условий лицензий, в части, затрагивающей интересы социально-экономического развития субъекта федерации;

- внести изменения в "Положение о государственном контроле за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр" (Постановление Правительства РФ от 12.05.2005 №293), добавления в части предоставления субъектам федерации права пресекать самовольное пользование недрами, рассматривать дела об административных нарушениях, направлять представления в компетентные органы.

- пересмотреть "Основы государственной политики в сфере геологии и минеральных ресурсов" в направлении четкого определения задач государства и недропользователей в сфере охраны недр, воспроизводства запасов, методики их оценки, а также создания необходимых правовых и экономических условий для обеспечения комплексного извлечения и переработки полезного ископаемого с максимальным выходом добавленной продукции;

- пересмотреть Земельный кодекс и Лесной кодекс

- установить четкие требования к рекультивации земель в случае проведения на них недропользователем аварийно-восстановительных работ. В настоящее время такие требования отсутствуют;

- повысить статус закон "О недрах" в системе природоресурсного законодательства в качестве базового закона для всех законодательных актов в части основных понятий и терминов недропользования, в том числе с использованием терминологии горного Энциклопедического словаря;

- Правительству и Федеральному Собранию на базе лучшего мирового опыта коренным образом усилить законодательную базу защиты инвестиционных средств, вкладываемых в развитие минерально-сырьевого комплекса России.

*Хусаинов Д.С.*

*студент*

*УИ РАНХиГС*

*Россия, г. Екатеринбург*

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ  
ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОРГАНОВ  
ВЛАСТИ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

...общество без бедности возможно только на основе единства целей, на основе всеобъемлющего честного и равноправного партнерства государства и частного бизнеса...

Цирин А.М., кандидат юридических наук, старший научный сотрудник отдела административного законодательства и процесса.

Государственно-частное партнерство представляет собой одним из прогрессивных механизмов реализации планов, заявленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, в обсуждении и подготовке которой Институт законодательства принимает активное участие.

Взаимодействие государства и негосударственных структур необходимо. Однако до сих пор нет четкого представления о том, каким оно должно быть и в каких организационно-правовых формах может осуществляться. В основном преобладают упрощенные взгляды на государственно-частное партнерство как на форму привлечения денежных средств, с одной стороны государства, а с другой стороны, коммерческих структур для решения главным образом экономических задач. Так, в настоящее время среди исследователей-экономистов сформировалось понимание государственно-частного партнерства как формы участия бизнеса в решении проблем общегосударственного масштаба преимущественно за счет бюджетных средств. Вместе с тем такая узкая трактовка государственно-частного партнерства представляется не вполне правильной. Требуют изучения и другие подходы к пониманию государственно-частного партнерства, предусматривающие иные формы распределения ресурсов участников такого партнерства

ГЧП - это юридически оформленные отношения органов власти и субъектов предпринимательства в отношении объектов, находящихся в юрисдикции государства, основанные на обязательном разделении рисков, учете интересов и координации усилий сторон, осуществляемые в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное общественно-государственное значение.

Концепция ГЧП, как правило, придерживается следующего структурного алгоритма:

- разработка проекта, в рамках которого частный сектор планирует объект инвестиций, сооружает и частично управляет им в соответствии с заданиями государства;
- финансирование инвестиций государством, в том числе в форме платы за использование инфраструктуры;
- заключение долгосрочного договора, содержание и структура которого характеризуются большим разнообразием;
- переход объекта инвестиций по истечении срока договора в частную или государственную собственность.

В целом основными причинами, сдерживающими развитие в Российской Федерации государственно-частного партнерства, являются следующие:

- отсутствие в России опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государством и бизнесом является существенным

препятствием, требует тщательного изучения опыта зарубежных стран;

- отсутствует стратегия поэтапного введения и использования моделей государственно-частного партнерства; несовершенство российского законодательства, в том числе:

- а) недостаточное регулирование в отраслевых законах партнерских отношений органов публичной власти и бизнес-структур, за исключением соглашений о социальном партнерстве, не позволяет четко определять содержание и сферы их применения. Это затрудняет разграничение отдельных видов соглашений как между собой (что не позволяет сформировать их эффективное правовое регулирование), так и с соглашениями, запрещенными антимонопольным законодательством;
- б) договоры и соглашения о партнерстве органов публичной власти с бизнес-структурами в публично-правовой сфере (о сотрудничестве в сфере строительства и др., о передаче отдельных государственных (муниципальных) полномочий и т.д.) законодательством не предусмотрены;
- в) отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров отраслей и сфер, в которых допустимо заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, не позволяет устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера;
- г) отсутствие в статусных правовых актах положений о полномочиях органов исполнительной власти устанавливать с бизнес-структурами партнерские взаимоотношения не позволяет определить последовательность совершения административных действий при организации и осуществлении государственно-частных партнерств.

Для юридической науки проблема государственно-частного партнерства является одной из важнейших не только по причине того, что она относится к фрагментам Концепции долгосрочного развития, но и в связи с возникновением новой картины взаимоотношений централизованного управления и децентрализованной экономической и социальной деятельности. Это имеет отношение и к теории государства и права, но в большей степени к гражданскому праву, административному праву, финансовому праву. Прежде всего, стороны данного партнерства не во всем обладают равнозначным статусом. В правовых актах не всегда можно найти ответ на вопрос, какова специфика отношений между органами государственной и муниципальной власти и организациями различной подчиненности, что создает определенные трудности. Исследование, проведенное Высшей школой экономики, показало, что знание работниками предприятий основных функций министерств весьма неудовлетворительное. Только 15 - 20 процентов из опрошенных могли сказать, что они знают какие-то функциональные фрагменты деятельности министерств. Такая же картина возникает применительно к федеральным и региональным работникам органов власти. Таким образом, знакомство со статусом

партнеров характеризуется как не вполне удовлетворительное. Социологические исследования показывают следующую картину. Примерно 60 процентов опрошенных работников предприятий полагают наиболее удобной формой взаимодействия с органами власти личные встречи; неформальный фактор в регулировании экономики приобрел в стране поразительный вес. Участие бизнес-структур в консультативных и совещательных советах при органах власти 40 процентами опрошенных также отнесено к удобным формам взаимодействия.

Федеральное законодательство включает лишь отдельные нормы о государственно-частном партнерстве, а наибольшее количество норм, касающихся взаимоотношений власти и бизнеса, находятся в подзаконных нормативных правовых актах: указах Президента РФ и постановлениях Правительства РФ. Как правило, этими актами утверждаются федеральные целевые программы, предусматривающие элементы государственно-частного партнерства. Нормы права, содержащиеся в таких актах, носят преимущественно материальный характер. Существенную проблему составляет дефицит процессуальных норм, без которых трудно обеспечить нормальное осуществление государственно-частного партнерства и защиту интересов его участников. При этом было особо подчеркнuto, что идея подготовки специального закона о государственно-частном партнерстве уже выдвинута и активно обсуждается.

Во-первых, необходимо в полной мере использовать потенциал нормативных правовых актов, существующих как на федеральном, так и на региональных уровнях. Во-вторых, необходимо существенно менять стиль деятельности субъектов государственно-частного партнерства. Так, не должно быть приоритета узкого интереса, должны быть развиты коммуникативные способности. В-третьих, необходимо проводить систематическое правовое обучение сторон государственно-частного партнерства.

Анализ действующего национального законодательства также показал, что определяющим фактором при определении вида партнерства являются не предметы или объекты, в отношении которых могут возникать партнерства, а именно цели, ради которых органы власти и юридические лица вступают в различного рода партнерства. Пока цели юридического лица не совпадут с целями органа власти или наоборот, государственные интересы не привлекут предпринимателей, добровольного партнерства между ними возникнуть не может.

Были определены правовые проблемы, которые необходимо решить в сфере государственно-частного партнерства. А именно нужно решить вопрос о создании координационного центра содействия развитию государственно-частного партнерства. Им могла бы стать Государственная комиссия, созданная Президентом РФ в качестве рабочего органа



Администрации Президента РФ, которая бы объединила усилия законодательной и исполнительной власти по созданию правовых условий для развития государственно-частного партнерства. Необходимо определиться с созданием единой методологии по осуществлению государственно-частного партнерства, ликвидировав тем самым использование различных узковедомственных подходов при осуществлении различных форм партнерства. Кроме того, следует исключить из практики реализацию проектов на условиях государственно-частного партнерства, которые порождают иждивенчество предпринимательского сектора или создают условия их развития только за счет государственных средств и возможностей.

В частности, в законодательстве имеется целый ряд несоответствий между нормами о государственно-частном партнерстве и нормами действующего земельного, бюджетного законодательства, законодательства о государственных закупках. Проект государственно-частного партнерства состоит из двух стадий: стадии вхождения в проект (т.е. согласования инвестиционной и проектной документации) и стадии реализации проекта (указанная стадия начинается с момента подписания определенных соглашений между публичными и частными субъектами). Главной задачей при подготовке проектов государственно-частного партнерства является регламентация процесса прохождения инвестиционных проектов через органы власти. И для этого совсем не обязательно принятие закона о государственно-частном партнерстве. Рост инвестиционной активности не зависит от закона о государственно-частном партнерстве.

Существующее горное законодательство, вследствие отсутствия стратегии и генерального плана своего развития, является наглядным примером так называемого «заплаточного» законодательного акта.

Действующий в качестве базового (не кодифицированного) ФЗ «О недрах», по общему мнению специалистов, ученых, бизнесменов и даже представителей органов государственной власти, не отвечает условиям современной экономики. Твердо проводимый МПР курс дальнейшего развития горного законодательства только путем внесения поправок (число которых приближается к двум десяткам) в ФЗ «О недрах» следует признать очень спорным, т.к. поправки по определению не меняют идейную сущность самого закона, в т.ч. касающиеся упорядочения системы управления горным производством. Поправки готовятся в министерстве, как правило, весьма ограниченным кругом лиц, имеющих смутное представление о горном деле, и еще более узким – в Государственной Думе, без обсуждения с экспертами и горнотехнической общественностью. Обычно они проходят упрощенную и ускоренную процедуру рассмотрения в Государственной Думе. В результате наблюдаются случаи, когда поправки принимаются с существенными ошибками, требующими исправления и чреватые негативными



последствиями.

Следует отметить и другие недостатки, присущие ФЗ «О недрах». Так, в части, касающейся ВМСБ, законом не предусмотрено обязательное участие государства в поисково-оценочных работах, причем масштабный поиск полезных ископаемых фактически не стимулируется. Действующее ныне положение о вознаграждении за открытие любого месторождения (без учета его ценности, величины и значимости выявленных запасов или ресурсов и других факторов) в размере 50 тыс. руб. невозможно считать серьезным материальным стимулом.

В результате процесса приватизации геологоразведочных организаций происходит свертывание их деятельности, перепрофилирование либо проведение разведки лишь по высоколиквидным видам минерального сырья.

Инвестиционные возможности проведения геологоразведочных и добычных работ сдерживаются введением платы за геологическую информацию о недрах независимо от ее вида – первичная, отчетная, обобщенная, справочная (см. постановление Правительства РФ от 25 января 2002 г. №57). Методы ее исчисления не определены и, естественно, не узаконены, хотя есть намерения. Установлены лишь размеры платы: минимальный (10 тыс. руб.) и максимальный – в сумме «затрат государственных средств на геологическое изучение недр, в результате которого получена данная информация».

Законодательством не предусмотрено применение экономических санкций к недропользователям, нарушающим условия пользования недрами, в том числе санкций за преждевременную, умышленную консервацию месторождений полезных ископаемых. В нормах ФЗ «О недрах» отсутствуют меры по повышению экономической ответственности недропользователя за невыполнение инвестиционных обязательств и неэффективное использование предоставленных в пользование участков недр.

Законодательством не установлены требования к экономически эффективным технологиям добычи и обогащения полезных ископаемых, а также нормированию показателей их извлечения. Не предусмотрен также процедурно-процессуальный порядок обеспечения достоверного учета извлекаемых и оставляемых в недрах запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых и попутных компонентов при разработке месторождений полезных ископаемых. В результате потери бюджета составляют порядка 20–25 млрд. рублей.

Порядок получения права пользования недрами несовершенно и коррупциогенен.

Система лицензирования, как наиболее действенный рычаг государственного управления горным производством, не имеет своей программы, увязанной с требуемыми объемами, видами извлекаемых

полезных ископаемых, сроками освоения месторождений на залицензированных участках. В начальный период (1995–2000 гг.) она была ориентирована в основном на конкурсную форму допуска к недрам, что позволяло иметь достаточно четкое представление о претенденте и доверять разработку месторождений наиболее профессиональным компаниям, но с 2004 г. произошел массовый переход на аукционы, то есть на состязание «денежных мешков».

Волна аукционного бума привела к появлению временных фирм, специализирующихся только на участии в торгах и выкупе лицензий за любую цену с целью их последующей переуступки, перепродажи, спекулятивным сделкам, особенно в районах действующих горнодобывающих предприятий, как правило, градообразующих и остро нуждающихся в пополнении сырьевой базы. Например, в Якутии и Башкирии 9 из 10 объявленных аукционов на золоторудные участки недр выиграли компании, не имеющие никакого отношения к геологоразведке или золотодобыче.

Действующая процедура согласования разрешительной документации, порядок подготовки, оформления и выдачи лицензий требует прохождения около 40 инстанций и занимает время до двух лет.

Не разработаны объективные критерии предоставления участков недр на условиях аукционов или конкурсов.

Процедуры общественной экспертизы условий лицензирования (лицензионных соглашений) не существует. Ознакомление с практикой проведения торгов показывает, что не редки случаи выдачи лицензии без проведения аукционов, а конкурсы объявляются чаще всего в случае наличия лишь одного участника, что, к сожалению, допускается ст. 13.1 ФЗ «О недрах».

В сфере налогообложения действует ФЗ «Об НДС» (гл. 26 Налогового кодекса РФ). Ущербность для государства этого закона, принятого вопреки категорической позиции РАН, других организаций, ученых и специалистов, осознана властными структурами, которые пытаются улучшить его содержание путем внесения поправок, нацеленных в основном на дифференциацию налоговых ставок и отмену налогов на начальных этапах освоения месторождений, т.е. введения так называемых «налоговых каникул».

Учитывая весьма твердую позицию федеральных органов исполнительной власти оперировать только усредненными показателями и невозможность преодолеть ее, инициативу дифференциации ставок следует приветствовать, но нужно ввести их в единый узаконенный методический подход, включив в него специализирующихся только на участии в торгах и выкупе лицензий за любую цену с целью их последующей переуступки, перепродажи, спекулятивным сделкам, особенно в районах действующих

горнодобывающих предприятий, как правило, градообразующих и остро нуждающихся в пополнении сырьевой базы. Например, в Якутии и Башкирии 9 из 10 объявленных аукционов на золоторудные участки недр выиграли компании, не имеющие никакого отношения к геологоразведке или золотодобыче.

Действующая процедура согласования разрешительной документации, порядок подготовки, оформления и выдачи лицензий требует прохождения около 40 инстанций и занимает время до двух лет.

Не разработаны объективные критерии предоставления участков недр на условиях аукционов или конкурсов.

Процедуры общественной экспертизы условий лицензирования (лицензионных соглашений) не существует. Ознакомление с практикой проведения торгов показывает, что не редки случаи выдачи лицензии без проведения аукционов, а конкурсы объявляются чаще всего в случае наличия лишь одного участника, что, к сожалению, допускается ст. 13.1 ФЗ «О недрах».

В сфере налогообложения действует ФЗ «Об НДС» (гл. 26 Налогового кодекса РФ). Ущербность для государства этого закона, принятого вопреки категорической позиции РАН, других организаций, ученых и специалистов, осознана властными структурами, которые пытаются улучшить его содержание путем внесения поправок, нацеленных в основном на дифференциацию налоговых ставок и отмену налогов на начальных этапах освоения месторождений, т.е. введения так называемых «налоговых каникул».

Учитывая весьма твердую позицию федеральных органов исполнительной власти оперировать только усредненными показателями и невозможность преодолеть ее, инициативу дифференциации ставок следует приветствовать, но нужно ввести их в единый узаконенный методический подход, включив в него самую крупную, и всеобщая проблема обеспечения геоэкологической безопасности недр и недропользования, частично отраженная в ФЗ «Об охране окружающей среды», по существу вообще не имеет правовой основы.

Таким образом, можно заключить, что в Российском горном законодательстве отсутствуют:

- комплексный программно-целевой подход к правовому регулированию горных отношений;
- кодификация, стратегия, системность, кратковременная и долгосрочная плановость разрабатываемых институциональных законов;
- единство и неразрывная связь горного и иных отраслей права, особенно гражданского, градостроительного, а также земельного, водного, лесного, экологического и других отраслей;
- максимально дифференцированный учет динамизма и природной

изменчивости параметров ресурсов недр (георесурсов);

- упорядоченность в исчислении платежей, налогов и сборов, их стимулирующее, а не только фискальное содержание;

- скоординированность и взаимосвязь издаваемых разными ведомствами подзаконных актов и их чрезмерное количество, порождающее непомерный рост чиновничьего аппарата, излишние затраты бюджетных средств и рост и без того бесчисленного количества согласовывающих инстанций и различного рода справок и документов;

- конкретный механизм реализации законодательных и подзаконных актов, содержащий персональную ответственность лиц в государственном аппарате за своевременное и полное исполнение инструкций и принятых решений;

- действенный финансово-экономический инструментарий взаимоотношений государства и бизнеса, эффективного функционирования государственно-частного партнерства, гарантированного и законодательно оформленного обеспечения принятых обязательств, прежде всего в кредитно-денежной системе, стимулирование инновационных программ, реструктуризацию горных производств и технологий;

- правовое регулирование горных отношений, обеспечивающее рачительное и безопасное освоение и сохранение недр, включая организацию надлежащей единой системы наблюдений и контроля за недропользованием.

В целях совершенствования законодательства предлагается принятие Горного кодекса РФ. В этом случае формируется кодифицированный правовой акт, который создает единое правовое поле в горном производстве в виде систематизированного и взаимоувязанного свода законов о недрах и недропользовании, формирует рациональную схему государственно-частного управления в сфере изучения, освоения и использования минерально-сырьевых ресурсов недр.

Горный кодекс РФ позволит:

- целенаправленно, систематично и планомерно вести разработку структурируемых институциональных законов, всесторонне учитывающих специфические особенности объекта правоотношений – недр Земли;

- отразить все используемые виды георесурсов, способы, процессы и этапы их изучения, освоения, использования и управления; создать основы действенного экономико-финансового механизма координации деятельности бизнеса, определить критерии оценки его стоимости, учесть особенности акционирования горных организаций, их слияния, поглощения, банкротства;

- способствовать инвестиционной привлекательности горного производства;

- укрепить и упорядочить взаимосвязь с другими отраслями права.

Кодекс призван содействовать обеспечению стратегической

безопасности государства, промышленной и экологической безопасности горного производства, охране окружающей среды, повышению эффективности использования богатств недр.

В соответствии с Горным кодексом формируется Свод горных законов по институтам горного права. Рекомендуемый перечень приоритетных законов приведен на рис. 7. Следует подчеркнуть, что по каждому из предлагаемых законопроектов имеется идейно-содержательная направленность.

В Горный кодекс входят как действующие, которые необходимо откорректировать или изъять, так и те, которые следует принять в первую очередь. Понятно, что список последних может и должен корректироваться и пополняться. Пакет важнейших законопроектов по континентальному шельфу – будущей нашей житнице углеводородов, да и других полезных ископаемых, вошел в особенную часть Горного кодекса и требует специального рассмотрения.

Следует отметить, что разработка Горного кодекса – это процесс эволюционный, модернизирующий российское горное законодательство, предусматривающий максимальный учет всего того, что имеется в действующих законах, прежде всего в ФЗ «О недрах».

Принятие Горного кодекса России, естественно, потребует внесения поправок в Земельный, Водный, Лесной и особенно в Налоговый и Градостроительный кодексы.

В последнем – Градостроительном кодексе – горное производство, характеризующееся особыми, специфическими, присущими только ему особенностями, по установленным требованиям фактически приравнено к любым иным сферам производственной деятельности, что породило массу трудно разрешаемых проблем, касающихся, прежде всего, горных отношений, т.е. отношений государства и предпринимательского сообщества.

В соответствии с Горным кодексом формируется Свод горных законов по институтам горного права. Рекомендуемый перечень приоритетных законов приведен на рис. 7. Следует подчеркнуть, что по каждому из предлагаемых законопроектов имеется идейно-содержательная направленность.

В Горный кодекс входят как действующие, которые необходимо откорректировать или изъять, так и те, которые следует принять в первую очередь. Понятно, что список последних может и должен корректироваться и пополняться. Пакет важнейших законопроектов по континентальному шельфу – будущей нашей житнице углеводородов, да и других полезных ископаемых, вошел в особенную часть Горного кодекса и требует специального рассмотрения.

Следует отметить, что разработка Горного кодекса – это процесс



эволюционный, модернизирующий российское горное законодательство, предусматривающий максимальный учет всего того, что имеется в действующих законах, прежде всего в ФЗ «О недрах».

Принятие Горного кодекса России, естественно, потребует внесения поправок в Земельный, Водный, Лесной и особенно в Налоговый и Градостроительный кодексы.

В последнем – Градостроительном кодексе – горное производство, характеризующееся особыми, специфическими, присущими только ему особенностями, по установленным требованиям фактически приравнено к любым иным сферам производственной деятельности, что породило массу трудно разрешаемых проблем, касающихся, прежде всего, горных отношений, т.е. отношений государства и предпринимательского сообщества.

Приходится констатировать, что ряд представителей федеральных осуществляющих экспертизу законодательных актов, затрагивающих интересы минерально-промышленного комплекса страны, в единый общественный орган – Институт экспертизы по недропользованию, придав ему статус независимой организации в соответствии с Постановлением Минюста РФ. Результаты независимой экспертизы должны докладываться на заседании Государственной Думы РФ.

Пересмотреть существующую и подготовить более совершенную административно-организационную структуру в геологии и горном деле, повысив роль и ответственность государства в обеспечении рационального, комплексного и безопасного освоения ресурсов недр.

С этой целью:

В соответствии с предложением В.В. Путина, высказанным им на встрече в ГКЗ, о необходимости создания «... централизованной, вертикально интегрированной системы управления минеральными ресурсами ...» преобразовать «Роснедра» в самостоятельный федеральный орган исполнительной власти, передав ему соответствующие функции Росимущества и подчинив его непосредственно Премьер-министру.

Выделить ГКЗ в отдельную государственную структуру, функционирующую при правительстве РФ, поскольку всесторонняя оценка народного достояния – богатств недр – прерогатива не одного МПР, а совокупности всех органов государственной власти, Федерации и регионов, причастных к горной промышленности, в т.ч. Минэкономразвития, Минфина, Минэнерго, Минпромторга, Минсельхоза, Агентства по имуществу и имущественным отношениям, Ростехнадзора, Росприроднадзора и других ведомств.

Наблюдающуюся тенденцию расширения функции ГКЗ за счет включения в ее деятельность экспертизы проектной документации на разработку месторождений полезных ископаемых следует считать



необоснованной и противоречащей как ФЗ «О недрах» (п. 23.2), так и Постановлению Правительства РФ от 2 декабря 2009 г., разделившему эти виды экспертиз. Любому специалисту понятно, что главная цель ГКЗ – оценка кондиционности запасов и их подсчет, а экспертизы проектов – обеспечение с позиции интересов государства рациональное, комплексное и безопасное освоение ресурсов недр.

Постановлением Правительства РФ объединить властные структуры, осуществляющие контроль и надзор за экологически и технологически безопасным, рациональным и комплексным освоением недр в единый государственный орган – Горно-геологический надзор РФ.

Незамедлительно продлить в Минюсте срок действия существовавших до 2010 г «Правил охраны недр» до подготовки новых или утверждения разрабатываемого «Технического регламента...».

Законодательное совершенствование механизмов государственно-частного партнерства: региональные аспекты зачастую носят декларативный характер; имеют невысокий уровень юридической проработки; крайне слабо обоснованы, что делает невозможным их практическое применение.

Между тем, на сегодняшний день в регионах уже появляется понимание необходимости совершенствования своей нормативной базы в области ГЧП. Это касается как ее создания в тех регионах, в которых она вовсе отсутствует, так и внесения изменений в существующие региональные нормативные акты. Необходимость развития, прежде всего, региональной нормативной базы в области ГЧП обусловлена тем, что очень многие проекты и сферы, в которых традиционно применимы механизмы ГЧП, так или иначе находятся в плоскости интересов и забот субъектов Федерации и муниципалитетов.

#### **Использованные источники:**

1. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство // Сайт «Экспертный канал «Открытая экономика»» // <http://www.opes.ru>.
2. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. – М.: Институт экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006.
3. Пахомов С., Караваев Г. Государственно-частное партнерство в современной России // Бюджет, 2007. – № 9.
4. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен, 2004. – № 2.
5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: 2005.
6. Столяров Б. Есть серьезный риск провала системы ГЧП. – ИА «Альянс Медиа», 22.11.2006 // <http://www.allmedia.ru>.
7. Хатаева М.А., Цирин А.М. Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы //

Журнал российского права, 2008.

8. "Государственно-частное партнерство: проблемы, тенденции, перспективы" / Материалы Круглого стола Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ М., 2008 г.

9. Журнал "Горная Промышленность" №1 (89) 2010, стр.10

*Хусяинова Л.Н.  
студент 3 курса  
факультет «Международные экономические отношения»  
Финансовый Университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ФОРМИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ**

**Аннотация:** В работе рассмотрены вопросы оплаты труда в различных субъектах Российской Федерации, в частности проведен анализ факторов, влияющих на уровень и дифференциацию заработной платы в регионах. Также проанализированы актуальные данные по структуре денежных доходов населения РФ, и роли заработной платы в ней. Выявлены степени коррелированности факторов с объясняемой переменной, а также использован метод информационной ёмкости для отбора значимых переменных множественной регрессионной модели.

**Ключевые слова:** заработная плата; уровень заработной платы; структура денежных доходов, дифференциация денежных доходов; эконометрический анализ; минимальный размер оплаты труда; валовый региональный продукт; метод информационной ёмкости.

*Khusyainova L.N.  
Student of the International Economic Relations faculty  
The Finance University under the Government of the Russian Federation  
Moscow, Russia*

### **THE FORMATION OF THE WAGE LEVEL IN THE RUSSIAN REGIONS: FACTORS ECONOMETRIC ANALYSIS**

**Abstract:** The paper considers the issues of wages in different regions of the Russian Federation, in particular the analysis of factors affecting the level and differentiation of wages in the regions. Also current data on the structure of monetary incomes of the Russian Federation and the role of wages in it are analyzed. The degree of correlation of the factors with a dependent variable is identified and the method of information capacity for the selection of significant variables the multiple regression models was applied.

**Keywords:** wage, wage level; differentiation of monetary income; econometric analysis; minimum level of wage; gross regional product; information capacity method.

Вопросы оплаты труда являются социально-значимой экономической категорией, касающейся финансового благосостояния и обеспечения достойного уровня жизни каждого гражданина страны.

Уровень заработной платы и то, насколько она способна предоставить потребителю в лице работника финансовые возможности для приобретения товаров и услуг, напрямую влияют на рост производства и экономическое развитие страны в целом.

Удельный вес заработной платы в общей структуре доходов населения Российской Федерации весомый, оплата труда выступает основным источником формирования денежных средств у населения, в совокупности превышая долю различного рода социальных выплат, пенсий, доходы от предпринимательской деятельности и другие доходы. Согласно данным таблицы 1, доля оплаты труда в структуре денежных доходов превышает половину всего объема денежных средств: во втором квартале 2015 г. – 66,4%.

Таблица 1

**Объем и структура денежных доходов по источникам поступления**<sup>135</sup>

	Всего денежных доходов, млрд.рублей	в том числе в процентах:				
		доходы от предпринимательской деятельности	оплата труда, включая скрытую заработную плату	социальные выплаты	доходы от собственности	другие доходы
<b>2014 год</b>						
1 квартал	9 836,8	8,4	<b>67,8</b>	16,8	5,0	2,0
2 квартал	11 786,6	7,6	<b>66,4</b>	18,6	5,4	2,0
3 квартал	12 116,7	8,3	<b>66,1</b>	18,2	5,4	2,0
4 квартал	14 178,8	9,1	<b>63,6</b>	18,2	7,1	2,0
Год	47 919,1	8,4	<b>65,8</b>	18,0	5,8	2,0
<b>2015 год*</b>						
1 квартал	11 167,5	7,9	<b>66,4</b>	18,0	5,7	2,0
2 квартал	13 029,6	7,1	<b>65,8</b>	18,8	6,3	2,0
3 квартал	13 389,8	7,6	<b>65,3</b>	18,4	6,7	2,0

<sup>135</sup> Источник: оперативные данные с Росстата, опубликованные в декабре 2015г.

Данное явление сигнализирует о высокой социальной значимости заработной платы как главного источника формирования, распределения и использования доходов населения страны.

В сложившихся на сегодняшний день экономических условиях в России, таких как высокий уровень инфляции, падение платежеспособного спроса у населения, масштабные сокращения штата рабочих, ослабления курса рубля, отсутствие резервов у компаний для поднятия заработных плат, вопросы, связанные с оплатой труда, и факторов, влияющих на её размер – острая тема для анализа.

Более того, дифференциация доходов по субъектам Российской Федерации также играет немаловажную роль в процессе более глубокого и детального выявления факторов формирования уровня заработной платы.

В концепции долгосрочного развития 2020 также затронута тема борьбы с дифференциацией социально-экономического состояния регионов : «Государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни»,<sup>136</sup> что подчеркивает актуальность и важность данной проблематики для исследования.

Для проведения эконометрического анализа в качестве выборки исследования было отобрано 30 различных регионов России.

Безусловно, существует большое количество многообразных факторов, которые могут оказывать непосредственное или же косвенное влияние на формирование заработной платы.

Традиционно выделяют внутренние факторы, связанные с масштабами деятельности конкретной организации, её доходности, а также квалификации самого работника, и внешние факторы, к которым относят более широкие индикаторы, такие как уровень жизни в регионе, стоимость рабочей силы на данном рынке труда, инфляция, а также минимальный размер оплаты труда.

В связи с рассмотренной выше негативной ситуацией в нынешней экономической ситуации в стране, целесообразно оценить прежде всего влияние внешних факторов на оплату труда по регионам РФ.

Для более обширной картины анализа факторов, рассмотрим влияние четырех различных показателей на уровень заработной платы в регионе(у):

- 1) минимальный размер оплаты труда в регионе (МРОТ) -  $x_1$ ;
- 2) валовой региональный продукт (ВРП) –  $x_2$ ;
- 3) доходы бюджетов региона –  $x_3$ ;
- 4) численность занятых в экономике региона –  $x_4$ .

---

<sup>136</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года

Но прежде, остановимся более подробно на рассмотрении МРОТ, так как за текущий год произошли определенные изменения в уровне данного показателя. Так в соответствии с ФЗ от 14.12.2015 № 376-ФЗ О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда" с 1 января 2016 года МРОТ на федеральном уровне будет составлять 6 204 рубля.

В анализируемой нами эконометрической модели мы будем иметь дело с так называемым региональным МРОТ, который субъекты Российской Федерации вправе устанавливать на своей территории и который должен быть выше федерального уровня<sup>137</sup>.

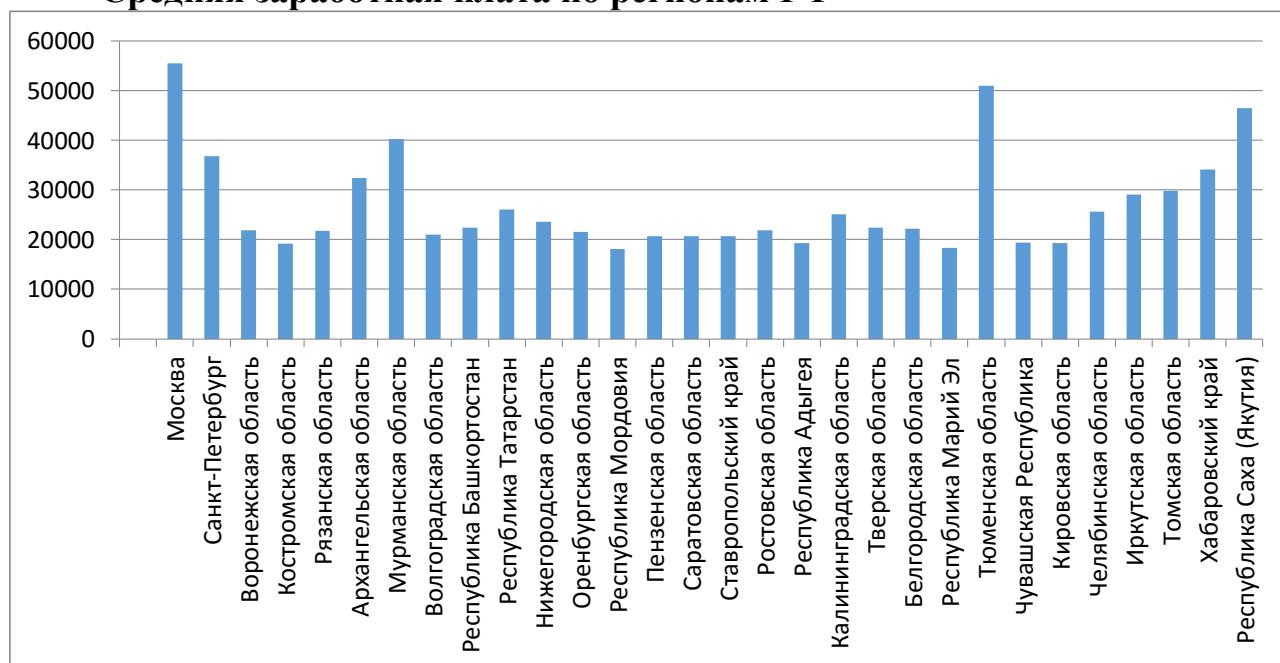
В результате получим множественную линейную эконометрическую модель вида:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + u$$

Для проведения эконометрического анализа приведем данные по размеру средней заработной платы по субъектам Российской Федерации, используя официальные статистические показатели социально-экономического развития регионов России:

Гистограмма 1

Средняя заработная плата по регионам РФ<sup>138</sup>



<sup>137</sup> ст. 133.1 Трудового кодекса Российской Федерации

<sup>138</sup> Источник: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Росстат

Таблица 2

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,89502459
R-квадрат	0,80106902
Нормированный R-квадрат	0,76924007
Стандартная ошибка	4782,95068
Наблюдения	30

Из регрессионного анализа исходной эконометрической модели можем видеть, что показатель коэффициента детерминации довольно высокий 0,801, коэффициент множественной корреляции показывает, что практически на 90% вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных в модель факторов, что доказывает довольно высокую тесноту связи модели.

Для определения того, какой из четырех выбранных для анализа факторов, имеет наиболее сильную связь с объясняемой переменной  $y$  – средним уровнем заработной платы, вычислим коэффициент корреляции. Его значение изменяется в пределах от -1 до +1, варьируя степень связи, соответственно от самой слабой, и даже обратной, до сильной, прямой связи.

Таблица 3

R	<b>0,819</b>
	0,715
	0,622
	0,572

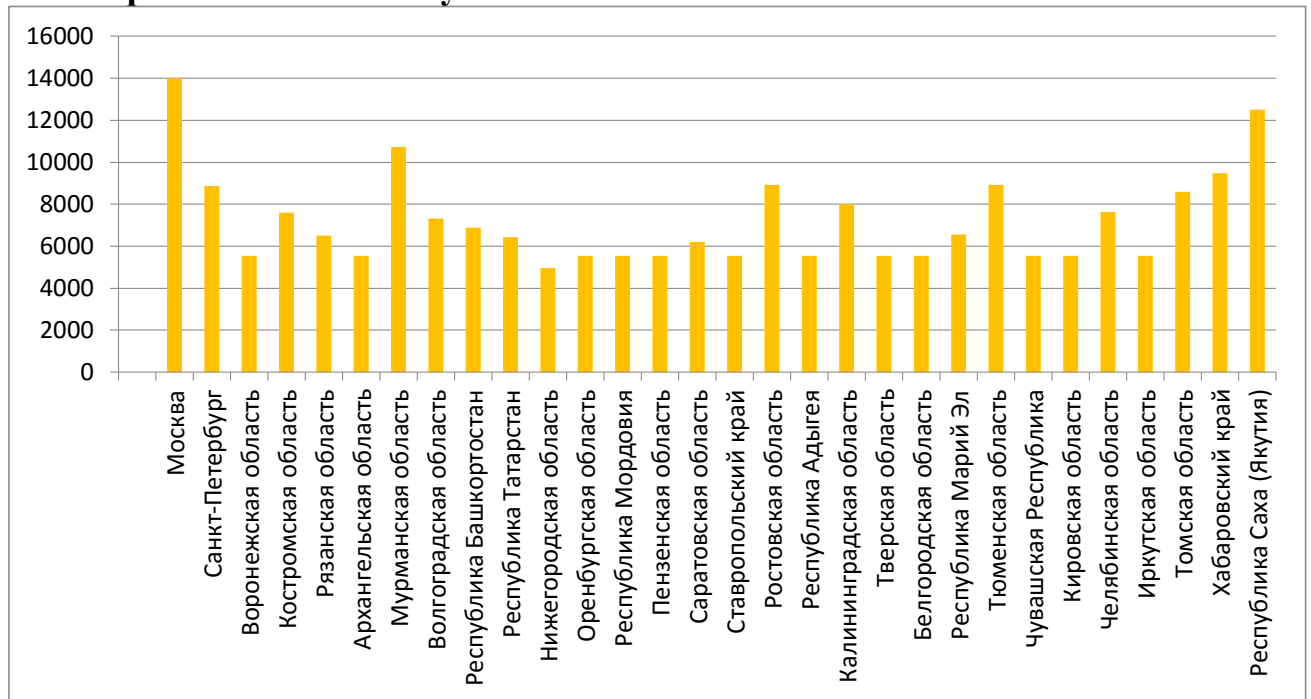
Из полученных данных, видно, что максимальный коэффициент корреляции имеет первая объясняющая переменная, а именно уровень регионального минимального размера оплаты труда.

Его значение составило 0,819, что свидетельствует о сильной корреляции между объясняемой и объясняющей переменными.

Действительно, если обратиться к данным **гистограммы 2**, связь между показателями МРОТ и средней заработной платы в регионе уловима, однако не по каждому региону.



## Уровень МРОТ по субъектам РФ



Следует проанализировать влияние и других факторов для того, чтобы понять, какой фактор является определяющим.

Для этого прибегнем к одному из методов отбора значимых переменных в множественной эконометрической модели, а именно методу информационной ёмкости, который заключается в отборе объясняющих переменных, которые сильно коррелированы с объясняемой переменной, и одновременно, слабо коррелированы между собой.

Проведя все необходимые расчеты с индивидуальными и интегральными показателями информационной ёмкости, вычисленными для пятнадцати возможных комбинаций факторов ( $T = 2^m - 1$ ,  $m=4$ ), и найдя его максимальное значение, получили следующее уравнение множественной регрессии:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + u$$

Таким образом, выяснили, что наибольшее влияние на формирование уровня заработной платы в регионах России оказывают два фактора : территориально установленный минимальный размер оплаты труда и размер валового регионального продукта.

Оценим качество полученной регрессионной модели с помощью проведения F- теста или так называемого критерия Фишера, вычислив значения  $F_{\text{мод}}$  и  $F_{\text{крит}}$ .

Получая, что  $F_{\text{мод}} (39,313) > F_{\text{крит}}(3,354)$  качество модели

полностью подтверждена.

В результате проведенного эконометрического анализа можно сделать вывод, что главным фактором влияющим на формирование среднего уровня заработной платы в регионах Российской Федерации является территориальный МРОТ. Также существенное влияние из всех рассмотренных факторов оказывает и такой показатель, как ВРП.

Таким образом, можно сказать, что существует два наиболее действенных инструмента регулирования существующей дифференциации уровня заработной платы в регионах государством и законодательными органами субъектов РФ. Это, при прочих равных условиях, варьирование ставки минимального размера оплаты труда и стимулирование роста объемов валового регионального продукта.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.gks.ru/> - официальный сайт Росстата
2. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации Минэкономразвития - <http://economy.gov.ru/>
3. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели» 2014г.
4. ст. 133.1 Трудового кодекса Российской Федерации
5. ФЗ от 14.12.2015 № 376-ФЗ
6. Экономика труда: учеб.пособие / Е.Г. Жулина - М.: 2010. — 208 с.
7. Эконометрика: учеб.пособие / В.А. Бывшев. - М: Финансы и статистика, 2008. — 408 с. ISBN 978-5-279-03274-7.

**Целищев П.Б.**  
**аспирант**

**Образовательной организации высшего образования**  
**(Частное учреждение)**

**«Международная академия бизнеса и новых технологий»**  
**Россия, г. Ярославль**

### **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА ОСНОВЕ НСПК**

Начиная с 1990-х годов в России формируются первые платежные системы на основе платежных карт. В 1993 году на территории страны сформированы уже как минимум три крупные платежные системы, это “STB card”, “Золотая корона” и “СБЕРКАРТ”. Однако общая нормативная база остается еще в слабо развитом состоянии, в этот период возникает потребность в развитии собственной национальной платежной системы. В результате этого создается Координационный комитет по развитию платежных систем при Центральном банке Российской Федерации. На

основании этого комитета начинается развитие Национальной системы платежных карт, который ставит две основных задачи. Первая - это разработка пилотного проекта Национальной системы платежных карт, для реализации которого требовалось 5 миллионов долларов США по оценке консультантов Международного валютного фонда. Половину этой суммы должно было выделить МВФ, вторую половину российская сторона. Вторая задача - это разработка проекта документа, регулирующего применение платежных карт в Российской Федерации. Но вскоре эта деятельность была прекращена в пользу разработки проектов по платёжным системам перевода крупных сумм платежей и массовых платежей. Таким образом, к концу 1990-х годов было сформировано две основных проблемы формирования платежной системы России, но деятельности по их решению не осуществлялось.

В 2000-х годах в России подготавливается нормативная база, позволяющая создать национальную платежную систему, но в это время рынок электронных платежей в России уже поделили между собой “Visa” и “MasterCard”. Я считаю, что на данном этапе приход таких крупных платежных систем сыграл решающую роль в процессе создания национальной платежной системы. Российские банки проявили достаточно низкую активность в вопросе координации своих действий по данному вопросу, в результате чего была потеряна возможность придти на данный рынок, а большую часть прибыли получили зарубежные компании. Следующий важный шаг в формировании платежной системы был принят в 2010 году с принятием закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Данный закон предполагал запрет обработки платежных транзакций за рубежом. Это могло бы привести к потере рынка американскими компаниями, в размере 4 миллиардов долларов США.

Окончательно необходимость создания собственной платежной системы сформировалась после введения санкций относительно России в марте 2014 года, когда платежные системы Visa и MasterCard приостановили обслуживание банковских карт нескольких банков. Это показало зависимость России в таком важном вопросе как денежные переводы от зарубежных компаний. Результатом этого стало быстрое формирование проекта по созданию собственной платежной системы. Заместитель председателя правительства РФ А.Д. Жуков так высказался по этому поводу: “У нас на сегодняшний день даже расчёты между российскими предприятиями могут вестись через иностранные клиринговые центры. Это ставит под угрозу функционирование российской финансовой системы и экономики. Поэтому, прежде всего, конечно, собственная платежная система нужна для обеспечения расчётов внутри страны” [1].

Для создания национальной платежной системы было необходимо

решить следующие проблемы:

1. Создание инфраструктуры в виде собственного процессингового центра для обработки всех операций;
2. Интеграция с международными платежными системами, в первую очередь, VISA и MasterCard;
3. Создание собственной платежной карты, соответствующей международным стандартам;
4. Обеспечение безопасности и бесперебойности транзакций;
5. Обеспечение конкурентной стоимости обработки транзакций;
6. Возможность использования за пределами России.

Создание собственного процессингового центра является необходимостью для обеспечения независимости от зарубежных компаний. Это одна из основных проблем, как уже было сказано выше. Причем данная проблема заключается не только в возможности зарубежных компаний в отказе обслуживания Российских платежных операторов, но также в возможности их неограниченного доступа к информации обо всех платежах. Это особенно важно для интегрированных экономических структур [2].

Необходимость интеграции с международными системами также является одним из основных требований, так как большую часть рынка в России на текущий момент занимают Visa и MasterCard (общая доля около 85%) [3]. Если не обеспечить возможность обработки их транзакций на территории страны, то в создании данной системы не будет смысла.

Создание собственной платежной карты также является важным шагом в создании платежной системы. Использование собственных карт позволит сократить долю рынка зарубежных компаний. Однако это одна из самых широких проблем. Для того чтобы карта имела успех и широкое распространение, необходимо чтобы она поддерживала все последние технологии в области безопасности, такие как 3-D secure [4], и могла использоваться не только на территории страны, но и за рубежом. При этом должна сохраняться конкурентная стоимость обеспечения транзакции, иначе использование данных карт будет не выгодно.

В результате был сформирован проект создания НСПК. НСПК – это единая система, созданная с целью обеспечения бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств призванная обеспечить полную самостоятельность и независимость России от иностранных платежных систем. Создание данной системы было возможно с использованием двух различных стратегий. Первая - это создание на базе уже существующей платформы “ПРО100” или “Золотая корона”. Вторая - это создание новой платформы. Была выбрана вторая стратегия. Я считаю, что основные преимущества данного подхода заключаются в следующем. При использовании существующей системы будет необходимо изменять ее функционал. Некоторые аспекты, не

предназначенные для решения конкретных задач, будут перерабатываться и адаптироваться. Это в свою очередь приведет к их неэффективности, результатом наиболее вероятно станет система, обладающая рядом избыточного функционала, а некоторые функции могут быть реализованы не оптимально. Такое решение возможно только для работы системы в течение некоторого времени, далее пришлось бы его либо часто дорабатывать, что приведет к дополнительным затратам, либо полностью переделывать, однако можно было получить готовую систему в более сжатые сроки. Именно время, которое может занять разработка новой системы с нуля является ключевым недостатком данного решения.

НСПК ставит перед собой две основные задачи. Первая - это создание операционно-клирингового центра по обработке внутрироссийских операций по картам международных платежных систем. Благодаря созданию национальной операционно-независимой платформы обработка внутрироссийских операций по картам международных платежных систем выполняется только на территории России, а не за границей, как это было ранее. И вторая - это выпуск и продвижение национальной платежной карты «Мир». Собственная платежная карта гарантирует развитие национальных платежных сервисов и даст возможность гражданам Российской Федерации получать услуги по картам на территории нашей страны вне зависимости от внешних факторов. Предусматривается три этапа развития АО «НСПК». В рамках первого этапа (до 31 марта 2015 года) создана платформа для обработки транзакций с использованием национальных и международных платежных карт. Организовано взаимодействие между участниками рынка платежных услуг по картам международных платежных систем. На втором этапе (апрель – декабрь 2015 года) предусмотрен комплекс мероприятий, направленных на запуск и развитие национальных платежных инструментов. Третий этап (2016 – 2018 годы) насыщение продуктовой линейки НСПК платежными продуктами и сервисами, их продвижение и развитие на территории России, продвижение национальных платежных карт за пределами России [5].

Исходя из выше сказанного, можно отметить активное развитие платежной системы России в настоящее время. 15 декабря 2015 года мы получили собственную платежную карту, способную обеспечить обработку всех внутренних транзакций на базе собственных процессингового и клирингового центра. Первый запланированный этап уже успешно пройден и процессинговый центр начал свою деятельность. Однако я хочу заметить, что создание системы происходит в крайне сжатые сроки. Международные платежные системы создавались годами, и, по мнению экспертов, на создание Национальной платежной системы необходимо было затратить минимум 3 года. Тем не менее, на создание надежной инфраструктуры для обработки внутрироссийских операций по картам международных



платежных систем ушло 5 месяцев [6]. Это наводит на мысли о том, что либо система не является достаточно проработанной, либо на данный момент используются не собственные технологии, а просто предоставляется база и вычислительные мощности в виде собственного оборудования, с использованием зарубежного программного обеспечения для обработки транзакций. В этом случае мы имеем не новую систему, а просто перенесли существующую на новое место, однако даже в этом случае мы имеем решение проблемы того, что теперь все транзакции обрабатываются на территории России. Второе важное заключение следует относительно платежной карты "Мир". На данный момент сложно оценить перспективы развития национальной платежной карты. Системе необходимо будет предоставить конкурентные преимущества перед существующими системами, что само по себе является не простой задачей. Но кроме этого данная задача должна быть осуществлена в кратчайшие сроки по планам развития системы. Это может сказаться на качестве системы в целом, что на данном этапе является критически важным аспектом.

Подобная система необходима России. Перед ней поставлены совершенно конкретные цели, достижение которых является важным шагом в развитии экономики России в условиях глобализации мировых финансовых процессов [7]. Она позволит добиться независимости России от международных платежных систем, несмотря на их высокую долю на рынке на текущий момент. Собственная платежная карта также является важной частью системы. Она позволит развивать собственные платежные сервисы и услуги. Однако спешка, с которой происходит создание системы, ставит под вопрос ее качество. Ей необходимо зарекомендовать себя и предоставить конкурентные преимущества сразу после выпуска, иначе проект не будет иметь успех.

#### **Использованные источники:**

1. НТВ.Ru. Иностранные платёжные системы угрожают российской экономике (Режим доступа:<http://www.ntv.ru/novosti/888936/#ixzz2y8vWIVGi>)
2. Коречков Ю. В., Иванов С. В., Рогов Н. И. Устойчивость интегрированных структур // Наукоедение. Интернет-журнал.- 2013.- № 5. (Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/80evn513.pdf>).
3. Статистика национальной платежной системы (режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf>)
4. НСПК в вопросах и ответах (Режим доступа: [http://www.nspk.ru/about/faq\\_nspk/](http://www.nspk.ru/about/faq_nspk/))
5. Этапы создания платежной системы (Режим доступа: <http://www.nspk.ru/about/steps/>)
6. Стратегия развития национальной системы платежных карт - АО «НСПК» от 06 февраля 2015 года (протокол № 7 от 09.02.2015)
7. Коречков Ю.В., Коречков В.А. Мировой финансовый капитал как



*Цибаева М.Л.*  
*преподаватель*  
*кафедра «Менеджмент»*  
*Югорский государственный университет*  
*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ПРОБЛЕМЫ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Аннотация

*В статье рассматриваются проблемы, связанные с низкой политической активностью молодежи, с реализацией гражданских прав лиц с ограниченными возможностями, а также пути решения обозначенных проблем*

Ключевые слова: электоральная активность, выборы, молодежь, избирательный процесс, абсентеизм, лица с ограниченными возможностями

Annotation

*The article examines the problems associated with low political activity of young people, with the implementation of the civil rights of persons with disabilities, as well as solutions to the problems identified*

Keywords: electoral activity, elections, youth, the electoral process, absenteeism, persons with disabilities

Основная функция Избирательной комиссии Ханты-Мансийского автономного округа - Югры - это организация выборов, референдумов в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, а также контроль за соблюдением на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры избирательных прав граждан.

В процессе реализации своей деятельности Избирательная комиссия сталкивается с рядом проблем. Наиболее актуальной из них является низкая активность населения в политической жизни страны. Особенно ярко эта проблема прослеживается в молодежной среде.

Современная молодежь либо не интересуется политическими вопросами, либо проявляет интерес к политической среде в форме абсолютного отрицания политических устоев и политических ценностей. Молодежь не участвует в выборах, а значит, не принимает участия в развитии всех сфер политической и общественной жизни страны. А ведь за молодым поколением будущее, и в скором времени молодые люди придут во власть и сменят существующую политическую элиту. Современные реалии таковы, что значительная часть молодого поколения выражает недоверие к политике и власти, что делает проблематичным создание гражданского

общества в нашей стране. Сложившаяся ситуация обусловлена рядом факторов. Во-первых, молодежь занята насущными проблемами, решить которые в современных условиях очень непросто: получить образование, найти работу, приобрести жилье. Поэтому вопросы участия в избирательном процессе отходят на второй план. Молодые люди не видят возможности получения результатов от участия в выборах и управлении страной. Во-вторых, молодежь не проявляет должного интереса к выборам, так как политическая картина в стране не меняется уже многие годы, и молодые люди не имеют наглядного примера, свидетельствующего о кардинальных переменах в жизни общества в результате очередной выборной кампании как на федеральном, так и региональном уровне. В результате у молодежи складывается стойкое убеждение, что голос избирателя ничего не решает, и не повлечет за собой видимых изменений. Молодые люди уверены, что один голос – это всего лишь капля в море, и их неявка никак не отразится на результате голосования. Рассматривая проблему низкой политической активности молодежи в современной России, следует отметить, что молодые люди проявляют более низкую политическую активность не только в самих выборах, но и в других формах: электоральном участии, организационной и протестной деятельности. Поскольку число молодых людей, не желающих принимать участие в выборах, постоянно возрастает, одной из важнейших задач государства является преодоление абсентеизма среди молодого поколения. Повышение уровня активности избирателей подразумевает создание политических, организационных, социально-политических условий для самореализации граждан в ходе выборов. Первоочередным становится разработка и внедрение социально-психологических методов и технологий повышения активности избирателей, обеспечивающих реализацию потребности граждан в активном участии в общественной жизни. Современная российская молодежь слабо вовлечена в социально значимые проекты федерального, регионального и местного значения. Как результат, у нее отсутствуют навыки социальной активности.

В избирательном процессе существует еще одна важная проблема - это обеспечение избирательных прав людей с ограниченными возможностями..

В мае 2012 года Российская Федерация ратифицировала Конвенцию «О правах инвалидов». В этой связи наряду с окружной программой, во всех муниципальных образованиях Ханты-Мансийского автономного округа - Югры реализуются местные целевые программы по обеспечению доступности инвалидов к социокультурной инфраструктуре.

В соответствии с указанием ЦИК России, в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре проведено анкетирование избирателей с ограниченными возможностями в период подготовки и проведения единого дня голосования 14 сентября 2014 года. В анкетировании приняли участие 7,5 тысяч избирателей из числа лиц с ограниченными возможностями. По

данным опроса, основными причинами, по которым данная категория граждан не приняла участие в голосовании – это неудовлетворительное состояние здоровья, абсентеизм (уклонение), отсутствие достойного на их взгляд кандидата. Кроме того, важной причиной низкой явки на голосование данной категории граждан является отсутствие необходимых технических условий: наличие лифтов и пандусов в подъездах по месту жительства, значительное расстояние от дома до избирательного участка в населенных пунктах, особенно в районах, выезд за пределы населенного пункта.

Почти 40% избирателей с инвалидностью на выборах Губернатора Тюменской области предпочли голосовать вне помещения для голосования, то есть на дому. Конечно, данная мера позволяет реализовать людям свои гражданские права, однако многие из них предпочли бы это сделать на избирательном участке, почувствовав атмосферу общественной значимости каждого гражданина нашей страны.

Центральная избирательная комиссия Российской Федерации, избирательные комиссии субъектов Российской Федерации считают важнейшей задачей создание всех необходимых условий для реализации избирательных прав граждан России, являющихся инвалидами.

Около 10% избирателей в Российской Федерации имеют инвалидность, что составляет более 10 млн. граждан страны, обладающих активным избирательным правом.

В Югре доля избирателей с инвалидностью составляет 4,2% или чуть более 46 тысяч избирателей.

Исходя из статистики проведения выборов, наибольшую активность избиратели с ограниченными возможностями проявляют в период проведения федеральных выборных кампаний.

Так, на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в голосовании приняли участие 48% избирателей с ограниченными возможностями. На выборах Президента Российской Федерации их участие оказалось немного ниже, а именно 45%.

Активное участие избирателей с ограниченными возможностями в голосовании благотворно повлияло на увеличение явки на голосование в целом и внесло весомый вклад в адаптивную культуру общества.

Учитывая вышесказанное, одной из первоочередных задач в работе Избирательной комиссии является получение и уточнение сведений об избирателях с ограниченными возможностями.

Для организации работы в этом направлении очень важно получать полную и объективную информацию об избирателях данной категории граждан. Для этого избирательные комиссии делают запросы в различные органы и организации, в том числе общественные. Путем поквартирного

обхода организаторы выборов составляют списки лиц с ограниченными возможностями с учетом административного деления, фиксируют адрес фактического проживания и контактный телефон, уточняют информацию о конкретной категории инвалидности.

На сегодняшний день отсутствует единая база данных о избирателях с ограниченными возможностями, проживающих на соответствующей территории. Во многом сложившаяся ситуация объясняется тем, что в процессе сбора информации, организации отказывают в представлении запрашиваемых сведений на основании статьи 9 Федерального закона «О персональных данных». В соответствии с этой нормой предоставление и обработка персональных данных допускается только с согласия субъекта персональных данных.

Таким образом, исходя из того что организация подготовки и проведения выборов, референдумов, а также обеспечение контроля за соблюдением на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации являются основными направлениями деятельности выделяют проблемы реализации деятельности Комиссии.

На основании выявленных проблем, можно сформулировать предложения по дальнейшему развитию деятельности Избирательной комиссии.

В настоящее время со стороны государства прилагается немало усилий для активизации участия молодежи в избирательном процессе: проводятся различные конкурсы, тематические встречи, обучающие семинары, тематические олимпиады, стимулируется деятельность молодежного парламента и т. д. Безусловно, данные мероприятия положительно сказываются на гражданском самосознании молодых людей. Однако, у этой проблемы нет ежеминутного решения и одной популяризации участия в голосовании явно недостаточно. Решение этой проблемы требует времени. Необходимо планомерное систематическое политическое воспитание молодежи начиная со школьной скамьи. Это предполагает не только усвоение общественно-политических знаний о государственном устройстве, системе выборов, правах и обязанностях гражданина, но и овладение навыками политического действия и поведения.

Направления работы по повышению электоральной активности молодежи:

- меры, направленные на правовое воспитание, в первую очередь, родителей. Если старшее поколение принимает участие в политической жизни страны, то вероятнее всего, что и их дети, глядя на родителей, будут проявлять активную гражданскую позицию и будут участвовать в выборах, потому что они так воспитаны с детства;

2) реализация мер по обеспечению социальной адаптации молодежи.

Так как человек, социальная адаптация которого прошла положительно, не ищет возможности обвинить в своих неудачах представителей власти или правовой режим государства. Социальная адаптация напрямую связана с процессом социализации личности. Она показывает, насколько личность готова к жизнедеятельности, насколько она способна встраиваться в окружающую социальную среду, ставить перед собой цели, искать пути их достижения, отмечать девиантные методы поведения, разбивать путь к цели на отдельные задачи. Социальная адаптация наглядно иллюстрирует то, насколько процесс социализации личности в данном, конкретном обществе отработан и реально помогает человеку, обретая индивидуальность, оставаться частью общей структуры. Не выпадать из нее, переживая фрустрации, депрессии и становясь постепенно асоциальной, а напротив, налаживать социальные связи, постоянно обучаться, черпая информацию из окружающего мира, делать правильные выводы [5].

- формирование объективных взглядов на власть у подрастающего поколения через основные формы участия молодежи в общественной жизни:

– участие в круглых столах, организованных политическими движениями и представителями администрации;

- участие во встречах с депутатами в предвыборный период, а также в проведении агитационной работы во время избирательных кампаний;

Современное демократическое общество немислимо без существования института выборов. Только при объединении усилий всех участников общественно-политического процесса возможно решение проблемы низкой политической активности молодежи. Ведь молодежь – это наше будущее, и каким оно будет, зависит от того, что сделано для молодежи сегодня.

Как говорилось выше, в мае 2012 года Российская Федерация ратифицировала Конвенцию «О правах инвалидов». В этой связи наряду с окружной программой, во всех муниципальных образованиях Югры реализуются местные целевые программы по обеспечению доступности инвалидов к социокультурной инфраструктуре.

В рамках положений Конвенции о правах инвалидов, ЦИК России в 2010 году инициировала пилотный проект «Дорога на избирательный участок». Он призван обозначить проблемы, возникающие в процессе самостоятельного перемещения лиц с ограниченными возможностями от места жительства до избирательного участка и довести полученную информацию до органов государственной власти, местного самоуправления, соответствующих организаций и предприятий. Избирательная система Югры активно участвует в реализации этого проекта. В нем принимают участие органы власти муниципалитетов, общественные организации инвалидов, молодежные общественные организации. Проект является долгосрочным,



осуществляется ежегодно при проведении выборов всех уровней.

Для решения проблемы получения сведений об избирателях, с ограниченными возможностями предлагается введение федерального Реестра с учетом персональных данных, в том числе категории инвалидности.

В случае принятия законопроекта введение Реестра планируется в 2016 – 2017 годах. Предполагается, что он будет содержать, наряду с другими сведениями, фамилию, имя, отчество, дату рождения, сведения о гражданстве, данные паспорта, адрес места жительства и сведения об инвалидности. На основе данной информации будут разработаны меры помощи избирателям.

Предполагается получение информации из следующих источников: Фонд социального страхования Российской Федерации, Пенсионный фонд Российской Федерации, федеральные учреждения медико-социальной экспертизы, федеральные органы исполнительной власти, исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации, предоставляющие государственные услуги за счет средств федерального бюджета, а также организации, участвующие в предоставлении государственных услуг **лицам с ограниченными возможностями**.

Большее внимание избирательным комиссиям следует уделять оборудованию помещений для голосования и созданию необходимых условий для голосования. На избирательных участках необходимо устанавливать специальные кабины, предназначенные для голосования инвалидов-колясочников, размещать средства оптической коррекции, дополнительное освещение, трафареты для избирательных бюллетеней, в том числе выполненные рельефно-точечным шрифтом Брайля, оборудовать информационные стенды, на которых размещается информация в формате, доступном для инвалидов по зрению. На участки, где предполагается голосование большого количества глухих и слабослышащих избирателей, должны быть приглашены сурдопереводчики. В составы избирательных комиссий включаются представители общественных организаций инвалидов, социальных органов, медработники.

Реализация указанных мер позволит повысить электоральную активность населения, что позволит получить более объективное мнение избирателей, ведь в конечном итоге от него будет зависеть траектория дальнейшего развития государства.

#### **Использованные источники:**

1. Бузин А.Ю. Гласность в деятельности избирательных комиссий и защита персональных данных // Конституционное и муниципальное право. – 2012. – № 8. – С. 43.
2. Вискулова В.В. Гарантии избирательных прав граждан в современной России: вопросы теории и практики: Автореф. дис. ... д-ра юр. наук. – М.,



2013. – 48 с.

3. Рекомендации избирательным комиссиям по обеспечению избирательных прав граждан Российской Федерации, являющихся инвалидами. Опыт правоприменительной практики/Под общей ред. Л.Ф.Демьянченко; Центральная избирательная комиссия Российской Федерации. – М., 2011. – 184 с.

4. Реут Д.А. Проблемы правового регулирования информационного обеспечения выборов и референдумов в Российской Федерации [Текст] / Д. А. Реут // Современное право. – 2014. – № 12. – С.70.

5. Садырова М. Ю. Проблема избирательной активности российской молодежи [Текст] / М. Ю. Садырова // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 667-669.

*Цибаева М.Л.  
преподаватель*

*кафедра «Менеджмент»*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Аннотация

*В статье рассматриваются особенности функционирования сельских территорий, выявлена специфика сельских территорий северных регионов, определены приоритеты в устойчивом развитии сельских территорий*

Ключевые слова: сельские территории, устойчивое развитие, северные территории, коренные малочисленные народы Севера

Annotation

*In the article the features of functioning of rural areas, revealed the specifics of rural areas of the northern regions, identified priorities in the sustainable development of rural areas*

Keywords: rural areas, sustainable development, northern territories, indigenous peoples of the North

В современных условиях сельские поселения являются важнейшим ресурсом в комплексном развитии страны. На сельские поселения возложены стратегические общенациональные функции: производственная, демографическая, трудовые ресурсы, пространственно-коммуникационная, сохранение историко-культурных основ идентичности народов страны, поддержание социального контроля и освоенности сельских территорий.

В 2015 году распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 февраля № 151-р утверждена «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года». В данном

документе сформулированы и уточнены понятия, связанные с функционированием сельских территорий.

"Сельские территории" - территории сельских поселений и межселенные территории; "сельские поселения" - один или несколько объединенных общей территорией сельских населенных пунктов, в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления; "межселенные территории" - территории, находящиеся вне границ поселений; "сельская местность" - совокупность сельских населенных пунктов; "устойчивое развитие сельских территорий" - стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель [2].

В данном документе представлен дифференцированный подход к развитию сельских территорий с учетом природно-климатических, социальных и экономических факторов.

Так, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра относится к четвертому типу субъектов Российской Федерации с различным характером освоения и сельскохозяйственного использования, потенциалом и ограничениями развития сельской местности. Этот тип объединяет регионы со слабой очаговой освоенностью сельской местности и неблагоприятными природно-климатическими условиями ее развития.

Действительно, в округе наблюдается сравнительно небольшая доля сельского населения, наблюдается устойчивая тенденция его сокращения и запустения сельских территорий (таблица 1).

Так, по состоянию на 1 января 2014 года численность сельского населения в стране в целом по сравнению с 2011 годом снизилась на 365 тыс. человек, или на 1%. В то время как в районах Крайнего Севера и приравненных к ним областях за тот же период снижение произошло на 3,2%, по состоянию на 1 января 2015 года – на 4,3%. В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре доля сельского населения значительно ниже, чем в других северных регионах, однако сокращение сельского населения прослеживается заметнее. Так, за анализируемый период доля сельского населения сократилась на 7,1%.

В округе особенно ярко проявляется разрыв в социально-экономическом развитии городов и сельских поселений. Так, номинальная среднемесячная заработная плата по округу в 2013 году составила 54507,8 руб. По данным 2013 года показатель номинальной среднемесячной заработной платы по сельскому хозяйству составил 56% от окружного показателя (58% в 2009 году), а по рыболовству и рыбководству – 42%. Такой

разрыв в уровне заработной платы не мог не сказаться на текучести кадров из агропромышленного комплекса.

Таблица 1 - Численность населения на 1 января

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	Темп роста, 2015г. к 2011г., %
<b>Российская Федерация</b>						
Численность населения, тыс. человек:	142865	143056	143347	143667	-	100,6
- городское	105434	105718	106077	106601	-	100,1
- сельское	37431	37338	37270	37066	-	99,0
В процентах к общей численности:						
- городское	73,8	73,9	74,0	74,2	-	100,5
- сельское	26,2	26,1	26,0	25,8	-	98,5
<b>Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности</b>						
Численность населения, тыс. человек:	10151,1	10124,5	10092,4	10039,1	10004,7	98,6
- городское	7907,7	7906,1	7895,1	7866,1	7857,9	99,4
- сельское	2243,4	2218,4	2197,3	2173,0	2146,8	95,7
В процентах к общей численности:						
- городское	77,9	78,1	78,2	78,4	78,5	100,8
- сельское	22,1	21,9	21,8	21,6	21,5	97,3
<b>Ханты-Мансийский авт. округ - Югра</b>						
Численность населения, тыс. человек:	1537,2	1561,2	1584,1	1597,2	1612,1	104,9
- городское	1406,5	1430,8	1454,7	1469,6	1485,4	105,6
- сельское	130,7	130,4	129,4	127,6	126,7	96,9
В процентах к общей численности:						
- городское	91,5	91,6	91,8	92,0	92,1	100,7
- сельское	8,5	8,4	8,2	8,0	7,9	92,9

Следует учесть и дополнительные сложности в ведении бизнеса в сельских поселениях Севера. Территориальная удаленность, неразвитость транспортной системы приводит к высоким издержкам предприятий, которые несут большие расходы по доставке сырья, материалов, произведенной продукции, дополнительные расходы по обеспечению существенных складских запасов, расходы по замене быстроизнашивающихся в силу климатических условий основных фондов. Все сельские поселения округа являются дотационными.

Немаловажную роль в снижении оттока сельского населения играют и

жилищные условия. Данная проблема особенно актуальна в регионах с суровыми климатическими условиями. Не является исключением и Ханты-Мансийский автономный округ. Так, по итогам 2013 года на каждого жителя села приходилось 19,9 квадратных метров жилья. Данный показатель увеличился за последние пять лет на 5,3%. Но доля благоустроенного жилищного фонда остается существенно ниже по сравнению с городским жильем. И за анализируемый период ситуация практически не изменилась. Поскольку автономный округ характеризуется суровыми климатическими условиями, для многих сельских жителей благоустроенное жилье является сильным стимулом к переезду в город.

В связи с труднодоступностью сельских поселений в автономном округе остро стоит проблема внедрения информационных и коммуникационных технологий во все сферы деятельности населения.

Одна из основных задач устойчивого развития сельских поселений в автономном округе – это сохранение традиционных форм хозяйствования коренных малочисленных народов Севера. В автономном округе коренными народами, ведущими традиционный образ жизни, являются ханты, манси и ненцы. Их численность составляет более 30000 человек, или около 2% жителей автономного округа. Избежать утраты этих этнических общностей, их самобытности, языка, культуры, жизненного уклада возможно, лишь сохранив традиционные отрасли хозяйствования коренных малочисленных народов Севера: оленеводство, охота, рыболовство, сбор дикоросов.

Северное оленеводство имеет особое значение в сохранении жизненного уклада северных народов, ведущих традиционный образ жизни. В силу суровых климатических условий Севера именно оленеводство получило широкое распространение как отрасль животноводства. Развитие оленеводства дает возможность не только традиционной занятости населения, но и обеспечивает жителей уникальными ценными продуктами. Это и диетический продукт — оленина, и сырье для медицинских препаратов — панты, кровь, эндокринно-ферментное сырье. Основные показатели, характеризующие состояние оленеводства в автономном округе представлены в таблице 2.

Таблица 2 – поголовье и производство северных оленей на убой в живом весе в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	Темп роста, 2013г. к 2009г., %
Поголовье северных оленей в хозяйствах всех категорий, тыс. голов	32,7	35,5	35,7	37,2	38,4	117

Поголовье северных оленей в сельхозпредприятиях, тыс. голов	15,8	15,8	18,4	19,2	23,4	148
Поголовье северных оленей в хозяйствах населения, тыс. голов	15,1	17,3	14,5	14,8	11,1	74
Поголовье северных оленей в крестьянских (фермерских хозяйствах), тыс. голов	1,8	2,4	2,8	3,2	3,9	217
Производство оленей на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий, тонн	239	272	355	370	354	148
Производство оленей на убой в живом весе в сельхозпредприятиях, тонн	113	142	207	229	206	182
Производство оленей на убой в живом весе в хозяйствах населения, тонн	126	130	120	108	113	90
Производство оленей на убой в живом весе в крестьянских (фермерских хозяйствах), тонн	-	-	28	33	35	-

Так, за последние пять лет поголовье северных оленей увеличилось на 5,7 тыс. голов, или на 17%. Производство оленей на убой в живом весе увеличилось на 48% и составило в 2013 году 354 тонны. Следует отметить, что положительная динамика показателей наблюдается в общественном секторе, в хозяйствах же населения наблюдается снижение поголовья на 26%, и как следствие снижение производства оленины на 10%.

Отсутствие современных убойных цехов и мощностей по глубокой переработке продукции оленеводства, отвечающих международным требованиям; отсутствие системного регулирования численности хищных зверей и птиц, а также дикого северного оленя оказывает отрицательное влияние на эпизоотическую обстановку в оленеводческих хозяйствах; отсутствие агрометеослуживания и оперативного информирования оленеводов о погодных условиях для выпаса стад на зимних и летних пастбищах обостряет риски роста непроизводительных отходов поголовья оленей в периоды гололедных образований и глубоких снегов, а также продолжительной засухи [9].

Реализация продукции через посредников по необоснованно низким ценам приводит к снижению доходности отрасли даже при существенной государственной поддержке в виде компенсации затрат по увеличению и содержанию поголовья северных оленей.

Как следствие, оленеводческие хозяйства малопривлекательны для трудоустройства молодежи, а также высококвалифицированных специалистов. С одной стороны это приводит к недостатку и старению

кадров, с другой стороны, что не менее важно, прерывается преемственность поколений, утрачиваются культурные традиции жизненного уклада северных народов.

Во многом нестабильность развития оленеводства объясняется отсутствием федерального закона, закрепляющего право коренных малочисленных народов на земли традиционного природопользования.

Сложившуюся ситуацию невозможно изменить, если коренные малочисленные народы не станут реальными субъектами экономических, этносоциальных и этнокультурных отношений. Это очень важно, в этом суть политики государственного партнерства.

На федеральном уровне необходимо создание такого механизма, который обеспечил бы непосредственное участие самих народов и их общественных институтов самоуправления в выработке, принятии и реализации решений, определяющих их настоящее и будущее, гарантирующее полное материальное обеспечение [3].

Поскольку основой экономики автономного округа является топливно-энергетический комплекс, особенностью развития сельских поселений является то, что население, занятое в АПК, составляет всего 6%. Поэтому акцент в устойчивом развитии сельских поселений следует установить на максимальную диверсификацию сельской экономики, создание альтернативных форм занятости, развитие ремесел и сельского туризма. Это позволит обеспечить новые рабочие места, сократив отток трудоспособного населения из сельских поселений, даст новый импульс к сохранению традиционного образа жизни коренных народов автономного округа.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013 № 598 (ред. от 29.04.2014) «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 3. – Ст. 4110.
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.02.2015 N 151-р «Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 6. – Ст. 1014
3. Приказ Минсельхоза РФ от 14 января 2013 г. №11 «Об утверждении отраслевой программы «Развитие северного оленеводства в Российской Федерации на 2013-2015 годы»
4. Постановление Правительства автономного округа от 9 октября 2013 № 420-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие агропромышленного комплекса и рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре в 2014–2020 годах» [Текст] // Собрание законодательства Ханты-Мансийского автономного округа –



Югры. – 2013. – № 10. – Ст. 1224.

5. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 19 октября 2010 года №263-п "О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Развитие агропромышленного комплекса, заготовки и переработки дикоросов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в 2011-2013 годах и на период до 2015 года" // Собрание законодательства Ханты- Мансийского автономного округа – Югры. – 2010. – № 10. – Ст. 890.

6. Анохина, М. Е. Современная аграрная политика: результаты и пути решения проблем [Текст] / М. Е. Анохина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 7. – С. 37–43.

7. Черняев А. А. Факторы устойчивого развития сельских территорий [Текст] / А. А. Черняев, Е. Ф. Заворотин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 8. – С. 8–10.

8. Информационный бюллетень о работе агропромышленного комплекса за 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.depprirod.admhmao.ru/wps/portal/nr/home/dejatelnost/dokument/agro\\_prom\\_kompleks](http://www.depprirod.admhmao.ru/wps/portal/nr/home/dejatelnost/dokument/agro_prom_kompleks) (дата обращения: 25.10.14).

9. Хороля, Д.О. Современная ситуация и тенденции в Северном оленеводстве России [Текст]. // Современное состояние и пути развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации. – М., Издание Совета Федерации, 2012. – С. 94-103.

*Цоцьева Д.В.  
студент 1 курса, магистратура  
факультет «Учет и аудит»  
Невежин В.П., к.техн.н.  
профессор  
кафедра «Системный анализ  
и моделирование экономических процессов»  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ**

*Аннотация статьи.* Понятие человеческого капитала является ключевым для понимания основных тенденций в развитии общества, государства и экономики в условиях перехода в качественно новое состояние – от стабилизации к опережающему развитию. Это отражается и в современной социально-экономической политике России, выраженной в целом ряде приоритетных национальных проектов, в

которых главной задачей общества и государства является развитие материальных, интеллектуальных и духовных возможностей человека как важнейшего элемента социально-экономической системы и ключевого производительного фактора в процессе достижения экономического роста. В статье дана оценка проблем и приоритетных направлений инвестирования в человеческий капитал в России для достижения целей устойчивого экономического роста.

**Ключевые слова:** человеческий капитал; индекс развития человеческого потенциала; экономический рост; опережающее развитие; инвестиции в человеческий капитал.

## **HUMAN CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA IN THE LONG TERM**

**Abstract of the article.** *The concept of human capital is the key to understanding the major trends in the development of society, the state and the economy in the conditions of transition to a qualitatively new status - from stabilization to advancing development. It is reflected in the current socio-economic policy of Russia, expressed in the number of priority national projects, in which the main task of state and society is the development of material, intellectual and spiritual capacities of people as an important element of social and economic system and the base productive factor of the economic growth. The article estimates the problems and priorities for investment in human capital in Russia for achievement the goals of sustainable economic growth.*

**Keywords:** *human capital; Human Development Index; economic growth; advancing development; human capital investments.*

Истоки концепции человеческого капитала следует искать в философских учениях Древней Греции, в частности, еще Аристотель пришел к идее о развитии человека как главной цели государства и общества[9] .

В положениях классиков экономической теории целенаправленная деятельность человека рассматривалась не только как производительная сила, но и как объект общественного богатства. Например, У. Петти считал, что богатство общества зависит от характера занятий людей и их способности к труду; А. Смит в состав основного капитала включал орудия труда, а также капитализированную ценность приобретенных и полезных способностей всех жителей и членов общества. Согласно А. Смиту, затраты на образование или обучение человека суть «капиталовложения в его способность зарабатывать в будущем, аналогичные вложениям в вещественный капитал; чтобы эти вложения экономически оправдали себя, они должны окупиться в течение трудовой жизни человека». Д. Рикардо относил к капиталу не только человека с его способностями к труду, но и его личные потребности, отождествляя процесс производства способностей человека с потреблением жизненных благ и средств, а также с

воспроизводством самого населения и введя такое понятие, как «издержки воспроизводства рабочей силы». В теории воспроизводства рабочей силы К. Маркса сам человек рассматривался как фактор общественного производства, стоимость которого определяется величиной инвестиций в его развитие, накопление образования, производственного опыта и затрат свободного времени в течение жизни<sup>[12]</sup>.

Если в классическом понимании человеческий капитал считался затратным фактором с точки зрения экономической теории, то в понимании представителей неоклассической школы понятие человеческого капитала соотносится не только с издержками, но и с будущими выгодами от его функционирования. Так, по И. Фишеру «человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию»[5]. А. Маршалл утверждал, что «... человек – главное средство производства богатства, и он же служит конечной целью богатства»[4].

Современная концепция человеческого капитала как научное направление неоклассической теории появилась во второй половине XX в. Ее основоположниками считаются американские экономисты Т. Шульц и Г. Беккер, которые в качестве «капитала» рассматривают целый комплекс приобретенных и унаследованных качеств человека: здоровье, способности, образование, знания и др. как «источник будущих удовлетворений или будущих заработков либо того и другого вместе»[14]. Основной идеей современной концепции человеческого капитала является подход, объясняющий природу экономических процессов, исходя из принципов рационального поведения индивидуумов в самых различных сферах. Согласно концепции, вложение средств в образование, здравоохранение, культуру – т.е. инвестирование средств в человеческий капитал – производится на четко определенной рациональной основе – получение отдачи от этих вложений в будущем.

Таким образом, под человеческим капиталом следует понимать меру воплощенной в человеке способности приносить доход себе и обществу посредством использования физического здоровья, врожденных талантов и приобретенных знаний, опыта и навыков. Человеческий капитал обладает способностью накапливаться и воспроизводиться, вследствие чего общественные затраты на его развитие являются производительными затратами, трансформирующимися в будущие общественно-экономические блага.

Инвестирование в человеческий капитал следует рассматривать как основополагающую идею концепции, поскольку его формирование и накопление не возможны без соответствующих вложений в развитие способностей, получение знаний и навыков, повышение культурных и

профессиональных компетенций. В свою очередь, использование этого вида капитала возможно только в том случае, если этот капитал является востребованным.

В научной литературе присутствуют различные подходы к определению процесса инвестирования в человеческий капитал. Чаще всего этот процесс рассматривается в узком понимании, затрагивая лишь сферу вложений в образование и профессиональную подготовку, т.к. именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений<sup>[11]</sup>. Но образование и квалификация могут эффективно использоваться лишь при условии сохранения здоровья, роста продолжительности жизни, возможности комфортно существовать в социуме и применять свои навыки и знания в наиболее выгодных и комфортных условиях. Так, некоторые авторы, исследуя вопросы преодоления социальной дифференциации как фактора перехода к устойчивому экономическому развитию, указывают на то, что такое развитие обеспечивается созданием будущего потенциала для удовлетворения человеческих потребностей, «превалируя над высокими темпами экономического роста»[3]. Например, опыт США по выходу из Великой Депрессии показал, что курс социально-экономической политики Ф.Д. Рузвельта, направленный на снижение социальной дифференциации населения, а также инвестирование государственных средств в развитие личности и увеличение доли среднего класса, в свое время замедлил темпы экономического роста в США, но при этом способствовал устойчивому развитию страны, что впоследствии также обеспечило и соответствующий экономический рост.

Таким образом, человеческий капитал в концепции устойчивого экономического роста необходимо рассматривать в широком его понимании – как объекта государственных и частных инвестиций во всестороннее развитие личности и обеспечение материальной и духовной удовлетворенности каждого члена общества с целью ожидания от него продуктивной общественно полезной деятельности, формирующей основы для устойчивого экономического роста.

Воздействие человеческого капитала на формирование источников экономического роста рассматривается многими исследователями через известную производственную функцию Кобба-Дугласа, в состав переменных которой человеческий фактор включен как базовый фактор производства:

$$Y = AK^{\alpha} L^{\beta} h^{\gamma} \quad [\alpha + \beta + \gamma = 1] \quad (1)$$

где  $A$  – общая факторная производительность;  $K$  – запас физического капитала в стране (регионе);  $L$  – численность занятого населения в экономике;  $h$  – запас человеческого капитала, измеренный средним числом лет образования одного занятого в экономике;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – относительный вклад каждого фактора в темпы роста.

Представленная модель – это лишь одно из множества модифицированных представлений «расширенной» фактором человеческого капитала производственной функции. Основной проблемой формирования таких моделей является поиск оптимального измерителя для запаса человеческого капитала. Так, известны модели экономического роста, в которых под запасом человеческого капитала понимается число занятых в экономике с определенным уровнем высшего образования; занятых в сфере НИОКР; объема инвестиций в инновации и НИОКР; стоимости переданных во внешнюю среду технологий; показатели выпуска сектора НИОКР и др[13].

Однако, количественные характеристики трудовых ресурсов по уровню квалификации и образования, а также показатели инновационного развития составляют лишь малую часть свойств человеческого капитала, в связи с чем наиболее адекватной его оценкой, на наш взгляд, является стоимостная оценка накопленных инвестиций в человека. Как и любой капитал, человеческий капитал требует постоянного развития, источниками которого, помимо инвестирования в образование, личностный рост, здоровье, культурное и духовное развитие, обеспечение социальной удовлетворенности, являются также инвестиции в составляющие, обеспечивающие безопасность людей, в подготовку эффективной управленческой элиты, в формирование и развитие гражданского общества, в повышение эффективности институционального обслуживания человеческого капитала, а также инвестиции в повышение качества жизни населения и в приток капитала извне в данную страну или в регион<sup>[17]</sup>.

В этой связи государство различные виды расходов на формирование человеческого капитала берет на себя (систему образования, здравоохранения, поддержание и регулирования рынка труда, культуру и искусство, социальное выравнивание и др.), ожидая эффекта от подобных инвестиций не только в форме экономического роста (прироста ВВП), но и в определенном социальном эффекте – снижении уровня безработицы, росте заработной платы, снижении преступности, улучшении демографической ситуации и, соответственно, росте человеческого потенциала и развития качества человеческого капитала в будущем. Совокупность названных эффектов синтезируется в понятии «общественная норма отдачи на человеческий капитал», посредством которой обосновывается необходимость создания общественных фондов, повышения государственных расходов на образование, здравоохранение, мобильность рабочей силы и т.д.

Формирование человеческого капитала необходимо рассматривать как процесс взаимодействия человека и общества. Для реализации человеческого капитала необходима взаимная мотивация индивидуума,



предлагающего свои возможности и способности обществу, и общества, предъявляющего спрос на имеющиеся у человека способности, знания и умения. Только на основе взаимодействия интересов отдельной личности, государства и общества инвестиции в человеческий капитал на всех уровнях их осуществления (и частном, и государственном) способны стать фактором развития и устойчивого экономического роста. Это условие достаточно показательно демонстрируется на основе сопоставления отдельных национальных экономик, обладающих различными по качеству факторами экономического роста, измерителем в котором выступает универсальный сводный показатель – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который характеризует средний уровень достижений страны по трем важнейшим аспектам развития человеческого потенциала: долгой и здоровой жизни, измеряемой показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении; знаниям, определяемым уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым контингентом учащихся начальных, средних и высших заведений; достойному уровню жизни, измеряемому показателем ВВП на душу населения. Механизм расчета ИРЧП сводится к нахождению индексов по каждому из трех вышеперечисленных аспектов по следующей формуле<sup>[10]</sup>:

$$I_A = \frac{K_{\text{факт}} - K_{\text{мин}}}{K_{\text{макс}} - K_{\text{мин}}} \quad (2)$$

где  $I_A$  – индекс по рассматриваемому аспекту,  $K_{\text{ФАКТ}}$  – фактическое значение показателя,  $K_{\text{МИН}}$ ,  $K_{\text{МАКС}}$  – минимальное и максимальное (предельные) значения показателя.

Непосредственно сам ИРЧП определяется как среднее арифметическое индексов по всем указанным аспектам.

Несмотря на комплексность данного показателя, он достаточно адекватно отражает связь человеческого капитала с устойчивым экономическим ростом в различных странах мира (рис. 1).

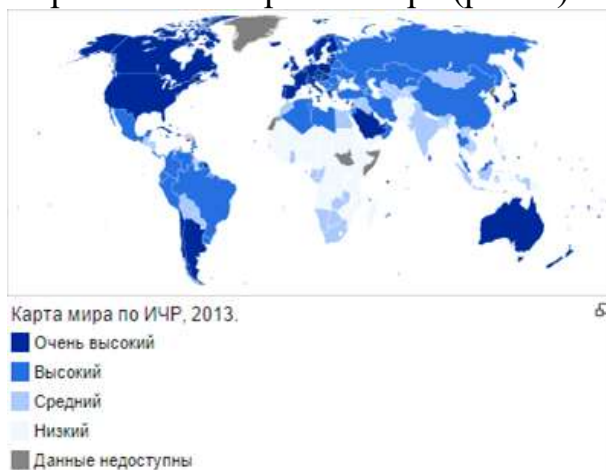


Рисунок 1. Карта мира по ИРЧП (2013 год)



В современном мире основная часть человеческого капитала сосредоточена в экономически развитых странах мира, таких как США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония, страны ЕС, Норвегия, Швейцария и др.). Это объясняется тем, что в последние десятилетия инвестиции в человеческий капитал в этих странах значительно опережали инвестиции в физический капитал. Их опыт также свидетельствует, что формирование и развитие человеческого капитала прямо зависит от инвестиций в повышение уровня образования, улучшение системы здравоохранения, воспитания подрастающего поколения, духовной культуры и качества жизни населения. Для цивилизованных стран, обладающих эффективным человеческим капиталом, характерны высокий уровень развития фундаментальных и прикладных наук, высокий индекс человеческого развития. О недостаточном качестве человеческого капитала, которым располагает Россия, свидетельствуют данные ежегодных докладов о развитии человеческого потенциала в мире. На протяжении многих лет расчеты ПРООН относят Россию к группе развитых индустриальных государств со значением ИРЧП от 0,800 до 0,500 (ИРЧП России по последним данным, относящимся к 2013 году, составляет 0,778 – 57-е место в рейтинге стран), но с одной принципиальной особенностью: показатели образования населения в Российской Федерации соответствуют среднему уровню самых развитых стран мира (с ИРЧП от 0,990 до 0,800), занимающих с 1 по 20 строчки рейтинга (см. табл. 1).

Таблица 1. – Сопоставление ИРЧП России и отдельных стран

Рейтинг стран по ИРЧП	Индекс человеческого развития	Ожидаемая продолжительность жизни, годы	Уровень образования: продолжительность обучения в годах		Уровень жизни: ВВП на душу населения (ППС, долл. США)	Уровень социального неравенства (коэф. Джини)
			Средняя	Ожидаемая		
<i>Страны с очень высоким уровнем человеческого развития</i>						
1. Норвегия	0,944	81,5	12,6	17,6	63 909	5,5
2. Австралия	0,933	82,5	12,8	19,9	41 524	7,5
3. Швейцария	0,917	82,6	12,2	15,7	53 762	7,6
4. Нидерланды	0,915	81,0	11,9	17,9	42 397	6,6
5. США	0,914	78,9	12,9	16,5	52 308	16,2
20. Франция	0,884	81,8	11,1▲	16,0	36 629	8,9
48. Латвия	0,810	72,2	11,5	15,5	22 186▲	10,3
49. Аргентина	0,808	76,3	9,8	16,4	17 297	15,3
<i>Страны с высоким уровнем человеческого развития</i>						
50. Уругвай	0,790	77,2	8,5	15,5	18 108	15,7
53. Беларусь	0,786	69,9	11,5	15,7	16 403	7,5
54. Румыния	0,785	73,8	10,7	14,1	17 433	10,4
<b>57. Россия</b>	<b>0,778</b>	<b>68,0</b>	<b>11,7</b>	<b>14,0</b>	<b>22 617</b>	<b>11,6</b>
58. Болгария	0,777	73,5	10,6	14,3	15 402	10,8

<i>Группы стран по ИЧР</i>						
Очень высокий уровень	0,890	80,2	11,7	16,3	40 046	12,0
Высокий уровень	0,735	74,5	8,1	13,4	13 231	19,3
Средний уровень	0,614	67,9	5,5	11,7	5 960	25,2
Низкий уровень	0,493	59,4	4,2	9,0	2 904	32,4

Составлено по ист.: UNDP: Human Development Index and its components.– URL: // <http://hdr.undp.org/en/data>

Сопоставление данных о структуре накопленного человеческого капитала явно указывает на наличие серьезных проблем с эффективным использованием человеческого капитала в нашей стране. Если показатели образованности населения достаточно высоки, то существуют факторы, существенно снижающие рейтинг Российской Федерации. Среди стран, близких к России по ИРЧП, наша страна негативно выделяется крайне низким уровнем ожидаемой продолжительности жизни – 68,0 лет (при том, что в 2011 году она составляла 68,8 года). Средняя продолжительность жизни в России оказалась ниже, чем в среднем по группе стран со средним уровнем ИРЧП (т.е. с более низким качеством человеческого капитала). Столь низкое значение этого показателя в России объясняется, прежде всего, высокой смертностью (особенно мужской) в трудоспособном возрасте (моложе 65 лет).

В мировых рейтингах уровня человеческого развития Россия участвует с 1990 г. При этом надо отметить, что если в 1990 году из 118 оцениваемых стран Россия занимала 33-е место, то в дальнейшем ИРЧП России стремительно снижался – к 1995 году наша страна занимала уже 56-е место, а в 2011 году – 66-е место (см. табл. 2).

Таблица 2. – Динамика ИРЧП России за период 1990-2013 гг.

Год	ИЧР России	Среднемировое значение ИЧР	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	Уровень образования, %)	Уровень дохода (ВВП на душу населения по ППС, долл. США)
1990	0,692	0,526	67,9	98,0	13 674
1995	0,644	0,550	65,9	98,0	8 503
2000	0,662	0,570	65,0	99,4	9 328
2005	0,693	0,598	65,5	99,4	12 843
2010	0,751	0,624	67,2	99,6	15 719
2011	0,755	0,682	68,8	99,8	14 561
2013	0,778	0,702	68,0	99,8	22 617
Сравнение: страны с высшим рейтингом)					
2013	0,944	х	82,6	100,0	119 029
страна	Норвегия	х	Швейцария	Люксембург	Катар

Составлено по ист.: UNDP: Human Development Index and its components.– URL: // <http://hdr.undp.org/en/data>

Основные причины значительного отставания России в качестве человеческого капитала следующие: низкие инвестиции в его составляющие, многолетняя негативная концепция развития, приоритеты которой не были направлены на развитие человека, повышение качества жизни и накопление человеческого капитала. На протяжении последних 20 лет инвестиции в культуру, образование и науку в России в долях ВВП были одними из самых низких в мире среди сопоставимых по потенциалам стран (см. табл. 3).

Таблица 3. – Сравнение бюджетных расходов по основным направлениям развития человеческого потенциала в России и отдельных странах

Показатель	В 2014 году, млрд. руб.	В процентах к ВВП, %	Страновое сопоставление	
			% к ВВП	Страны
Расходы консолидированного бюджета РФ по направлениям:				
на образование	3 037,3	4,25	5,5-6,7	США, Швеция, Норвегия
на культуру, кинематографию	410,0	0,57	3,8	Казахстан
на здравоохранение	2 532,7	3,55	15,3	США
на социальную политику	8 803,3	12,33	х	х
на физическую культуру и спорт	253,6	0,36	х	х
ВВП	71 406,0	100,00	х	х
Инвестиции в основной капитал	13 528,0	18,95	х	х
Инвестиции в НИОКР	425,3	0,60	4,6	Израиль

Составлено по данным официальной статистики Росстата. – URL: // [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/Main.htm)

В рейтинге расходов на образование в долях ВВП (3,5 – 4,25% ВВП в последние годы) Россия в 2011 году находилась на 109 месте из 186 стран, в 2014 году этот показатель незначительно увеличился до 4,25%. Для сравнения: в США – 5,5% ВВП; в Швеции и Норвегии – 6,7%; Словении – 5,2%; Франции – 5,6%, Канаде – 4,9%.

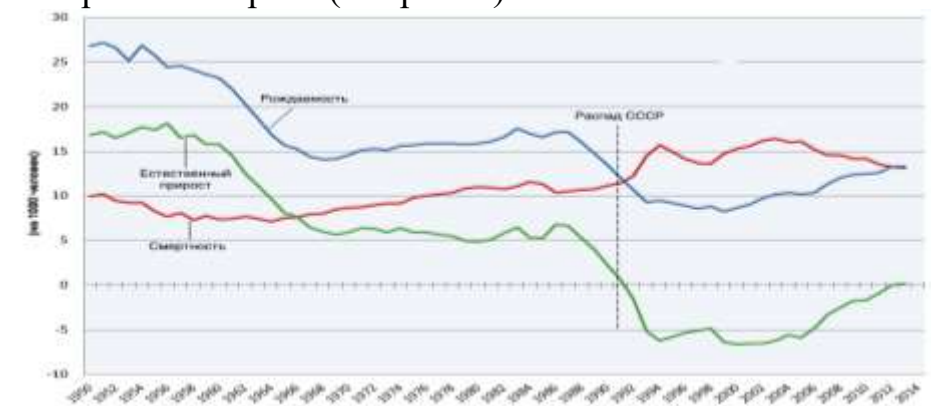
Необходимо отметить, что у российской власти есть четкое понимание необходимости приложения усилий к исправлению текущего положения. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года развитие системы образования обозначено как необходимое условие формирования экономики инновационного типа и базовый фактор развития человеческого потенциала, в связи с чем в нашей стране реализуется Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013-2020 годы», целевые индикаторы которой предусматривают увеличение государственных вложений в образование до уровня 6,7% к 2020 году.

Образование действительно имеет большое значение, как для

человека, так и для общества в целом. Но рассматривать образование как единственную составляющую человеческого капитала неверно. Подобный подход игнорирует многие элементы человеческого капитала, прежде всего, элемент здоровья. Данные элементы взаимосвязаны между собой: здоровый человек легче учится и работает, а образованный человек внимательнее и бережливее относится к своему здоровью. Без существенных инвестиций в систему здравоохранения, без совершенствования диагностики и профилактического лечения проблему укрепления здоровья человека решить невозможно. В России инвестиции в здравоохранение также крайне недостаточны. Если, по данным ВОЗ, в среднем по странам в мире расходы на здравоохранение составили в 2011 году 8,7% ВВП, то в РФ – 5,3% ВВП (в 2014 году – еще более низкий показатель в 3,55%). В рейтинге у России по этому показателю невысокое 115 место. А лидеры по инвестициям в здоровье людей – США (как и по инвестициям в образование, науку и в целом в человеческий капитал) – 15,3% ВВП. К тому же, надо учесть, что и ВВП США в 6,7 раз больше российского ВВП (по ППС). Высокие инвестиции в образование, здравоохранение и в науку определяют лидерство США в качестве жизни, в качестве человеческого капитала, в экономике знаний и высоких технологиях.

Рекомендуемый Всемирной организацией здравоохранения минимальной стандарт государственных расходов на данные социальные расходы определен в 5% от ВВП. Этому стандарта Россия должна была достигнуть еще к 2011-2013 годам, а в 2015-2020 гг. достигнуть показателя в 6% к ВВП. Однако, и к 2015 году доля расходов государства на здравоохранение едва достигла 3,55%.

Низкие инвестиции в здоровье людей, недоступность для большинства населения качественного медицинского обслуживания определяют повышенную смертность стране (см. рис. 2).



Источник: Росстат: Демография в России. – URL: // [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#)

Рисунок 2. Динамика показателей рождаемости и смертности в России за период 1950-2014 гг.

К 2015 году коэффициент смертности в России уменьшился с 16,1 на 1000 человек населения в 2005 г. до 13,5 в 2014 г., а ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась с 65,3 лет до 68 лет. Но при этом уровень смертности населения России существенно выше уровня смертности, достигнутого сегодня в странах ЕС (в 1,4 раза). Особенно высока смертность населения в трудоспособном возрасте. Вероятность умереть в возрасте 15–60 лет в России почти в два раза выше, чем в среднем по Европе: 255 против 146 на 1000 чел. населения (2014 г.). Средняя продолжительность жизни при рождении у граждан России меньше, чем у граждан стран ЕС на 11 лет. Потери человеческих ресурсов, вызванные демографическим кризисом, обостряют дополнительные риски для устойчивого развития. Поэтому для решения этой проблемы требуется не просто рост государственных затрат на здравоохранение, а многократное их увеличение. Эта необходимость просматривается при сопоставлении показателей ожидаемой продолжительности жизни населения и уровня подушевых расходов на здравоохранение в разных странах (рис. 3).

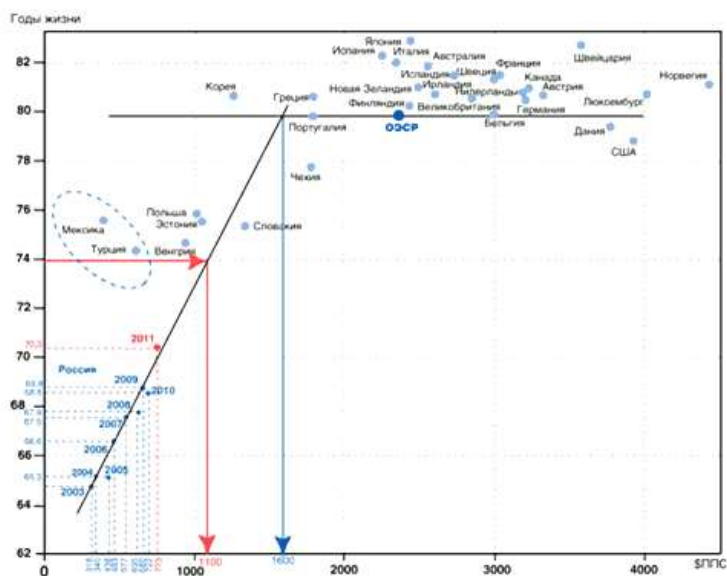


Рисунок 3. Зависимость показателя ожидаемой продолжительности жизни (лет) от подушевых государственных расходов на здравоохранение в год (\$ППС); РФ – 2011 г., страны ОЭСР – 2010 г.[15].

Из 150 стран мира Россия по показателям смертности и продолжительности жизни занимает примерно 90-е место (а по соответствующим показателям для мужского населения – 120-е), в то время как по уровню экономического развития (ВВП на душу населения) Россия занимает 43-е, по уровню реальных доходов – 50-е, по уровню образования – 20-е, по индексу социального развития – 65-е место<sup>[2]</sup>. Очевидно, что устойчиво низкий уровень расходов на здравоохранение будет являться главным «тормозом» в создании и накоплении человеческого потенциала



страны.

В России также крайне низки и инвестиции в НИОКР – они колеблются в последние годы около 1-1,3% ВВП (в 2014 году – 0,6% ВВП). Для сравнения – в Германии, Дании, Австрии инвестиции в НИОКР составляют около 2,5%, в США – 2,6%, в Израиле – 4,6%, в Японии и Финляндии – 3,4%, Швеции – 3,7%<sup>[6]</sup>. К тому же, отдача от инвестиций в сравнении с другими странами инвестиций в науку очень низка. Основные причины – деградация человеческого капитала, слабость и неэффективность российской науки и ее невостребованность инноваций экономикой. В стране практически отсутствуют конкурентные рынки – основной стимулятор создания инноваций. Процент инновационных предприятий (около 10% за последние 10 лет) в России ниже, чем у любого из государств ЕЭС. Для сравнения: в Эстонии их доля составляет 47%, в Германии – 73%, в Греции – 35%; в Бельгии, Дании, Ирландии, Австрии – около 60%.

В культуру бюджетные российские инвестиции в докризисном 2008 году составили 1,6% от расходов консолидированного бюджета, а в 2014 году – 0,57% (для сравнения: во Франции – 2,9%; в Казахстане – 3,8%; в Великобритании – 2,4%).

Столь существенное отставание России по вопросам направления государственных инвестиций в сферы, обеспечивающие накопление и развитие человеческого капитала, не способствует созданию условий для устойчивого развития России. В таких условиях даже при достижении желаемых темпов экономического роста можно не обеспечить собственно устойчивого развития, поскольку экономический рост, сформированный преимущественно экстенсивными факторами (накоплением материального и ресурсного капитала, эксплуатация природных ресурсов и т.д.), не создает необходимых условий для улучшения качества жизни, формирования потенциала роста для будущих поколений. Результатом такой политики неизбежно будет падение экономического роста в будущем просто потому, что этот рост некому будет обеспечивать.

Таким образом, инвестиции в человеческий капитал дают экономические и неэкономические выгоды человеку, организации, обществу. Экономические выгоды отражаются в виде прироста заработной платы, производительности труда или в экономическом росте, тогда как неэкономические выгоды – в увеличении социальной ответственности, улучшении здоровья и качества жизни. Резюмируя проведенное исследование, можно утверждать, что Россия пока отстает по уровню экономического развития и качеству накопленного человеческого капитала от других стран, несмотря на то, что обладает достаточным образовательным потенциалом. Это можно объяснить неэффективным использованием наличного человеческого капитала и нерациональным осуществлением инвестиций в него.



### Использованные источники:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р)
2. А. Аганбегян. Тревожный звоночек: в России прекратилось снижение смертности населения [Текст] / А. Аганбегян // Экономическая политика, 2015. – Т.10. – №2. – С.63-76.
3. Арефьев П.В. Преодоление социальной дифференциации как фактор перехода к устойчивому экономическому развитию [Текст] / П.В. Арефьев // Вестник финансового университета, 2014. – №1. – С.48-63.
4. Вереникин А.О. Человеческий капитал: концептуальные основания и особенности проявления [Текст] / А.О. Вереникин // США. Канада: экономика, политика, культура, 2005. – №3. – С.85-101.
5. Галаева Е.В. Исследование человеческого капитала в зарубежной литературе [Текст] / Е.В. Галаева // Общество и экономика, 2007. – № 7-8. – С. 244-255.
6. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: Лучшее будущее для всех [Текст] / Опубликовано для Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). – М.: Издательство «Весь мир», 2012. – 181 с.
7. Доклад о человеческом развитии 2014. Обеспечение устойчивого прогресса человечества: Уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости [Текст] / Опубликовано для Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). – М.: Издательство «Весь мир», 2014. – 172 с.
8. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. [Текст] / Под общей ред. С.Н. Бобылева. – М: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. – 202 с.
9. Докторович А.Б. Генезис концепций и теорий человеческого развития [Текст] / А.Б. Докторович // Электронное научное издание Альманах Пространство и Время, 2014. – Т.7. – Вып.1. – URL: // [http://2227-9490e-aprov\\_r\\_e-ast7-1.2014.25](http://2227-9490e-aprov_r_e-ast7-1.2014.25) .
10. Кирьянов Д.А., Сухарева Т.Н. Методы оценки человеческого капитала: анализ объективности и достаточности данных. – URL: // <http://teoria-practica.ru/-3-2011/ekonomika/kiryanov-sukhareva.pdf>. (дата обращения: 04.10.2015).
11. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности [Текст] / Ю.А. Корчагин. – М.: Издательство ВШЭ ГУ, 2011. – 28 с.
12. Корчагин Ю.А. Широкое понятие человеческого капитала [Текст] / Ю.А. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ, 2009. – 252 с.

- 13.Питухин Е.А., Яковлева А.А. Влияние человеческого капитала на производительность труда в секторах экономики, соответствующих приоритетным направлениям науки, технологии и техники [Текст] / Е.А. Питухин, А.А. Яковлева // Ученые записки Российского государственного социального университета, 2012. – №1. – С.16-21.
- 14.Степанов А.Д. К вопросу о концепции, содержании и сравнительной характеристике человеческого капитала [Текст] / А.Д. Степанов // Институт Государственного Управления, Права и Инновационных технологий (ИГУПИТ) // Интернет-журнал Науковедение, 2012. – URL: // [http://naukovedenie.ru/sbornik10/10\\_1.pdf](http://naukovedenie.ru/sbornik10/10_1.pdf) .
- 15.Улумбекова Г.Э. Реформы финансирования здравоохранения: Опыт стран с переходной экономикой [Текст] / Г.Э. Улумбекова // Электронный научный журнал Социальные аспекты здоровья населения, 2012. – №5– URL: // <http://vestnik.mednet.ru/content/view/429/30/lang,ru/> .
- 16.Хараева М.С. Приоритетные направления системы государственного регулирования социальных инвестиций в Российской Федерации [Текст] / М.С. Хараева // Экономика и финансы, 2009. – № 5. – С.21-24.
- 17.Шутаева Е.Н. Поликомплектность категории «человеческий капитал» с позиции концепции устойчивого развития [Текст] / Е.Н. Шутаева // Международный научный журнал Инновационная наука, 2015. – №7-1(7). – С.168-170.
- 18.UNDP: Human Development Index and its components.– URL: // <http://hdr.undp.org/en/data>

**Цыганова С.В.**  
*студент 2 курса*  
**Ульяновский государственный технический университет**  
**Пискунова Е.Ю., к.псих.н.**  
*научный руководитель, доцент*  
**кафедра «Политология, социология и связи с общественностью»**  
**Россия, г. Ульяновск**

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ТИПА И ВЕРБАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ

**Аннотация:** В данной работе на основе модели DISC рассматривается, как поведение человека влияет на его речь, способность к коммуникациям. Как окружающие люди воспринимают тот или иной поведенческий тип. Мы пришли к выводу, что специалистам, которым приходится взаимодействовать с другими людьми, важно изучать данную тему.

**Ключевые слова:** поведенческий тип, вербальный стиль, коммуникации, информация

Взаимодействие в современных коммуникациях обусловлено

развитием инновационных форм в обучении и воспитании. Коммуникации происходят как в социальных сетях между людьми, которые организованы в студенческие и профессиональные группы; общение происходит и в рамках формальных и неформальных - особенности современного общества. Выделение поведенческого типа осуществляется с целью структурирования коммуникаций и аналитического к ним подхода в вербальном контексте. Поведенческий тип - индивидуальные коммуникативные особенности в соединении с вербальной социализацией студента или молодого человека. Вербальные стили соответствуют культурному и этикетному общению в социальных группах и индивидуальном представлении.

При взаимодействии друг с другом люди предпочитают в качестве коммуникации использовать вербально общение. На этапе формирования постиндустриального общества затронутая нами тема достаточно актуальна, так как нам очень важно понимать, как правильно взаимодействовать с тем или иным человеком, чтобы передача информации была продуктивной. Характер и склад ума непосредственно влияет на стиль общения и поведение человека, также свой отпечаток накладывают общепринятые нормы общения в культуре определенного народа. Итак, вербальный стиль – устойчивая форма поведения человека при общении.

Каждый человек по-разному реагирует на неудачи в работе, на победу в конкурсе и подобное. Но действия большинства соответствуют определенному поведенческому типу. Зная свой поведенческий тип, человек будет вести себя более уверенно при взаимодействии со своим собеседником. Или зная поведенческий тип своего оппонента, он может подобрать наиболее удобную форму подачи информации и доказать верность занимаемой им позиции. Довольно интересно поведенческие типы описаны в модели DISC Уильяма Марстона.

1. "D" – доминировать. Люди, относящиеся к данному поведенческому типу, очень решительные и целеустремленные. Они не боятся трудностей и изменений, так как хорошо ориентируются в новых условиях. "D" всегда стремятся к победе, будь то работа над проектом, или спортивные соревнования. Но излишне энергичны, это мешает им при общении с окружающими. При общении у "D" преобладает прямой вербальный стиль, они откровенно высказывают свою точку зрения, не пытаясь сгладить её чем-то. Но также им характерен инструментальный стиль, который помогает им продемонстрировать себя как лидера и достичь поставленных целей в разговоре. Данный тип склонен подавлять собеседника, что может вызвать трудности при коммуникации. Люди следуют за ними не из-за личной симпатии, они осознают, что именно такой лидер может привести к достижению важных целей.

2. "I" – лидировать. Люди, которые относятся к данному типу, в жизни стремятся к признанию и одобрению окружающими. Они очень веселые и

доброжелательные, благодаря этим качествам часто становятся неформальными лидерами в группе. "I" принимают неожиданные решения, могут бросить привычную работу, загоревшись новой идеей. При общении используют искусный (вычурный) вербальный стиль, их речь очень эмоциональна, они высказывают все что думают.

Обладая вышеперечисленными качествами, такие люди неосознанно влияют на других, психологически более слабых, людей. Их можно назвать в какой-то степени манипуляторами. Окружающим людям комфортно рядом с таким человеком, его позитивный настрой распространяется на других.

3. "S" – уступать, сдаваться. Люди этого типа больше всего в жизни ценят постоянство, и всеми силами стремятся сохранить устоявшийся порядок. В отличие от двух вышеописанных типов, "S" не желают чем-то выделиться, доказать что-то, они склонны выполнять чужие поручения, стоит заметить, очень качественно. Для таких людей характерно конформное поведение, это очень ценные сотрудники для выполнения однообразной работы, не требующей проявления креатива.

Люди данного типа очень важный элемент нашего общества, по нашему мнению, они поддерживают порядок и сглаживают резкие изменения, делают их более последовательными и менее болезненными. Нельзя однозначно сказать какие эмоции вызывают такие люди, с одной стороны они всегда поддержат, но с другой неизвестно, какого мнения они придерживаются на самом деле.

Ярким примером могут послужить японские офисные работники, которые стараются не спорить с руководством, и годами выполняют одни и те же задачи. В общении они используют краткий (сжатый) вербальный стиль, который отличается тем, что для передачи информации используется только необходимый минимум высказываний.

4. "C" – замкнутость, осторожность. Характерной чертой людей этого типа является сдержанность, они редко обращают внимание на других людей, но, как и "D", стремятся всегда быть правыми. Но из-за своей излишней осторожности и мелочности, "C" не так заметны, как типичные лидеры, представленные в пунктах 1 и 2. Речь их размеренная, часто медлительная и продумана до мелочей, это соответствует инструментальному вербальному типу. Они всегда говорят точно и по существу, подкрепляя свои высказывания проверенными и достоверными фактами. Но в ситуации, когда они чувствуют неуверенность, могут проявлять черты непрямого стиля, чтобы не допустить явной ошибки и не подорвать доверия к себе. Из-за их закрытости очень сложно оценить человека, относящегося к типу "C".

Вывод: поведенческий тип и вербальный стиль тесно взаимосвязаны. Конечно, нельзя отрицать, что в человеке могут присутствовать черты нескольких поведенческих типов, но какой-то из них будет наиболее

выделяться, доминировать над другими, данные исследования интересны и социологам, психологам, лингвистам, культурологам, PR специалистам, чтобы определить лучшие эффективные взаимодействия на благо общественному и организационному развитию.

#### **Использованные источники:**

1. Дружинина, В.Н. Психология. Учебник для гуманитарных вузов [текст] / В.Н. Дружинина. – СПб: «Питер», 2001. – 403-410 с.
2. Модель индивидуальных различий DISC // Успех. – [Электронный ресурс]. URL: <http://uspeh-success.ru/model-disc/> (дата обращения: 03.04.2015).

*Чалык Е.А.  
студент 4 курса  
факультет «Экономики и управления»  
Самарский государственный аэрокосмический университет  
имени академика С.П. Королёва  
национальный исследовательский университет  
Россия, г. Самара*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ПОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД**

Финансовая пирамида представляет собой специфическую схему ведения бизнеса, позволяющую получить прибыль не за счет вложения денежных средств в активы, а за счет привлечения новых инвесторов. В качестве инструмента распространения в подобном бизнесе выступают ценные бумаги, выпуск которых обеспечивает тиражирование идеи. Особенностью и главной причиной краха финансовых пирамид является тот факт, что в конечном итоге выплаты по доходам превысят прибавочную стоимость бизнеса. Как результат – ликвидация компании.

Одна из первых финансовых пирамид появилась еще в 1717 году, когда шотландский финансист Джон Ло образовал «Миссисипскую компанию», занимающейся продажей ценных бумаг, обеспеченных казной и угодьями Франции. Вскоре, после массового распространения на рынке акций, стало очевидно, что в действительности акции компании ничем не подкреплены и реальных прибылей не приносят. Первой реакцией владельцев ценных бумаг стала их резкая продажа, что и привело к падению системы.

Существует два вида ситуаций, в которых зарождается финансовая пирамида. В первом случае ее возникновение обусловлено целенаправленным созданием. Во втором – по причине некоторых причин, т.е., первоначально такие компании создавались как обыкновенные фирмы.

Основными условиями, необходимыми для возникновения и существования финансовой пирамиды являются:



1. Наличие рынка акций и ценных бумаг.
2. Высокий уровень материального обеспечения населения, позволяющий накапливать сбережения.
3. Экономическая грамотность населения, подвигающая на вложение этих сбережений в финансовые институты.
4. Отсутствие законодательных ограничений на создание подобных организаций.

По разновидности финансовые пирамиды, как правило, разделяют на два вида: многоуровневые финансовые пирамиды и финансовые пирамиды Понци. Первый тип характеризуется наличием большого числа уровней, каждый из которых состоит из нового участника приносящего свой вклад, распределяемый между ранее вступившими членами пирамиды. Вторая модель пирамид – пирамиды Понци, не предполагают привлечение новых вкладчиков старыми. Организатор такой пирамиды обещает высокий доход от вложенных денег, а первым участникам, которых не так много, выплачивает обещанный процент из собственного бюджета. Позже деньги, полученные с прибытием новых участников, распределяются между старыми участниками, и так происходит до тех пор, пока не закончится поток вкладчиков.

Однако, не всегда предприятие, действующее по принципу пирамиды является мошенническим. К примеру, пенсионное обеспечение в России также представляет собой систему, предполагающую обеспечение пенсионеров денежными средствами, полученными от работающей части населения. Стабильной такая система будет до тех пор, пока доля работающей части будет превышать долю людей, получающих государственные выплаты.

Чтобы определить компанию как мошенническую, действующую по принципу финансовой пирамиды, ЦБ РФ определил ключевые признаки:

1. Отсутствие лицензии ФКЦБ/ФСФР России или ЦБ России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств.
2. Обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень.
3. Гарантирование доходности (что запрещено на рынке ценных бумаг).
4. Массированная реклама в средствах массовой информации, сети Интернет с обещанием высокой доходности.
5. Отсутствие какой-либо информации о финансовом положении организации.
6. Выплата денежных средств новым участникам из денежных средств, внесенных другими вкладчиками ранее.
7. Отсутствие собственных основных средств, других дорогостоящих активов.



8. Нет точного определения деятельности организации.

Со стороны правового регулирования данного вопроса, можно отметить, что если совсем недавно в России не существовало закона, позволяющего нести ответственность создателю финансовой пирамиды за убытки, которое несет население, то на данный момент правительство РФ одобрило законопроект по введению уголовной или административной ответственности за организацию финансовых пирамид в виде штрафа до 1,5 миллиона рублей, принудительных работ или лишения свободы на срок до шести лет.

#### **Использованные источники:**

1. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность: электрон. учеб. - 2001.
2. Режим доступа: <http://new-retail.ru/>
3. Режим доступа: <http://alexnest.ru/>
4. Режим доступа: <http://finfact.org/>
5. Режим доступа: <http://polit.ru/>

*Чалык Е.А.  
студент 4 курса  
факультет «Экономики и управления»  
Самарский государственный аэрокосмический университет  
имени академика С.П. Королёва  
национальный исследовательский университет  
Россия, г. Самара*

#### **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОТТОКА КАПИТАЛА И ЕГО ПРИЧИНЫ**

Проблема оттока капитала является актуальной для российской экономики уже много лет. Анализируя статистику ретроспективного периода с 2000 по 3 квартал 2015 года, можно отметить, что преобладание чистого вывоза капитала над чистым ввозом является преобладающей тенденцией на протяжении всего рассматриваемого периода. Лишь в 2006 и 2007 годах наблюдается приток капитала (рис.1).

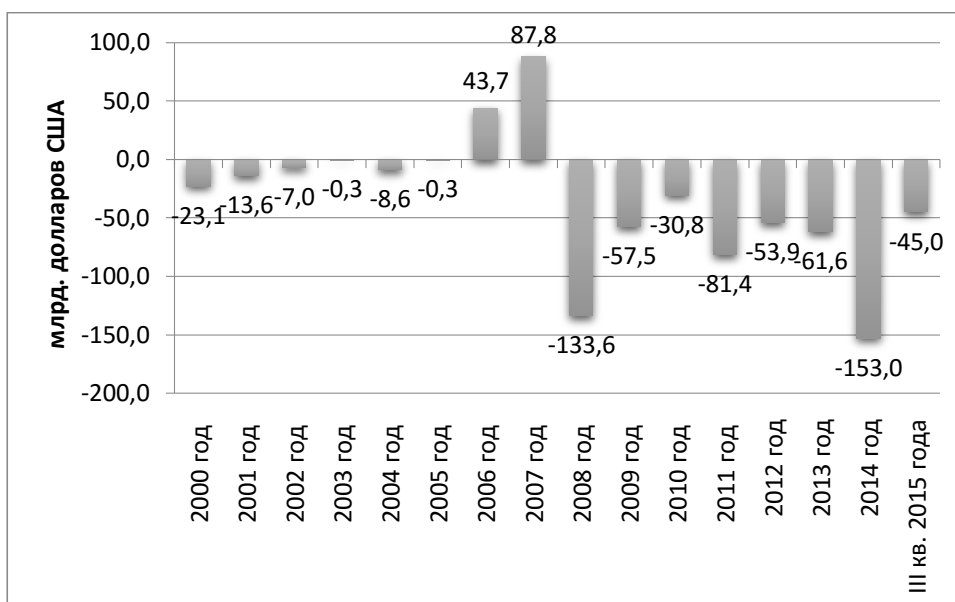


Рисунок 1. Динамика чистого ввоза/вывоза капитала частным сектором

Среди экспертов существует множество мнений, объясняющих причины данного явления. Министерство финансов РФ определяет основную причину как выплату внешнего долга России. Рассматривая его динамику (рис.2), можно выделить период наибольшего значения данного показателя в середине 2014 года. Обращаясь вновь к статистике чистого оттока капитала, мы видим, что именно этому периоду соответствует максимальный отток капитала за рассматриваемый срок.

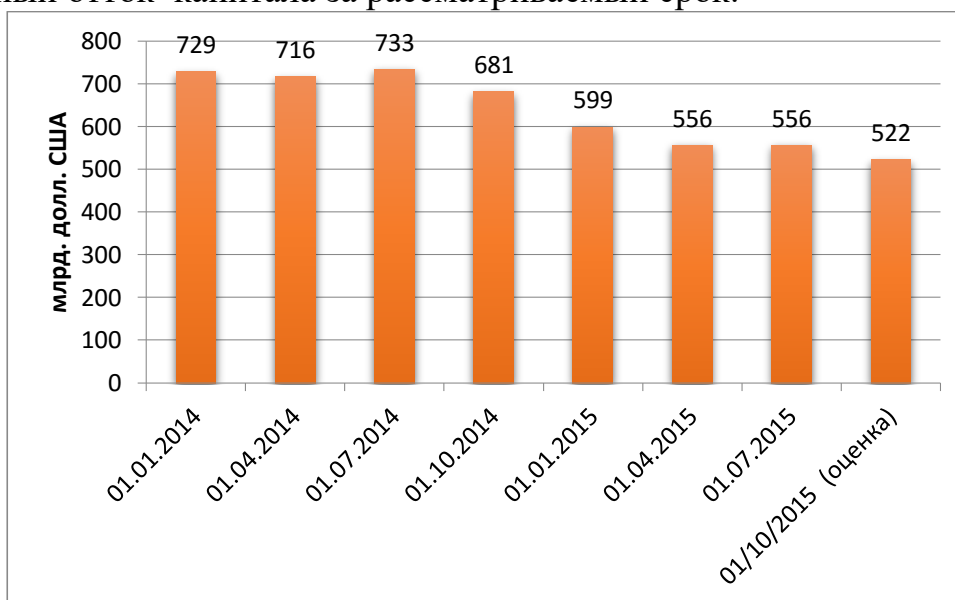


Рисунок 2. Динамика внешнего долга РФ

Однако, по мнению президента ПАО «ВТБ 24» Михаила Задорнова, определить единственную причину бегства капитала достаточно сложно. Одним из главных факторов массового вывоза капитала является отсутствие благоприятного инвестиционного климата, позволяющего найти инвесторам доходные проекты, позволяющие получить ожидаемые прибыли. Кроме

того, как считает заместитель первый заместитель Председателя ЦБ РФ Алексей Симановский, возникает острая необходимость в повышении инвестиционной грамотности владельцев капитала.

Со стороны физических лиц вклад в общий объем экспортируемых средств приносит процесс приобретения и хранения вне банковской системы иностранной валюты.

Другой причиной является приобретение жилой недвижимости за границей резидентов Российской Федерации. Наиболее востребованной является недвижимость Испании, Турции, Болгарии. Подобные инвестиции в зарубежную недвижимость вносят достаточно большой вклад в общую сумму экспортируемого капитала.

Также не стоит забывать о таком явлении как нелегальный отток капитала. Несмотря на то, что его доля заметно сократилась за последнее время, данное явление все еще является одной из причин превышения вывоза капитала над ввозом. Как правило, вывоз капитала в таких случаях происходит через фиктивные операции с капиталом и проведение торговли с внешним сектором с помощью нелегальных схем.

Таким образом, анализ динамика оттока капитала показал превалирования оттока денежной масс над притоком, что объясняется множеством факторов, главным из которых является выплата государственного долга. Однако, помимо госсектора, участие в данном процессе принимает и частный сектор, производящий вывоз капитала, как за счет легальных схем, так и путем нелегального вывоза.

#### **Использованные источники:**

1. Режим доступа: <http://arb.ru/>
2. В.М. Кудров. Мировая экономика : учебник — М. : Юстицинформ. — 512 с. — (Серия «Образование»). - 2009 год
3. Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics>
4. Режим доступа: <http://lenta.ru/>
5. В.П. Оболенский. Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы. Российский внешнеэкономический вестник - 11 – 2014 год

**Ченцова Н.М., к.э.н.**  
**доцент**  
**кафедра «Экономика и управление»**  
**Никитина В.О.**  
**студент 3 курса**  
**кафедра «Экономика и управление»**  
**ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный**  
**университет сервиса»**  
**Россия, г.о. Тольятти**

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*В статье рассматриваются механизмы регулирования занятости населения в Российской Федерации, направления политики в области содействия занятости населения, а также приводятся статистические данные и анализ.*

*Ключевые слова: занятость населения, государственная политика, регулирование занятости, содействие занятости.*

В Российской Федерации создана основательная правовая база по вопросам регулирования труда и занятости населения. Эти вопросы находят свое отражение в Конституции РФ, в Трудовом кодексе РФ, Законе РФ «О занятости населения в РФ», международно-правовых актах и иных федеральных законах и нормативно-правовых актах.

В статье 37 Конституции РФ установлены основы занятости населения о свободе труда, запрещении принудительного труда, о вознаграждении за труд без какой-либо дискриминации, о праве свободно распоряжаться способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, о праве на защиту от безработицы.

Согласно статье 5 Закона РФ «О занятости населения в РФ» государство проводит политику содействия реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость. Данная политика направлена на:

- развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защита национального рынка труда;
- обеспечение равных возможностей всем гражданам РФ независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости;
- создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека;
- поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности, содействие развитию их способностей к производительному, творческому труду;

- осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- предупреждение массовой и сокращение длительной (более одного года) безработицы;
- поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места прежде всего для граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- объединение усилий участников рынка труда и согласованность их действий при реализации мероприятий по содействию занятости населения;
- координация деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения;
- создание условий для привлечения трудовых ресурсов субъектами РФ, включенными в перечень субъектов РФ, привлечение трудовых ресурсов в которые является приоритетным;
- международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан РФ за пределами территории РФ и иностранных граждан на территории РФ, соблюдение международных трудовых норм.

Функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию осуществляет Министерство труда и социальной защиты РФ (Минтруд). Кроме этого Минтруд осуществляет координацию и контроль деятельности находящейся в его ведении Федеральной службы по труду и занятости, а также координацию деятельности Пенсионного фонда РФ и Фонда социального страхования РФ. Функции по контролю и надзору в сфере труда, занятости, альтернативной гражданской службы, специальной оценки условий труда и социальной защиты населения, оказанию государственных услуг в сфере содействия занятости населения и защиты от безработицы, трудовой миграции и урегулирования коллективных трудовых споров, а также по предоставлению социальных гарантий, установленных законодательством РФ для социально незащищенных категорий граждан осуществляет Федеральная служба по труду и занятости (Роструд).

В рамках государственной программы РФ «Содействие занятости населения» на 2013-2020 годы (далее - Программа) осуществляется политика государства по содействию реализации прав граждан на полную, продуктивную и свободно избранную занятость. Ее целью является создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда. Задачи состоят в предотвращении роста напряженности на рынке труда, привлечении иностранных работников в соответствии с потребностями экономики, содействии поддержанию

высокой квалификации и сохранению здоровья работников, а также в обеспечении защиты трудовых прав граждан.

Таблица 1

Итоги реализации Программы за 2013-2014 годы

№ п/п	Наименование показателя	2013	2014	
			План	Факт
1	Уровень безработицы, %	5,7	5,7	5,4
2	Уровень регистрируемой безработицы, %	1,3	1,5	1,2
3	Уровень удовлетворенности потребности экономики субъектов РФ в иностранных работниках, %	79	80	75,3
4	Удельный вес работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам, %	29	28	-

Исходя из данной таблицы, можно сделать следующие выводы.

Уровень безработицы в 2014 году составил 5,4% и по сравнению с 2013 годом понизился. Кроме того, показатель по факту оказался ниже, чем плановый показатель.

Уровень регистрируемой безработицы в 2014 году составил 1,2% и по сравнению с 2013 годом и плановым показателем на 2014 год понизился.

Уровень удовлетворенности потребности экономики субъектов РФ в иностранных работниках в 2014 году составил 75,3% и по сравнению с 2013 годом и плановым показателем на 2014 год понизился.

Удельный вес работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам в 2013 году составил 29%.

Таким образом, российское государство всячески поддерживает граждан в сфере занятости, предпринимает необходимые меры для содействия занятости населения. Политика в области содействия занятости, в целом, показывает положительные результаты.

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенар. голосованием 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. О занятости населения в Российской Федерации [Электронный ресурс]: закон РФ от 19.04.1991 г. N 1032-1 (ред. от 22.12.2014) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/>. - Загл. с экрана.
4. Федеральная служба по труду и занятости РОСТРУД [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rostrud.ru/>.



*Черкесов З.Л.*  
*аспирант*  
*кафедра «Менеджмент организации»*  
*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный*  
*университет им. В.М. Кокова»*  
*Россия, г. Нальчик*

## **МОНИТОРИНГ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Системообразующим элементом в структуре экономики Кабардино-Балкарской Республики на сегодняшний день является сельское хозяйство, которое служит основным источником продуктов питания для населения и от уровня его развития в значительной мере зависит продовольственная безопасность региона. Поэтому в данной сфере хозяйственной деятельности необходимо систематическое реформирование отношений собственности, обеспечение эффективного и устойчивого ведения производства с увеличением выпуска продукции на экспорт в другие регионы Российской Федерации.

В настоящее время сельское хозяйство республики в целом обеспечивает продовольственную безопасность региона. Однако обеспечение продовольственной безопасности Кабардино-Балкарской Республики остается актуальной задачей, поскольку сохраняется неустойчивая тенденция производства сельскохозяйственной продукции, а уровень потребления таких продуктов питания, как мясо, молочная продукция далеко не соответствует рациональным нормам потребления.

Основным препятствием республики для дальнейшего развития сельскохозяйственных предприятий является низкая эффективность работы в связи с отсутствием или недостатком производственных мощностей, их значительным износом [2, с.22]. Продолжающийся последние 10-15 лет ценовой диспаритет на продукцию сельского хозяйства и сельскохозяйственную технику, выразившийся в значительном удорожании стоимости сельскохозяйственной техники по сравнению с сельскохозяйственной продукцией не позволяет предприятиям сельского хозяйства в полной мере обновлять материально-техническую базу. Также одним из актуальных вопросов в республике остается незначительное количество предприятий, которые бы занимались переработкой сельскохозяйственной продукции для получения в промышленных масштабах продукции с большей добавленной стоимостью по доступным для потребителя ценам.

Общий объем производства продукции сельского хозяйства КБР в 2014 г. во всех категориях хозяйств составил 34330,2 млн. рублей или 142,2% к уровню 2010 г., данный прирост произошел вследствие увеличения производства продукции растениеводства на 4619,9 млн. рублей и

животноводства на 5574,3 млн. рублей (табл. 1), что свидетельствует о положительной динамике сельскохозяйственного производства в регионе.

**Таблица 1. Производство продукции сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики (в фактически действующих ценах, млн.руб.)**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Продукция сельского хозяйства</b>	<b>24136,0</b>	<b>27737,5</b>	<b>30286,1</b>	<b>32698,7</b>	<b>34330,2</b>
в том числе:					
растениеводства	13628,2	15024,3	16676,9	18597,5	18248,1
животноводства	10507,8	12713,2	13609,2	14101,2	16082,1

Реформа в аграрном секторе позволила сформировать в отрасли многоукладное сельское хозяйство, в котором развиваются не только сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства, но также крестьянско-фермерские хозяйства [1, с.20]. В Кабардино-Балкарской Республике производством сельскохозяйственной продукции в настоящее время занимаются хозяйства всех трех категорий.

Анализируя структуру производства продукции сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики по категориям хозяйств следует отметить, что основным производителем в регионе остаются хозяйства населения на их долю в отчетном году приходилось 45% всей продукции сельского хозяйства. К позитивному моменту можно отнести то, что в данной сфере за последние пять лет произошли положительные структурные изменения так если в 2010г. сельскохозяйственные и крестьянские (фермерские) хозяйства производили 18,2% и 29,0% всей продукции сельского хозяйства, то уже в 2014 г. их доля выросла соответственно до 23,0% и 32,0% (табл. 2).

**Таблица 2. Структура производства продукции сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики по категориям хозяйств (в фактически действующих ценах; в процентах к итогу)**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Хозяйства всех категорий</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе:					
сельскохозяйственные организации	18,2	20	21,4	22,0	23,0
крестьянские (фермерские) хозяйства	29,0	31,0	31,5	32,5	32,0
хозяйства населения	52,8	49,0	47,1	45,5	45,0

На основе анализа производства сельскохозяйственной продукции в республике можно сделать вывод, что производственная специализация региона растениеводческая, на ее долю за период с 2010 по 2014 гг. приходилось порядка 53,2-56,5% производства продукции сельского хозяйства, соответственно на продукцию животноводства 43,5-46,8% (табл.

1). Следует обратить внимание на значительное увеличение производства кукурузы на зерно с 319,4 тыс. тонн в 2010 г. до 717,4 тыс. тонн в 2014 г., прирост составил 124,6%, что свидетельствует о росте спроса на данную культуру растениеводства. По остальной продукции сельского хозяйства наблюдаются незначительные разнонаправленные колебания ее производства (табл. 3).

**Таблица 3. Производство продукции сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Валовой сбор продуктов растениеводства</b> (в хозяйствах всех категорий; тыс. тонн)					
Зерно (в весе после доработки)	645,1	739,9	817,5	1077,8	938,2
в том числе:					
пшеница	228,2	246,9	133,1	166,6	149,8
кукуруза на зерно	319,4	415,7	596,8	839,2	717,4
остальные зерновые	97,5	77,3	87,6	72	71,0
Семена масличных культур	57,7	62,4	46,2	50,5	53,3
в том числе:					
подсолнечник	44,2	45,6	32,9	36,3	36,6
остальные семена масличных культур	13,5	16,8	13,3	14,2	16,7
Картофель	226,1	238,8	237,5	221,7	225,4
Овощи	338,6	346,2	346,3	343,2	347,5
Кукуруза на корм	153,4	149,0	172,5	115,8	107,6
Сено	190,9	196,4	178,9	170,3	145,8
Плоды и ягоды	82,2	84,5	93,4	106,7	118,7
Виноград	0,8	3,8	6,5	10,3	14,6
Кормовые корнеплоды	0,2	0,3	-	-	0,2
<b>Производство основных продуктов животноводства</b>					
Скот и птица на убой, тыс.тонн. (в убойном весе)	47,1	55,0	56,9	57,9	66,5
Молоко, тыс.тонн	369,7	405,9	444,5	451,4	461,6
Яйца, млн. шт.	168,1	174,9	176,8	182,1	182,6
Шерсть (в физическом весе) тонн.	931	989	1045	1096	1064
Мед, тонн.	312	319	320	316	324

В целом сельское хозяйство региона идет по пути интенсификации, ее сущность заключается не только в дополнительных вложениях средств и труда, но также в качественных совершенствованиях, на основе инноваций. Следствием процесса интенсификации в аграрном секторе экономики региона является увеличение объёмов производства сельскохозяйственной продукции лучшего качества с экономически оправданной себестоимостью. Это явление определяет соответствующее повышение эффективности

производства, на основе рационального использования ресурсов, прежде всего, земли - главного средства производства сельского хозяйства [4, с.125]. Интенсивность является составной частью эффективности, но связь между ними может быть опосредована только на основании знания результатов производства, одним из которых в сельском хозяйстве является урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота и птицы.

**Таблица 4. Показатели эффективности производства продукции сельского хозяйства Кабардино-Балкарской Республики**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Урожайность сельскохозяйственных культур</b> (в хозяйствах всех категорий; центнеров с 1 га. площади)					
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Зерновые и зернобобовые культуры	37,4	40,6	42,5	52,0	46,3
в том числе:					
пшеница озимая	34,0	34,8	28,5	30,2	30,3
кукуруза на зерно	47,7	50,7	56,2	69,1	58,2
остальные зерновые (в среднем)	22,9	21,1	18,8	19,6	24,1
Масличные культуры	13,6	15,4	14,3	15,4	15,3
в том числе:					
подсолнечник	14,4	16,1	14,6	16,3	17,5
остальные семена масличных культур (в среднем)	10,5	14,3	17,6	12,0	14,6
Картофель	161	169	169	169	172
Овощи	177	176	181	188	193
Кукуруза на корм	143	149	182	149	150
Сено	29,6	34,6	33,3	39,7	38,6
Плоды и ягоды	101,2	102,3	108,9	118,1	123,2
Виноград	17,8	74,3	78,6	107,5	177,8
Кормовые корнеплоды	463	390	-	-	453
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
<b>Продуктивность скота и птицы</b>					
Надой молока на одну корову, кг.	3424	3497	3502	3418	3435
Продукция выращивания (приплод, прирост, привес) скота в расчете на одну голову:					
крупного рогатого скота, кг.	127	125	120	109	125
Свиней, кг.	168	144	124	125	184
Средняя годовая яйценоскость 1 курицы - несушки, шт.	217	263	207	205	200

Средний годовой настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе), кг.	3,0	2,9	2,7	2,6	2,8
--	-----	-----	-----	-----	-----

Анализируя динамику урожайности сельскохозяйственных культур, а также продуктивность скота и птицы за последние пять лет следует отметить, что она находится на стабильном уровне, с небольшими разнонаправленными колебаниями (таб.4).

**Таблица 5. Показатели эффективности производства продукции сельского хозяйства РФ и КБР**

Показатели	урожайность/ продуктивность скота и птицы	
	по РФ	по КБР
растениеводство		
Пшеница, ц./га.	25,0	30,3
кукуруза на зерно, ц./га.	43,6	58,2
подсолнечник, ц./га.	14,0	17,5
Картофель, ц./га.	150	172
Овощи, ц./га.	218	193
Кормовые корнеплоды, ц./га.	253	453
животноводство		
Надой молока на одну корову, кг.	4021	3435
Средняя годовая яйценоскость 1 курицы - несушки, шт.	308	200
Средний годовой настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе), кг.	2,5	2,8

В качестве положительного момента можно отметить, что урожайность продукции растениеводства в целом по региону выше общероссийских показателей, однако продуктивность скота и птицы ниже (таб. 5). Поэтому необходимо обратить пристальное внимание на отрасль животноводства КБР. Хотя в ней и выросло производство за анализируемый период на 53,1%, целесообразно провести комплекс мероприятий по дальнейшему ее развитию на основе внедрения инновационных достижений сельскохозяйственной науки для достижения общероссийских показателей эффективности производства продукции животноводства.

Основой развития сельскохозяйственного производства является наличие земельного фонда и степень его использования [3, с.20]. В целом структура сельскохозяйственных угодий соответствует специализации региона, так в отчетном 2014 году на пашни приходилось 63,9% (270,8 тыс.га.) от общей площади сельскохозяйственных угодий и 36,1% (134,4 тыс.га.) на кормовые угодья. Серьезных структурных изменений сельскохозяйственные угодья республики за последние пять лет не претерпели (таб.6,7).

**Таблица 6. Состав и структура сельскохозяйственных угодий Кабардино-Балкарской Республики (тыс.га.)**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Всего сельскохозяйственных угодий	403,4	406,4	423,8	422,2	423,7
в том числе:					
пашня	265,4	267,8	273,9	271,3	270,8
кормовые угодья	123,3	123,3	133,0	133,7	134,4

Однако настораживает тот факт, что в регионе имеется значительное количество неиспользуемой земли, так по состоянию на 1 марта 2015 года по данным министерства сельского хозяйства КБР 170139 га. земли не используются, в том числе: пашня – 1105 га.; сенокосы – 26539 га.; пастбища – 142206 га.; многолетние насаждения – 289 га.

**Таблица 7. Посевные площади сельскохозяйственных культур Кабардино-Балкарской Республики (в хозяйствах всех категорий; тыс.га.)**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Вся посевная площадь</b>	<b>291,1</b>	<b>292,1</b>	<b>291,0</b>	<b>294,9</b>	<b>294,6</b>
в том числе:					
Зерновые и зернобобовые культуры	175,6	182,7	195,0	208,2	207,6
из них:					
пшеница	68,5	71,2	47,7	55,2	49,8
Технические культуры	44,1	40,9	34,2	33,3	36,2
из них:					
подсолнечник	31,5	28,4	23,3	22,3	21,7
Картофель и овощебахчевые культуры	33,6	34,5	33,5	31,7	30,4
из них:					
картофель	14,1	14,2	14,0	13,1	13,1
овощи (без высадки)	18,8	19,4	19,0	18,2	17,0
Кормовые культуры	37,8	34,0	28,3	21,7	20,4
из них:					
кукуруза на корм	10,9	10,2	9,4	7,6	6,9
Площадь чистых паров	4,6	5,4	5,7	0,6	0,5

Все это говорит о наличии значительного потенциала не только интенсивного, но экстенсивного развития сельского хозяйства региона, особенно отрасли животноводства.

Положительным моментом является довольно высокий уровень товарности производимой сельскохозяйственной продукции региона. По некоторым позициям она достигает 100% (таб.8).

Таким образом, анализ состояния сельского хозяйства региона свидетельствует, что в целом ситуация характеризуется стабильностью и высокой конкурентоспособностью продукции. Для развития сельского



хозяйства республики характерен интенсивный тип развития [5, с.59].

**Таблица 8. Товарность сельскохозяйственного производства по категориям хозяйств Кабардино-Балкарской Республики (реализовано в процентах от общего объема производства)**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
<b>Сельскохозяйственные организации</b>					
Зерно	64,9	66,0	81,0	66,8	78,6
Семена подсолнечника	88,2	65,0	86,4	79,0	68,7
Картофель	78,8	97,8	95,6	100,0	55,0
Овощи	46,0	42,3	99,2	98,1	96,1
Скот и птица (в живом весе)	99,1	100,0	100,0	98,7	100,7
Молоко	81,8	89,0	95,8	97,5	94,9
Яйца	18,6	15,9	27,4	24,5	29,0
<b>Крестьянские (фермерские) хозяйства</b>					
Зерно	81,0	81,0	82,4	81,7	81,0
Семена подсолнечника	77,9	76,1	79,2	85,8	86,9
Картофель	87,8	87,0	86,4	84,3	85,2
Овощи	95,0	95,1	93,6	93,3	94,0
Скот и птица (в живом весе)	99,9	98,1	97,3	98,0	98,6
Молоко	87,8	81,5	85,3	88,7	90,1
Яйца	94,0	99,8	100,0	100,0	99,6
<b>Хозяйства населения</b>					
Картофель	35,0	35,0	35,0	34,7	35,4
Овощи	26,1	25,9	26,0	28,2	28,5
Скот и птица (в живом весе)	51,3	51,3	51,3	51,7	51,9
Молоко	40,1	38,9	39,0	38,7	39,0
Яйца	20,9	20,9	21,0	22,1	22,3

К основным проблемам и факторам, которые ограничивают дальнейшее поступательное развитие сельскохозяйственного хозяйства Кабардино-Балкарской Республики, можно отнести следующие: уменьшение доли сельского хозяйства в конечной цене готовой продукции, вследствие того, что в процессе ее реализации возникает значительное число посредников, которые не имеют отношения непосредственно к производству; довольно высокий уровень накопленной задолженности сельскохозяйственными товаропроизводителями по своим обязательствам; значительную зависимость сельского хозяйства от климатических условий; недостаточная эффективность использования природно-климатического потенциала районов республики при возделывании сельскохозяйственных культур и выращивании животных; большое количество агропромышленных формирований, размеры которых не позволяют вести сельскохозяйственное производство с учетом наиболее полного использования материальных, трудовых и иных ресурсов; недостаток квалифицированных кадров и рост

численности самостоятельно занятых, что является одно из причин низкой производительности труда в сельскохозяйственном производстве; довольно низкий уровень доходов сельского населения.

#### **Использованные источники:**

1. Бекшоков Т.В. Особенности агропромышленного производства и необходимость его кредитования // Наука сегодня: сб. науч. тр. Вологда, 2015. с.20-21
2. Бекшоков Т.В. Формирование и развитие механизма банковского кредитования АПК // Наука сегодня: сб. науч. тр. Вологда, 2015. с.21-23
3. Шогенов Б.А., Жемухов А.Х. Стратегия развития АПК в рыночных условиях хозяйствования // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2006. №5. с. 19-21
4. Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г. Механизм формирования маркетингового потенциала предприятия АПК // Тенденции развития экономики и менеджмента: сб. науч. тр. Казань, 2014. с.125-127
5. Жемухов А.Х., Багова Д.М. Анализ методов управления материальными затратами в организациях АПК // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. №12(72). с. 59

*Чернявская А. В., к.э.н.*

*доцент*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский  
федеральный университет»*

*Давыскиба Д. Е.*

*студент 2 курса*

*ИЭиУ*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ**

*В статье рассматривается проблема инвестиций в Ставропольском крае, структура и объемы инвестирования, а также инвестиционные проекты региона.*

*The article considers the problem of investment in the Stavropol region, the structure and volumes of investments and investment projects of the region.*

В последнее время Ставропольский край стал деловым, логистическим и привлекательным для инвестиций центром Кавказа. Промышленность Ставрополя составляют более четырехсот крупных и средних предприятий, которые обеспечивают около 25% валового регионального продукта и более 70% краевого экспорта. В Ставропольском крае мощное развитие получила химическая промышленность, а также машиностроение, электротехническая, нефтедобывающая, стекольная промышленность. Более того, развивающиеся

отрасли продолжают наращивать объемы инновационной составляющей и научную базу, что делает их серьезными игроками на общероссийском и мировом рынках среди конкурентов[1].

Ставропольский край является стабильно развивающимся регионом с достаточно умеренным уровнем потенциала и привлекательным инвестиционным климатом, а инвестиционные процессы в крае стабильны и многопрофильны. Рейтинговое агентство «Эксперт-РА», учитывая различный уровень доходности регионов и увеличивающуюся дифференциацию, подвело итоги развития регионов страны, и Ставрополье по основным инвестиционным индикаторам находится в самой многочисленной категории – «пониженный потенциал - умеренный риск».

Основным показателем, раскрывающим инвестиционную привлекательность и активность региона, является объем инвестиций в основной капитал, который свидетельствует об уровне экономического и социального развития края и страны в целом. Положительная динамика роста инвестиций в основной капитал сохраняется последние несколько лет в крае, которая наглядно представлена на рисунке 1.

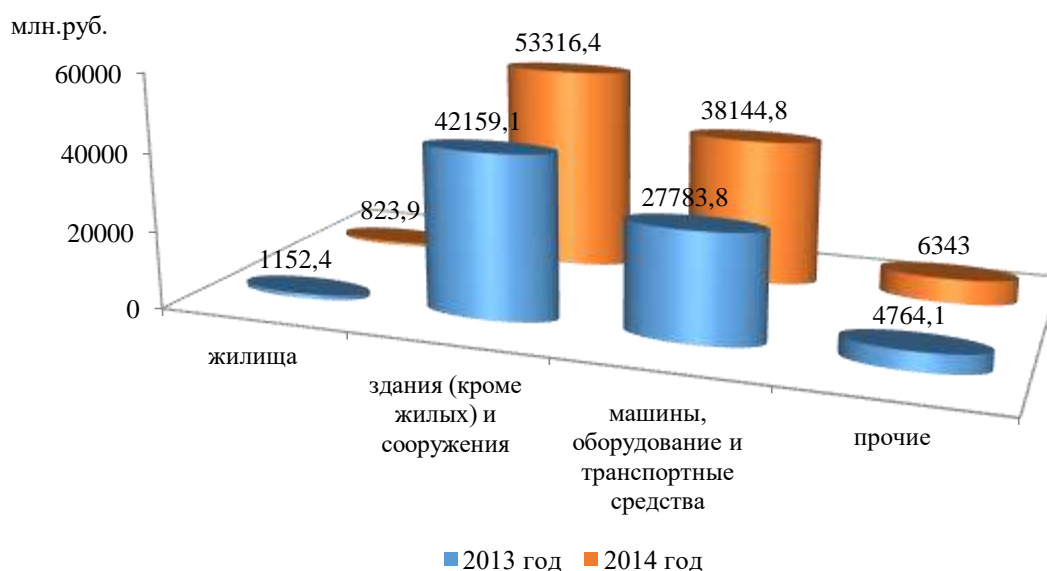


Рисунок 1 – Структура инвестиций в основной капитал за 2013-2014 гг., млн. руб.

Общий объем инвестиций в основной капитал в 2013 г. составил 75859, 4 млн. руб., а в 2014 г. – 98628,1 млн.руб., что свидетельствует о существенном росте показателя. И, как видно из рисунка 1, значительно возросли инвестиции в здания и сооружения (с 42159,1 млн.руб. в 2013 г. до 53316,4 млн.руб. в 2014 г.), но сократилось инвестирование жилых зданий: с 1152,4 млн.руб. в 2013 г. до 823,9 млн. руб. в 2014 г. соответственно, за счет низкого удельного веса инвестиций в жилища, это существенно не повлияло на их состав. Инвестиции в нефинансовые активы за январь-сентябрь 2015

года составили 54,8 млрд. руб., из них 98,9% приходилось на инвестиции в основной капитал. За январь-сентябрь 2015 года на развитие экономики и социальной сферы края использовано 75,8 млрд. руб. инвестиций в основной капитал [2].

Реализация государственной Программы Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» послужила значимым инструментом поддержки деловой активности в крае, а также запуска новых производств, формирования современной инженерной и социальной инфраструктуры. Целями данной государственной программы являются формирование условий для развития реального сектора экономики СКФО и повышение качества жизни и благосостояния граждан региона.

Предполагается, что данные цели будут достигнуты путем решения следующих задач:

- стимулирование инвестиционной активности в регионе;
- привлечение капитала в экономику;
- создание современной туристической инфраструктуры;
- создание новых рабочих мест в конкурентоспособных отраслях экономики;
- сокращение естественного уровня безработицы;
- реализация проектов по перепрофилированию производственных мощностей оборонно-промышленного комплекса, не имеющих загрузки по государственному оборонному заказу [3].

В таблице 1 отражены наиболее крупные инвестиционные проекты Ставропольского края. Как можно заметить, упор делается на легкую промышленность и сельское хозяйство.

Таблица 1 – Наиболее крупные инвестиционные проекты Ставропольского края

Объем инвестиций	Проект	Описание
Свыше 5 млрд.руб	1. Приоритетная программа развития с/х с внедрением современной техники и технологий (21 млрд. руб)	Строительство тепличного комплекса площадью 6 га, овощехранилища на 60 тыс. тонн, зернохранилища на 50 тыс. тонн, завод по производству томатной пасты на 8 тыс. тонн в сезон, установка современных поливных систем площадью 1500 га, приобретение и эксплуатация современной с/х техники
	2. Строительство тепличного комплекса площадью 22,76 га в Левокумском районе СК для круглогодичного производства овощных культур (5,7 млрд. руб)	Строительство тепличного комплекса для круглогодичного производства овощной продукции

1 – 5 млрдруб	1. Создание комплекса по автомобильному производству (5 млрд. руб)	Инвестиционный проект предусматривает создание высокотехнологизированного автосборочного производства мирового класса, отвечающего современным требованиям, позволяющего выпускать различные модификации коммерческих автомобилей как европейских производителей (Италия, Германия, Франция), так и Азиатских (Корея, Япония, Китай)
	2. Строительство животноводческого комплекса на 10 тыс. голов (3,7 млрд. руб)	Строительство животноводческих объектов
	3. Инновационный проект СевКав центра по производству семенного картофеля (3, 5 млрд. руб)	Строительство картофелехранилища объемом 4 тыс. тонн
	4. Строительство комплекса по производству и переработке 6600 тонн мяса индейки в Изобильненском районе (1,8 млрд. руб)	Строительство птицефабрики и организация объектов общезаводского назначения (21 птичник для выращивания птицы, пункт по приемке, первичной переработке индейки)
Менее 1 млрд.руб	1. Организация производства колесных тракторов для АПК (151 млн. руб)	Производство и реализация партии тракторов марок Т11.36 «Торнадо», Т85.11А «Торнадо», Т11.65А «Анжи-Мотор», Т11.25 «Анжи-Мотор»
	2. Производство евро прицепов и дисков для с/х, строительной и лесной техники (500 млн. руб)	Евро прицепы и диски для с/х, строительной и лесной техники, а также автомобилей
	3. Модернизация производства с установкой нового оборудования и линии по производству детского питания (650 млн. руб)	Установка нового технологического оборудования венгерского и итальянского производства для увеличения мощности производства, организация лаборатории анализа входящего сырья и выпускаемой продукции

Правительство Ставропольского края проводит последовательную политику в части создания новых точек экономического роста на территории региона. Первостепенное значение придается инфраструктурным проектам на основе государственно-частного партнерства: это проекты по созданию региональных индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парков. В рамках принятых положений Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года в соответствии с государственной

программой поддержки экономики Северо-Кавказского Федерального округа планируется проведение комплекса мероприятий, которые направлены на развитие экономики края, улучшение качества жизни населения СКФО, обеспечение роста и функционирования программ инновационного развития экономического потенциала, а также сокращение отставания в социальной сфере (строительство новых образовательных учреждений и учреждений здравоохранения, повышение уровня социальной защиты граждан).

В крае сформирована комплексная система механизмов государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности, которая предусматривает формы субсидирования, государственные гарантии, налоговые льготы, механизмы залогового фонда. Кроме того, планируются мероприятия по разработке, внедрению и сопровождению комплексной информационной системы мониторинга инвестиционной деятельности в СКФО, а также мероприятия по развитию туристического кластера [4].

Достаточно значительный опыт Ставропольский край имеет в рамках развития инвестиционных бизнес-проектов на основании государственной бюджетной поддержки. Ставрополье - один из регионов страны, который первым апробировал и внедрил в практику механизм субсидирования части (а именно 3/4) процентной ставки по банковским кредитам, привлекаемым на инвестиционные цели. Этот механизм функционирует в регионе с 2000 г. Как показала практика, это один из наиболее эффективных способов государственного стимулирования развития реального сектора экономики.

На сегодняшний день в Ставропольский край вкладываются в основном российские бизнесмены: у иностранных инвесторов остается много вопросов по поводу безопасности, ведь это Кавказ. Администрация региона сейчас активно занимается поиском инвесторов за рубежом. Параллельно краевые власти занимаются продвижением туристического потенциала Ставрополья и развитием его транспортной инфраструктуры: автомобильные дороги края – в хорошем состоянии, функционируют два аэропорта.

Сегодня Ставрополье сотрудничает с 95 странами мира. В числе партнеров: Бразилия, Германия, Италия, Индия, США, Турция, Китай, Азербайджан, Украина, Беларусь. На экспорт поставляется сельскохозяйственная продукция, товары машиностроения, химической промышленности. Создание Северо-Кавказского федерального округа подчеркнуло особую роль Ставрополья, выгодно обозначив новые контуры для позиционирования региона на межрегиональной и международной арене. Ставропольский край становится экономической и геополитической площадкой, от благополучия которой зависит общее положение на Северном Кавказе.



### Использованные источники:

1. Официальный сайт компании "Консультант Плюс": [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162127/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162127/)
2. Инвестиционный портал Северо-Кавказского федерального округа: [http://investkavkaz.ru/investment\\_offers\\_subject?sel=DICT\\_TYPE\\_INVEST\\_PROJECTS:2&sel=DICT\\_REGION:10](http://investkavkaz.ru/investment_offers_subject?sel=DICT_TYPE_INVEST_PROJECTS:2&sel=DICT_REGION:10)
3. Инвестиции в туризм: <http://rusturinvest.ru/article/stavropolskiy-kray-ischet-investorov-rossiyskih-i--1238.html>
4. Бизнес Юга России: <http://www.donbiz.ru/archive/articles/2834.html>

*Чернявская А.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра "Экономический анализ и аудит"  
Северо-Кавказский федеральный университет  
Манукян О.А.  
студент 2 курса  
факультет "Экономика"  
Россия, г. Ставрополь*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

В статье исследуются проблемы и перспективы развития малого предпринимательства на Ставрополье, а также государственное влияние на данный процесс развития.

Ключевые слова: малое предпринимательство, проблемы и перспективы, факторы развития, политика государства, уровень жизни.

*Chernyavskii V. A., candidate of economic Sciences,  
associate Professor of Department "Economic analysis and audit",  
North-Caucasus Federal University  
Russia, Stavropol  
Manukyan O. A.  
student  
2 course, faculty "Economics"  
Russia, Stavropol*

### **PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN STAVROPOL KRAI.**

The article examines the problems and prospects of development of small entrepreneurship in the Stavropol territory, as well as state influence on the process of development.

Keywords: small business, problems and prospects, factors of development, state policy, quality of life

В экономике любой страны с рыночной системой хозяйствования, малое предпринимательство играет существенную роль. В экономике России роль малого предпринимательства незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малое предпринимательство, как явление, стабилизирует социальную ситуацию в стране, решая проблемы, связанные с социальной напряженностью и занятостью населения.

О роли данного вида предпринимательства говорит тот факт, что в нем занято почти 25 % экономически активного населения России. Тем не менее, уровень развития малого предпринимательства у нас крайне недостаточен. Несмотря на то, что в России и регионах власти давно декларируют поддержку малого предпринимательства и в этом направлении сделано довольно много, в частности, создана инфраструктура, задействованы различные финансовые механизмы господдержки, более десяти лет действуют соответствующие целевые программы. Все же принятые меры не обеспечивают снижения фискальной нагрузки и ограничений административного давления, не приводят к ожидаемым структурным изменениям в экономике и росту в ней доли малого предпринимательства до сопоставимых с развитыми странами показателей.

Что касается общей экономической ситуации для развития бизнеса, то она стабильно неблагоприятная. К тем трудностям, с которыми традиционно сталкиваются предприниматели в частности налогообложение, рост тарифов и доступ к финансам, необходимо добавить еще один параметр – доступность государственных подрядов, поскольку государственные контракты, государственные инвестиции в целом превратились в стимул для экономики страны. Серьезной проблемой для бизнеса в крае становится сильно возросшая кадастровая стоимость земли.

В результате, с начала года в Ставропольском крае прекратили деятельность 15 тысяч субъектов малого предпринимательства. В целом по стране эта цифра составляет полмиллиона. Сейчас предпринимается попытка остановить этот процесс, но даже при благоприятном исходе, восстановление утраченных позиций будет идти медленно.

Стоит сказать, что ситуация, в которой находится малое предпринимательство в Ставропольском крае, не очень сильно отличается от того, что происходит в России в целом. Поэтому необходимо выделять общие пути решения данной проблемы.

Основным решением является то, что данной сфере очень нужна помощь, как от государственных, так и от региональных властей. Так как при появлении множества крупных государственных компаний малое предпринимательство оказалось в очень затруднительной ситуации. При определённой помощи вышеназванных структур, у предпринимателей может появиться стимул, который сможет мотивировать их для

дальнейшего развития своего бизнеса.

Так, например, на Ставрополье реализуется программа субсидирования малого предпринимательства, которая уже приносит свои плоды, а именно по результатам конкурсного отбора 24 предпринимателя получили помощь из городского бюджета. Субсидии выделялись как на открытие собственного бизнеса, так и на возмещение затрат, связанных с производством товаров, возмещение части процентных ставок по займам и возмещение затрат по подключению объектов капитального строительства к сетям газоснабжения.

Данная программа очень помогла развитию малого предпринимательства на Ставрополье, но при этом нужно продолжать предпринимать попытки для улучшения состояния малого бизнеса.

Поэтому, реализуя данные программы, как на Ставрополье, так и в России в целом, у малого предпринимательства появятся определённые перспективы развития. Так как при продолжении поддержки малого бизнеса выгоду получит экономика нашего государства, потому что развитие уже имеющихся, а также создание новых предприятий, безусловно, поможет российской экономике. В данной ситуации будет увеличен доход государства на внутреннем рынке товаров. Так как при увеличении количества предпринимателей на рынке, в государственную казну станут поступать налоги, которые платят предприниматели за свою деятельность, а чем больше предпринимателей, тем больше доход. Поэтому, развитие малого бизнеса является очень важной задачей, как для Ставропольского края, так и для страны в целом.

Исходя из всего вышесказанного следует, что малое предпринимательство Ставрополья имеет очень хорошие перспективы для развития, но существуют и проблемы, которые необходимо оперативно решать. Но если их удастся решить, тем самым, найти выход из очень непростой ситуации, то Ставропольский край, как и Россия в целом, получат очень нужный элемент для собственного развития, как в экономическом, так и в социальном отношении.

#### **Использованные источники:**

1. Информационно-издательский центр “Статистика России” [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.statbook.ru>
2. Малый бизнес в Ставропольском крае [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.fppsk.ru>
3. Портал органов власти Ставропольского края [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.stavregion.ru>
4. Статистика по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stavstat.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

*Чернявская А.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Экономический анализ и аудит»*

*Панина Д.Д.  
студент 2 курса  
факультет «Экономика»*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет»  
Россия, г. Ставрополь*

## **АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

В статье представлен анализ урожайности зерновых и зернобобовых культур в Ставропольском крае за последние пять лет. Приведены основные тенденции развития растениеводства зерновых и зернобобовых культур в регионе.

*The article presents an analysis of the yield of grain and leguminous crops in the Stavropol region in the past five years. The main trends in the development of crop grain and leguminous crops in the region.*

Растениеводство – отрасль сельского хозяйства, которая специализируется на выращивании сельскохозяйственных культур. Зерновые и зернобобовые культуры входят в раздел растениеводства и являются самыми главными по масштабам урожайности, посевных площадей и валовому сбору в Ставропольском крае. [2]

Ставропольский край славится развитым сельским хозяйством, не случайно он является основным агропромышленным регионом РФ. Высокие показатели на Ставрополье отмечаются в растениеводстве зерновых и зернобобовых культур (доля в выручке около 73%). В отрасли растениеводства на долю остальных растениеводческих культур (технических культур) приходится менее 30% оборота, но тем не менее они являются значимыми для удовлетворения потребностей населения. [2]

Проанализируем динамику валового сбора зерновых и зернобобовых культур в Ставропольском крае. Пользуясь данными официального сайта Федеральной службы государственной статистики, составим наглядную диаграмму показателей урожайности различных видов зерновых за каждый год и проследим динамику за последние пять лет (рисунок 1). [1]

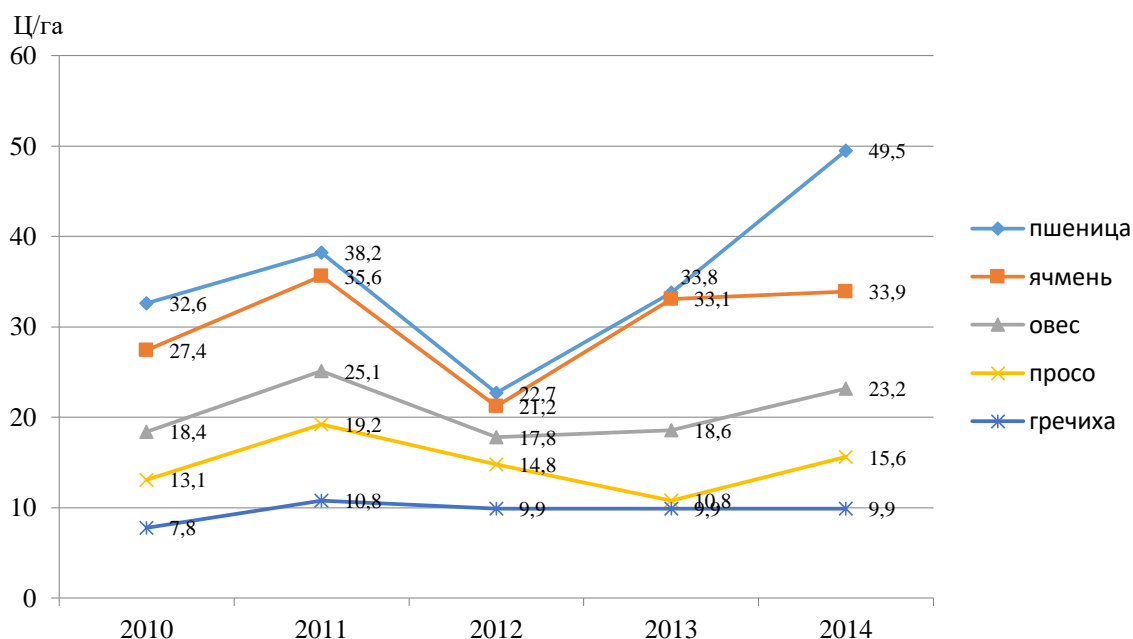


Рисунок 1 – Урожайность различных видов зерновых и зернобобовых культур в 2010-2014 гг.

Согласно данным рисунка 1 видно, что наибольшая урожайность из всех видов зерновых достигнута в 2014 году по пшенице. В тоже время следует отметить резкий спад урожайности всех видов зерновых культур в 2012 году. Снижение происходит в связи с резким изменением погодных условий (заморозки продолжительные, снег, дождь), что привело к размыванию почвы, замерзанию сельскохозяйственных растений, и вследствие этого не урожайности. В 2013 году урожайность набирает обороты и почти выходит на прежний уровень. Увеличиваются показатели на 60% по сравнению с 2012 годом, что характеризует большую прибыль от сельхозпроизводства в регионе. К 2014 году увеличилась территория посевных площадей, что дало большой сбор урожая растениеводства в Ставропольском крае, в том числе зерновых и зернобобовых культур, увеличение произошло на 47%.

Для определения динамики валового сбора зерновых и зернобобовых культур в Ставропольском крае, необходимо обратиться к подробному анализу статистических показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Валовой сбор растениеводческих культур в 2010-2014 гг.

№	Наименование культур	Валовой сбор, тыс. тонн					2014 г. к 2010 г. в %
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
1	Зерновые и зернобобовые культуры всего, в т.ч.	6948,41	8174,12	4833,20	7704,59	11341,66	163,2

2	пшеница	5903,73	6681,17	3418,70	5363,40	8741,90	148,1
3	ячмень	481,97	539,70	363,70	644,70	812,58	168,6
4	овес	25,02	36,14	40,50	386,88	401,36	1603,9
5	просо	25,94	42,24	43,60	241,92	351,00	1353,2
6	гречиха	2,18	3,24	4,60	30,69	22,77	1042,6
7	кукуруза на зерно	296,15	504,59	673,30	848,70	806,40	272,3
8	зернобобовые культуры	213,42	367,04	288,80	188,30	205,64	96,4
9	Технические культуры всего, в т.ч.	529,98	621,58	483,10	637,30	1062,60	200,5
10	подсолнечник	343,70	445,67	455,20	448,00	667,30	194,2
11	рапс озимый	186,28	175,91	27,90	189,30	395,30	212,2
12	Сахарная свекла	1441,29	1927,58	1919,60	1497,50	1811,90	125,7
13	Картофель	286,96	346,46	373,50	408,10	393,80	137,2
	Итого	9206,64	11069,75	7609,40	10247,49	14609,96	158,7

Валовой сбор зерновых культур, включая кукурузу, в хозяйствах всех категорий в сравнении с 2012г. увеличился на 2,1 млн. тонн, или в 1,4 раза и составил 7,1 млн. тонн. В 2013г. посевы зерновых культур расширились на 7,0%, их доля в общей посевной площади занимает 75,0%. Основная зерновая культура – пшеница, на ее долю приходится 75,4% площади зерновых культур и 75,3% от валового сбора зерна. В 2013г. площади под пшеницей расширились на 159,7 тыс. га, или на 10,2%, валовой сбор, благодаря более высокой урожайности вырос в 1,5 раза.

Более благоприятные условия 2013г. сказались также на увеличении урожайности и росте производства озимого рапса, картофеля.

В 2014 г. в хозяйствах всех категорий валовой сбор зерна, включая кукурузу составил 8,7 млн. тонн, что в 1,2 раза превышает уровень 2013 г., сахарной свеклы- 1,8 млн. тонн, что на 21,0% больше, чем в 2013 году. Производство масличных культур уменьшилось на 6,5%, в том числе подсолнечника на 11,9%. Меньше уровня 2013 г. собрано картофеля на 3,5%.

Подводя итоги данного анализа, можно сделать вывод о том, что растениеводство зерновых и зернобобовых культур играет важную роль в развитии сельского хозяйства на территории Ставропольского края. За последние пять лет наблюдался как рост, так и падение валового сбора, но Ставропольский край по сей день сохраняет позиции одного из крупнейших в РФ зернопроизводящих регионов и поставщика зерна с высоким качеством. За последние пять лет производство зерна сохраняет позиции на уровне 7,4 млн. тонн. Эти показатели поднимают уровень сельского хозяйства Ставропольского края, продвигают его экономику, повышают значимость перед другими регионами. [2]



На Ставрополье сохраняется перспектива расширения посевных площадей. Это говорит о тенденциях развития растениеводства сельскохозяйственных культур и увеличении показателей валового сбора.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stavstat.gks.ru>

*Чернявская А.В., к.э.н.*

*доцент*

*ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет»*

*Щеголькова М. О.*

*студент 2 курса*

*факультет «Экономика»*

*Россия, г. Ставрополь*

#### **КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

*Малый бизнес играет весомую роль в развитии экономики России. С развитием компании появляется дополнительная необходимость в инвестициях. Они нужны для пополнения оборотных средств, увеличения объема производства, покупки нового оборудования. Потребность в кредите может возникнуть на любом этапе жизни компании.*

*Ключевые слова: кредит, бизнес, предприниматель, ликвидность, залог.*

*Small business plays an important role in the development of the Russian economy. With the development of the company there is an additional need for investment. They need to replenish working capital, increase production, purchase of new equipment. The demand for credit may arise at any stage of the life of the company.*

Малый бизнес играет весомую роль в развитии экономики России. Именно кредитование малого бизнеса позволит обеспечить стабильную экономическую обстановку в стране.

Для банков выдавать кредиты предпринимателям стало обычным делом. Почти все банки готовы предложить несколько специальных программ. Программа кредитования зависит от вида деятельности предприятия. Например, торговые компании часто не имеют залога, но имеют хорошие оборотные средства. В такой ситуации стоит отдать предпочтение овердрафту на короткий срок. Производителям продукции, у которых процесс реализации продукции занимает длительное время больше

подойдет долгосрочная кредитная линия.

Основной сектор малого бизнеса – торговля (как правило, занимает 60% в его объеме), где, как правило, основной актив – товары в обороте. Главная потребность в кредитовании – расширение бизнеса (приобретение оборудования, автотранспорта, приобретение недвижимости, товаров). Получается, что если следовать принципу обеспеченности (принцип, по которому залог – основной критерий при принятии решения о кредитовании), огромный пласт малого бизнеса остается без финансирования.

Исследуем наглядно динамику объемов кредитования, которые предоставляются малому бизнесу в России согласно данным таблицы 1.

Таблица 1 - Динамика объемов кредитов за 2012-2014 гг.

Дата	Объем выданных кредитов малому бизнесу, млрд. руб.			2014 г. к 2012 г, %
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
1 января	6055	6943	8064	133,2
1 апреля	1435	1663	1839	128,2
1 июля	3180	3604	3834	120,6
1 октября	4911	5729	5690	115,9

На основании представленных выше данных можно сделать вывод, что объемы кредитов, выданных малому бизнесу, в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличились на 33,2%. Так на 1 октября 2014 г было выдано 5690 млрд. руб. это на 15,9% больше, чем в 2012 году.

Потребность в кредите может возникнуть на любом этапе жизни компании. Никакой бизнес нельзя начать без стартового капитала. С развитием компании появляется дополнительная необходимость в инвестициях. Они нужны для пополнения оборотных средств, увеличения объема производства, покупки нового оборудования. Чтобы получить свой первый кредит, компании нужно поработать хотя бы 6 месяцев и можно рассчитывать на получение до 500 000 рублей на год. По статистике, средний размер ссуды для малого предприятия составляет 1 500 000 рублей.

Менее охотно кредитуют тех, кто хочет купить оборудование, связано это с его низкой ликвидностью. Несмотря на то, что под влиянием кризиса банки тщательно проверяют потенциальных заемщиков, при этом, срок принятия решения уменьшился до двух недель. Помимо стандартных кредитов, существуют такие виды финансирования, как кредитные линии (возобновляемые и не возобновляемые), лизинг, факторинг. Кроме этого, исходя из деятельности каждого конкретного хозяйствующего субъекта, можно получить различные индивидуальные схемы погашения процентов и самого кредита. Ставки по кредитам составляют от 15 до 30% годовых. На размер процентной ставки влияют различные факторы: размер предприятия, размер оборотов и другие финансовые показатели, наличия залога, сумма и

срок на который берется кредит. Залогом может быть недвижимость, автомобиль, оборудование, товары в обороте, и имущество, на покупку которого и берется кредит.

Распространённой проблемой малого бизнеса является отсутствие залога. Стоит тогда обратиться в государственную организацию по поддержке малого бизнеса. Такая организация может предоставить свое поручительство. Кроме того, существуют различные виды деятельности компаний, которые являются значимыми для государства.

При соответствии предприятия заявленным требованиям можно получить субсидию. Чтобы было легче сориентироваться во всем многообразии предложений на рынке стоит воспользоваться услугами кредитного брокера, он подберет оптимальный продукт, исходя из специфики предприятия и его потребности.

#### **Использованные источники:**

1. С. Управление небольшой фирмой 8.2. Автоматизация малого- бизнеса: Николай Селищев — Санкт-Петербург, Рид Групп, 2011 г.- 304 с.
2. Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России: Е. М. Осипов — Санкт-Петербург, Издательство МГУ, 2012 г.- 208 с.
3. Сайт издательства «Креативная экономика» <http://www.creativeconomy.ru/>

*Чечина В.И.*

*студент*

*Селевич Т.С., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»*

*Российская Федерация, г. Томск*

### **АКСЕЛЕРАТОР, КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ УСКОРЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ**

В последнее время всё чаще на страницах научных журналах, в СМИ, на конференциях и даже в обычной речи встречается слово стартап, при этом в одном случае оно применяется для обозначения исключительно интернет-проектов, а в другом обозначает практически любой вид бизнеса.

Впервые этот термин был использован Forbes в августе 1976 года и Business Week в сентябре 1977 и обозначал компании с короткой историей операционной деятельности. В соответствии с мнением американского предпринимателя Стивена Бланка (создателя методики развития клиентов), стартапы – временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [1]. Эрик Рис (автор книги «Бережливый стартап» и идеолог итеративного подхода в предпринимательстве) считает, что стартапом является организация, которая

создает новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости [2]. Многие придерживаются мнения о том, что главная характеристика стартапов – это быстрый рост. Так считает предприниматель, венчурный капиталист, основатель бизнес-акселератора Y Combinator Пол Грэм, а также сооснователь PayPal, первый инвестор Facebook Питер Тиль.

На наш взгляд, более точным определением является определение Стивена Бланка. Но, несмотря на то, что на данный момент нет единого понимания определения данного термина, тем не менее, есть формальные критерии для участников рейтингов стартапов. Таковыми являются: возраст компании, число сотрудников, прибыль и её рост, наукоемкий характер продукта, контроль основателей над компанией и оценка потенциала компании экспертным жюри. Некоторые эксперты, например, Пол Грэм, говорят о том, что наличие технологической инновации не является обязательной характеристикой стартапа, а венчурное финансирование и малый возраст не имеют значения [3]. Так, стартап может относиться к любой области рынка, а не только к сфере информационных технологий.

Одним из ключевых преимуществ стартапов является их мобильность при воплощении новых идей. В этом они составляют конкуренцию медлительным, неповоротливым компаниям и корпорациям со сложной организационной структурой, которые успешно реализуют уже имеющиеся продукты, но в силу своих особенностей почти не разрабатывают и не создают новые.

Главный ресурс при создании стартапа – это свежая, новаторская идея. Даже не имея материального воплощения, идея может стоить очень дорого, и многие не жалеют на них крупные суммы денег. Один из факторов успешности идеи – это ее востребованность на современном рынке. К факторам успеха стартап-проектов относят также молодой возраст команды, их увлеченность своим делом и упорный труд.

В силу вышеперечисленных особенностей возникает вопрос об источнике финансирования. Ведь в случае, когда все особенности подтверждаются на практике, и речь идет о стартап-проекте, в большинстве случаев у самой команды недостаточно средств для реализации, коммерциализации идеи.

Сегодня же в стартапы инвестируют в основном бизнес-ангелы и венчурные фонды. Венчурные предприниматели распоряжаются долями ПИФов, которые вкладывают в молодые, но перспективные начинания. Бизнес-ангелы сами определяют объект инвестирования и вкладывают в него свои ресурсы. Также в проекты, конечно, могут инвестировать друзья, родственники. И, несмотря на то, что многие считают данный способ вложения непопулярным, третье место в мире и второе в России по объемам вложений в стартапы занимает именно эта категория.

Бизнес-ангелами являются физические или юридические лица,

которые осуществляют вложения в бизнес, как правило, еще на этапе становления идеи. Инвестирование в стартап-проекты не является их основным источником доходов, поэтому они не требуют срочного и быстрого возврата инвестиций и не вмешиваются в дела компании. Их целью является получение прибыли в долгосрочной перспективе.

В отличие от бизнес-ангелов, венчурные фонды инвестируют в стартапы средства своих вкладчиков (частных лиц, страховых компаний, фондов). При этом фонды для финансирования выбирают проекты с высоким или средним риском и с хорошим потенциалом доходности. Венчурные фонды иногда вкладывают средства в проекты на раннем этапе (когда есть лишь бизнес-план), но преимущественно обладают недавно вышедшие на рынок компании с недостатком средств для полноценного старта [4].

Таким образом, то, какой именно источник финансирования будет предоставлять финансовые ресурсы стартап-проекту, зависит от стадии, на которой находится в данный момент проект, и от степени контроля со стороны источника (рис.1).

				Банки	<b>Стратегическое финансирование</b>
			Инвестфонды		
		Венчурные фонды			<b>Стратегическое участие</b>
	Фонды посевных инвестиций				
	Бизнес-ангелы				<b>Стратегическое и оперативное участие</b>
	Инновационные компании				
	Консалтинговые агентства				<b>Полный контроль</b>
	Патентные организации				
	Центры трансфера технологий				
	Бизнес-инкубаторы				
	Контрактные исследовательские организации и институты				<b>Консультационные услуги</b>
	Системы патентного поиска				
	Технопарки				
					<b>Инфраструктура и информационное сопровождение</b>

НИОКР Патент

Посев

Стартап

Развитие

Рисунок 1 Источники финансирования на разных стадиях развития стартап-проекта

Один из способов поиска средств на начальной стадии небольшого стартапа – краудфандинг, который в России слабо развит, в отличие от Америки и Европы. Суть способа заключается в представлении своего проекта широкой публике на специальном сайте, объяснение его значимости и обещание призов тем, кто внесет деньги. Деньги может дать любой человек из любой точки мира в любом количестве – от одного доллара до нескольких тысяч.

Есть и такой способ, как кредиты, но это считается одним из худших вариантов. Чтобы взять кредит на свой проект, нужно быть полностью уверенным в успехе стартапа. Ведь при неудаче необходимо будет возвращать средства, выплачивая собственные деньги.

Также госбюджет может предполагать расходы на развитие проектов. В России, если владелец стартапа сможет соблюсти все требования оформления документов, есть шанс воспользоваться госпрограммой по выдаче инвестиций. Такие финансы стабильны, документы гарантируют поддержку стартапа до окончания срока договора.

На любом из этапов финансирования есть свои сложности, независимо от способа финансирования (см. табл. 1). А успех стартапа основывается не только на идее и обеспечении ресурсами; владельцу необходимо рационально, правильно организовать все процессы, сформировать команду и быть готовым преодолевать сложности на пути к цели [5].

Таблица 1 Преимущества и недостатки источников финансирования

Инвестор	Друзья и родственники	Бизнес-ангелы	Венчурное финансирование
Источник капитала инвесторов	Личные средства (небольшие суммы)	Личные средства (средние, крупные суммы)	Партнер с ограниченной ответственностью
Доступность инвестора	Высокая. Используются личные связи	Средняя. Используются связи третьих лиц и обезличенный поиск (форумы, съезды и т.п.)	Минимальная. Часто используются бизнес-ангелы и деловые контакты
Ценность, преимущества	Небольшая или никакой. Члены семьи часто не имеют деловых навыков	<ul style="list-style-type: none"><li>• с широким деловым опытом;</li><li>• влияние на совет директоров;</li><li>• социальный капитал;</li><li>• гарантии по инвестициям и кредитам;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• более предсказуемое поведение;</li><li>• социальный капитал (поиск работников, инвесторов, профессионального гендиректора);</li></ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• инвестиции вместе с 2-3 другими инвесторами;</li> <li>• инвестируют во многие секторы;</li> <li>• высокий уровень гибкости</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• репутация;</li> <li>• руководящее участие (активность в совете директоров)</li> </ul>
Риски, недостатки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• данный источник может стать свидетельством непрофессионализма для других;</li> <li>• отсутствие жестких стандартов;</li> <li>• риск высокий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• меньше контроля, поддержки и дисциплины, чем при венчурном финансировании;</li> <li>• проблемы при выстраивании отношений;</li> <li>• возможно осложнение ситуации, что затем оттолкнет других инвесторов;</li> <li>• низкая степень помощи в следующих раундах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выделение доли акционерного капитала;</li> <li>• претендуют на часть ликвидационной стоимости</li> <li>• перераспределение части акционерного капитала;</li> <li>• места в совете директоров</li> <li>• конфликт (разный уровень риска с соучредителями);</li> <li>• поэтапное финансирование;</li> <li>• право на совместную продажу акций</li> </ul>

Для снижения возможных потерь от возникающих проблем и при недостаточном уровне необходимых компетенций у команды стартап-проекта существуют такие организации, как акселераторы. Это компании, целью бизнеса которых является помощь другим компаниям (резидентам акселератора). Им предлагается структурированная программа, с помощью которой команда совершенствует свою бизнес-модель, заводит необходимые контакты и, как следствие, развивает проект, увеличивает продажи. Такие программы имеют разную длительность, от 3-х месяцев и выше. Обычно в таких случаях есть специальный коворкинг, где компании-резиденты находятся на время акселерации [6].

Как правило, бизнес-модель самого акселератора подразумевает получение доли в компании (5-10%) в обмен на обеспечение небольшими инвестициями на начальном этапе, офисным помещением на несколько месяцев и наставничеством.

Эта концепция берет свое начало на Западе. В 2005 году был основан первый акселератор современного типа – Y Combinator Пола Грэма. Он и сейчас является одним из самых известных, наряду с Techstars и Seedcamp. Через Y Combinator прошло уже 566 проектов. Первый европейский акселератор – Seedcamp (Лондон) начал работу в 2007. Известные примеры акселераторов в России – ФРИИ, iDealMachine [7].

В Россию данная система пришла с запозданием, но уже за первые 6 лет появилось более сотни инкубаторов и акселераторов, которые имеют отношение не только к сфере IT, но и к другим производственным областям.

В России акселераторы развивает и государство, и частные лица. Тем не менее, сильных акселераторов, которые реально способствуют ускорению развития проектов, не так много.

За время акселерации участники получают необходимые им знания, опыт, нетворкинг, что происходит благодаря приглашению успешных предпринимателей, венчурных капиталистов, экспертов в областях маркетинга, менеджмента и т.п. Это дает сильный импульс проекту: бизнес-модель проходит через несколько интеграций, изменяется благодаря советам и рекомендациям опытных менторов. В конце стартап-проекты выходят на кардинально новый уровень, гораздо выше, чем был ранее. Большинство бизнес-акселераторов ориентированы на поддержку стартапов, находящихся на ранней стадии – от предпосевной (есть лишь идея) до первого случая серьезных инвестиций.

Успешные акселераторы тесно переплетены с другими инновационными структурами региона. Например, в Финляндии Startup Sauna располагается вблизи университета Aalto, в кампусе которого находится крупнейший наноцентр Европы. Также рядом расположены офисы технологических корпораций (штаб-квартира Nokia). Неподдалеку – организация Design Factory, где студенты имеют возможность создавать прототипы.

Суть акселерации заключается в интенсивной программе «прокачки» стартапа путем запуска ряда скоротечных процессов. Например, команда за несколько месяцев может до 10 раз поменять свою бизнес-модель. Команда может решить отказаться от своего продукта и на основе технологии придумать новые идеи, или может отказаться и от самой технологии.

Базируется программа акселерации, во-первых, на специально созданной программе семинаров, лекций, мастер-классов и тренингов. Минимум теории, максимум практики, тренировки предпринимательских и личностных навыков для получения знаний о том, как взаимодействовать с людьми для реализации своих идей.

Второе, что составляет основу программы – это постоянное и активное общение с бизнес-экспертами и менторами, с теми, кто заинтересован в этом общении со стартаперами. Это люди с большим опытом и деловыми связями, которыми они готовы поделиться. Сами менторы и организаторы акселератора будут содействовать встречам и общению с потенциальными потребителями продукции стартапера.

Стоит сказать, что с помощью программы акселерации стартапы не только «шлифуют» свой проект, но и доукомплектовывают команды. Рекрутинг осуществляется сам собой, в силу того, что подобные мероприятия привлекают большое количество людей, среди которых есть и те, кому интересно было бы работать в таких компаниях. Люди часто интересуются заранее и приходят уже с готовыми предложениями.

Одним из интересных моментов в бизнес-акселераторах является то, что в программе часто принимают участие люди, которые «сделали себя сами», причем в областях, далеких от предпринимательства (музыка, спорт, политика и т.п.). И это оказывается полезным, помогает расширить мировоззрение, придумать новые способы развития [8].

Между производителями технологий и потребителями и сейчас всё ещё лежит некоторое «расстояние», которое можно преодолеть за счет грамотно построенной бизнес-модели, формирования продукта и вывода его на рынок. Акселераторы способствуют формированию культуры технологического предпринимательства, уменьшают тот самый разрыв между разработками и предпринимателями, между малым инновационным бизнесом и крупными промышленными предприятиями.

Из наиболее крупных таких площадок в России, где предприниматели «прокачивают» важные для развития бизнеса навыки и расширяют нетворкинг – стартап-акселератор GenerationS, созданный РВК (Российская венчурная компания). В 2015 году акселератор охватил 68 регионов и 139 городов, собрав более 2500 заявок. GenerationS действует в формате линейки корпоративных акселераторов, которые создаются под конкретных заказчиков. Благодаря GenerationS в 2015 году в ряде субъектов РФ организовано взаимодействие между крупным бизнесом и небольшими компаниями. Например, промышленные предприятия Кузбасса закажут технологичные решения в области угледобычи у локальных стартапов. GenerationS открыл нишу корпоративных акселераторов для крупных корпораций, в том числе с госучастием [9].

Кроме организации инновационной инфраструктуры, важно развивать экспертное сообщество, программы поддержки инвесторов. Необходимо не только развивать компетенции, но и создавать условия для развития бизнеса. Обязательное условие для этого – интерес крупных компаний к работе с технологическими проектами.

Несмотря на усилия, прикладываемые для функционирования акселераторов и развития стартапов, часть ускорителей не смогли доказать высокую эффективность. На самом деле, акселератор имеет меньше шансов на успех, чем сам стартап. Из более 200 ускорителей в Северной Америке только 3-4 продемонстрировали успешные выходы, а большинство чаще всего добиваются более скромных результатов, когда дело касается привлечения капитала и определения реальной ценности [8].

Сама по себе система акселерации – это хорошая идея с высоким потенциалом, но на данный момент есть ряд проблем, тормозящих ее успешное функционирование.

Акселераторы по сути являются фондами на ранних стадиях с офисами и менторами. Их бизнес-модель схожа с моделью венчурного фонда: инвестировать, подождать, заработать много денег (если удачный случай и

есть умение выбирать). Чтобы это произошло, поток сделок должен быть хорошим, и нужно быть экспертом в выборе компаний [10]. Выбор успешных компаний на раннем этапе намного сложнее, чем выбор среди уже состоявшихся, с репутацией и историей продаж. Кроме того, на ранней стадии ускоритель не может проводить комплексную «диагностику». Такая стратегия сильно зависит просто от случая.

Также нужно понимать, насколько соответствуют предлагаемые акселераторами ресурсы тем ресурсам, которые реально необходимы стартап-проектам для ускорения их развития и успешного выхода на рынок. Да, кроме инвестиций и коворкинга, акселераторы предлагают сеть наставников и экспертов. Также многие обеспечивают партнерские льготы, доступ к правовой поддержке, облачные сервисы и т.д. Но насколько это необходимо для увеличения шансов на успех у стартапов? Статистика демонстрирует, что стартапам необходимо больше ресурсов и пользы, чем может предложить большая часть акселераторов.

Важно помнить, что далеко не все стартапы готовы отдавать свой ценный актив – акции – взамен на небольшие инвестиции и другие ресурсы, которые может предложить акселератор. Как правило, это в самом деле неравноценный обмен.

Нередко наблюдаются и различия в интересах акселераторов и стартап-проектов. В истинных интересах ускорителей, как правило, не построение правильной бизнес модели и организация грамотных команд, а привлечение дополнительных инвестиций. А эффективная бизнес-модель – именно то, что иногда в большей степени необходимо стартапам, нежели финансирование за счет венчурного капитала.

Несмотря на достаточно эффективное функционирование ряда акселераторов, в большинстве случаев Россия и другие развивающиеся рынки нуждаются в нескольких других моделях, нежели те, что сейчас могут предложить бизнес-ускорители. Часто основные проблемы, решение которых необходимо для успешного развития стартапа, относятся к тем, которые акселератор не может решать, либо не понимает их. Одна из главных ошибок акселераторов в России – это полное копирование модели с Запада, без адаптации под современные условия нашей экономики: необходимо понимание того, что модель нуждается в видоизменении для ее эффективного применения в определенно стране.

На наш взгляд, сама идея ускорения развития стартап-проектов таким образом, через цепочку мероприятий по программе акселерации, имеет высокий потенциал для развития. При этом необходимо учитывать особенности и отличительные характеристики проектов, которые намерены в этом участвовать. Принятие участие в программе акселераторов для проектов дает большую пользу, чем простой финансирование за счет различных источников. Акселератор предоставляет не только финансовые

ресурсы (хоть и в небольшом количестве), но также коворкинг, расширение нетворкинга, а также программы, обеспечивающие получение знаний и навыков, необходимых командам на начальных стадиях для понимания перспектив развития проекта в будущем, для правильного построения структуры и грамотной организации работы, а в конечном итоге для повышения шансов на успех.

#### **Использованные источники:**

1. Steve Blank. What's A Startup? First Principles [Электронный ресурс] / Steve Blank. Entrepreneurship and conservation. URL: <http://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/> (дата обращения: 13.11.2015)
2. Эрик Рис. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели = The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 256 с.
3. Paul Graham. Startup = Growth [Электронный ресурс] / Paul Graham. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html> (дата обращения: 21.11.2015)
4. Что такое стартап? [Электронный ресурс] / Конструктор успеха. URL: <http://constructor.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> (дата обращения: 21.11.2015)
5. Морозова К. Как различается финансирование стартапов в России и на Западе [Электронный ресурс] / Интернет-издание о стартапах ToWave.ru. URL: <http://www.towave.ru/pub/kak-razlichaetsya-finansirovanie-startapov-v-rossii-i-na-zapade.html> (дата обращения: 29.11.2015)
6. Акселератор [Электронный ресурс] / Стартап-акселератор iDealMachine. URL: <http://www.idealmachine.ru/#!%D0%A1%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%8C-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F/c1hpn/ifqzg5fl51> (дата обращения: 11.12.2015)
7. Кириллова Э. Стартап-акселератор: идти или не идти? [Электронный ресурс] / Rusbase – независимое издание о технологиях и бизнесе. URL: <http://rusbase.com/howto/accelerate/> (дата обращения: 29.11.2015)
8. Климов Д. Записки технологического предпринимателя о бизнес-акселераторах [Электронный ресурс] / Помощь бизнесу. URL: <http://bishelp.ru/svoe-delo/variant-12567/zapiski-tehnologicheskogo-predprinimatelja-o-biznes-akseleratorah> (дата обращения: 09.12.2015)
9. Будник О. Мост между наукой и бизнесом [Электронный ресурс] / Лента.Ру. URL: <http://m.lenta.ru/articles/2015/11/19/business/> (дата обращения: 29.11.2015)
10. Лоренс Райт. Бизнес - акселераторы: что не так? [Электронный ресурс] /



LaunchGurus – революционная экосистема поддержки предпринимателей и инвесторов. URL: <http://gvalaunch.guru/about/blog/25> (дата обращения: 15.12.2015)

*Чимидова И. Д.  
студент 3 курса  
факультет «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Россия, г. Москва*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ АКЦИЙ КОМПАНИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

*В данной статье ставится задача рассмотреть влияние различных факторов на стоимость акции компании-ритейлера с помощью применения методов эконометрического моделирования. В результате анализа автор выделяет те факторы, которые оказывают наибольшее влияние. Особое внимание в ходе постановки задачи обращается на необходимость подобного анализа. Поскольку вопрос инвестиционной привлекательности для компаний розничной торговли и не только является наиболее актуальным.*

*Ключевые слова: розничная торговля, ритейл, стоимость акции, фактор, модель, выручка, чистая прибыль, адекватность модели.*

## **THE RESEARCH OF INFLUENCE OF FACTORS ON VALUE OF RETAILER'S SHARES**

*This article poses a problem of the impact of various factors on the value of the retail company's shares through the use of econometric modeling techniques. Author's analysis identifies the factors that have the greatest impact. Particular attention in the formulation of the problem is drawn to the need for such an analysis, because the question of investment attractiveness for retailer is the most important.*

*Key words: retail, value of shares, factor, model, revenue, net profit, approximation of a model.*

Рынок розничной торговли считается одним из наиболее важных, среди рынков потребительского назначения, поскольку удовлетворяет базовые потребности населения.

Именно по этой причине конкуренция в этой отрасли особенно высока и компании прикладывают множество усилий для того, чтобы удержать покупателя и привлечь новых. Однако порой компаниям необходимо совершить гораздо больше затрат для того, чтобы бизнес был эффективен. А этого нельзя добиться без привлечения капитала со стороны, т.е. денежных вливаний от внешних инвесторов. В таком случае, компания должна быть инвестиционно привлекательной, чтобы привлечь максимально большое



число людей захотели сотрудничать с ней.

Привлечь капитал компания может путем выпуска акций и торговли их на фондовой бирже. И здесь главное – демонстрация выгоды для покупателя, которую он может получить в виде дивидендов.

На наш взгляд, особенно актуально на сегодняшний день, в период кризиса, когда происходит повсеместное сокращение расходов на все сферы потребления людей, в том числе и на товары розничной торговли. И это ощутимо сказывается на деятельности ритейлеров.

Развитие розничной торговли в 2014 г. проходило на фоне резкого изменения макроэкономических факторов, которые привели к падению покупательной способности населения и в то же время - резкому всплеску потребительского спроса в последние месяцы года на товары длительного пользования на фоне ожиданий будущего роста цен. В наибольшей мере незащищенными оказались сегменты розничной торговли одеждой, ориентированные на импорт и частое обновление ассортимента. Девальвация рубля привела к удорожанию импорта. Рост цен послужил причиной сокращения доли сегмента в структуре потребления населения [1].

Ежемесячный блок социальной статистики, опубликованный Росстатом, показал более глубокий спад в российской торговле, чем месяцем ранее. Показатель в реальном выражении (с коррекцией на инфляцию) сократился на 11,7% [3] относительно аналогичного периода предыдущего года, что стало рекордным значением с января 2009 года. В отличие, например, от показателя продаж автомобилей, индикатор действительно указывает на ухудшение потребительской активности, так как снижение оборота происходит именно за счет текущих данных, а не за счет высокой базы прошлого года.

Скорее всего, темп падения показателя в декабре 2015 года окажется еще большим, так как статистика прошлого года завышена из-за гиперактивного спроса на фоне девальвации рубля. Сомнительно, что подобный потребительский бум повторится и на этот раз, поэтому розничные продажи могут сократиться на 13-14% [2] в годовом выражении в последнем месяцы года.

Несмотря, на удручающую статистику акции крупнейших российских ритейлеров стойко реагируют на экономический кризис. За год индекс ММВБ, отражающий стоимость акций сектора практически не изменился. Происходит это благодаря тому, что торгующим компаниям удается сохранять выручку и прибыльность, во многом благодаря открытию новых магазинов, то есть за счет расширения рыночной ниши. Тем не менее, если сравнивать стоимость акций ритейлеров с прочими отраслями, представленными на ММВБ, то они смотрятся гораздо слабее химиков, металлургии, даже банков и энергетики.

В проводимом исследовании предполагалось получить модель для

расчета стоимости акций компании, путем подбора наиболее значимых факторов. Это необходимо для того чтобы знать, какие факторы следует учитывать при определении программы инвестиционной привлекательности компании.

В качестве объясняемой выбрана переменная

$Y$  – стоимость 1 акции (в долл. на 11.11.15),

а в качестве объясняющих – переменные  $X_1, X_2, X_3, X_4$ , где

$X_1$  – это выручка компании за 2014 год, млн. долл.,

$X_2$  – это рыночная стоимость компании, млн. долл. на ноябрь 2015,

$X_3$  – это чистая прибыль компании за 2014 год, млн. долл.,

$X_4$  – это общие, административные расходы и расходы на продажу за 2014 год, млн. долл.

В качестве исходных данных были проанализированы сайты различных фондовых бирж, например, таких как NASDAQ, на которых размещена информация о стоимости акции на определенную дату, рыночной стоимости и отчеты о финансовых результатах (см. Табл. 1).

Для проведения исследования были введены ряд ограничений, которые включали:

1. Анализу подверглись компании, стоимость акций которых на 11.11.15 находилась на уровне от \$10 до \$350;

1. Выручка компании за 2014 год находилась в пределах от \$10 до 500 млн.;

2. Стоимость компании оценивалась от \$10 000 до \$200 000 млн.;

3. Чистая прибыль/убыток компании принималась любая, за исключением аномально больших или аномально низких показателей, аналогично это было сделано для общих, коммерческих и управленческих расходов.

Таблица 1 - Исходные данные для модели стоимости акций компаний розничной торговли

№	Название компании	Стоимость акции, долл. за 1 акцию	Выручка компании, млн. долл.	Рыночная стоимость, млн. долл.	Чистая прибыль компании, млн. долл.	SG&A, млн. долл.
1	Wal-Mart Stores Inc.	58,00	485,65	180879,20	16,36	9,34
2	Costco Wholesale Corporation	155,98	116,20	67216,20	2,38	11,45
3	The Kroger Co.	37,43	108,47	35092,31	1,73	17,87
4	Metro Ag <sup>3</sup>	30,33	63,36	10311,80	0,14	12,43
5	The Home Depot Inc.	125,43	83,18	154092,40	6,35	16,83
6	Target Corporation	76,40	72,62	45177,85	-1,64	14,68
7	CVS Caremark Corporation	98,00	139,37	101662,78	4,64	8,34
8	Woolworths Limited	16,46	60,68	32121,51	2,70	2,45

9	Seven & i Holdings Co. Inc.	23,88	60,38	38000,00	0,18	0,31
10	Lowe's Companies Inc.	73,25	56,22	64849,50	2,70	13,28
11	Best Buy Co. Inc.	34,68	40,34	11040,08	1,23	7,59
12	Sears Holdings Corp.	24,47	31,20	23633,60	-1,68	8,22
13	Safeway Inc.	35,10	36,33	80900,00	0,11	9,15
14	Publix Super Markets Inc.	20,00	30,80	15470,00	1,74	6,17
15	Delhaize Group SA	89,75	23,87	10225,00	0,18	5,08
16	Macy's Inc.	42,66	28,11	12941,40	1,53	8,36
17	The TJX Companies Inc.	71,35	29,08	43301,35	2,22	4,70
18	LVMH Moët Hennessy - Louis Vuitton S.A.	169,05	32,74	87164,07	3,28	1,82
19	Empire Company Limited	26,50	62,69	72800,00	0,11	1,35
20	H & M Hennes & Mauritz AB	331,00	17,38	47100,00	2,29	6,77
21	Kohl's Corporation	44,00	19,02	83342,30	0,87	4,35
22	OJSC "Magnit"	44,85	11,82	22486,00	0,74	1,71
23	Dollar General Corporation	65,74	18,91	17685,46	1,07	4,03
24	X5 Retail Group N.V.	21,40	30,19	59610,00	1,97	2,17
25	The Gap Inc.	27,16	16,44	10262,18	1,26	3,56
26	Whole Foods Market Inc.	30,58	14,19	10574,00	0,58	4,03
27	Fast Retailing Co. Inc.	47,42	16,80	38740,00	1,10	6,34
28	China Resources Enterprise Limited	14,02	168,86	35130,00	-0,16	9,90
29	Alliance Boots GmbH	83,71	103,44	87895,04	4,28	2,26
30	Nordstrom Inc.	63,23	13,51	10157,00	0,72	3,78

После анализа различных типов эконометрических моделей – множественной, линейной, множественно-нелинейной, была выбрана *множественная показательная эконометрическая модель*, вида:

$$y = a_0 \cdot a_1 x_1 \cdot a_2 x_2 \cdot a_3 x_3 \cdot a_4 x_4 \cdot e,$$

После линеаризации исходной модели и проведения оценки ее параметров была получена следующая множественная регрессия вида:

$$y = 1,239 \cdot (-4,53)x_1 \cdot (-14,0512)x_2 \cdot (-2,6762)x_3 \cdot (-2,9681)x_4$$

Для подтверждения того, что модель является адекватной и пригодной для использования, приводим показатели, полученные в результате анализа.

Наиболее достоверным является анализ на гетеро/гомоскедастичность остатков с применением теста Голфелда-Квандта (теста GQ). В случае

гетероскедастичности, оценка параметров модели не может быть выполнена с применением МНК, т.к. в этом случае повлечет получение смещенных и неэффективных параметров.

В результате проведенного теста GQ, было получено, что случайные остатки гомоскедастичны и это подтверждается их графиками (см. рис. 1).

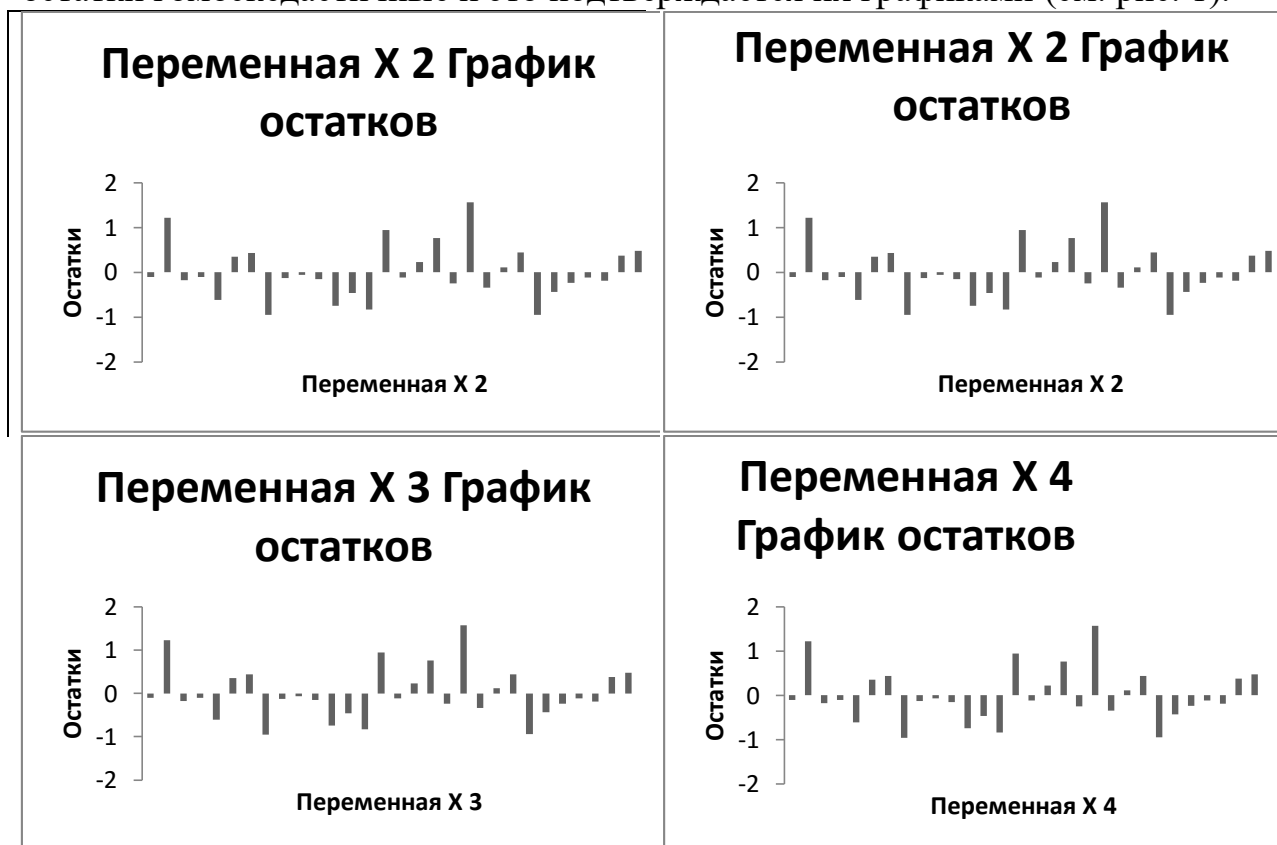


Рисунок 1 – Графики остатков по переменным

Анализ на качество полученных параметров с применением t-теста показал, что параметры  $a_2$ ,  $a_3$ ,  $a_4$  некачественные и факторы перед которыми они стоят, следует удалить из полученной регрессии.

Тем самым для поставленной задачи результирующая регрессия будет:

$$y = 1,239 \cdot (-4,53)x_1$$

Однако необходимо отметить, что проведенный анализ модели показал, что она качественная, так как  $F_{крит} = 2,714 < F_{мод} = 3,191$ .

В заключении, следует отметить, что целью проделанного исследования являлась возможность определения связи между факторами, влияющими на стоимость акции. Была рассмотрена упрощенная модель, которая не может в полном объеме учитывать все факторы. Однако даже взятые к исследованию факторы влияют на стоимость акции компании. Таким образом, поставленная цель была достигнута и выбраны параметры, которые оказывают влияние на стоимость акции ритейлера.

#### Использованные источники:

1. Развитие ритейла в России в 2014 году. «Национальное рейтинговое

агентство». [Электронный ресурс] - URL: [http://www.ranational.ru/sites/default/files/razv\\_riteyl\\_2014.pdf](http://www.ranational.ru/sites/default/files/razv_riteyl_2014.pdf) (дата обращения: 19.12.15).

2. Розничная торговля, услуги населению, туризм. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/) (дата обращения: 19.12.15).

3. Утренний обзор фондового рынка. Доходь. Инвестиционная компания. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.dohod.ru/files/reviews/pdf/review-1548-1447999953.pdf> (дата обращения: 19.12.15)

4. NASDAQ Stock Market [Электронный ресурс] - URL: <http://www.nasdaq.com/> (дата обращения: 19.12.15).

5. Bloomberg Business – Markets [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.bloomberg.com/markets> (дата обращения: 19.

*Чирцова Е.А.  
студент 4го курса  
Якунина Ю.С., к.э.н.  
доцент  
Кузбасский государственный технический  
университет им. Т.Ф. Горбачева  
Россия, г. Кемерово*

## **МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** Данная статья посвящена вопросам, связанным с особенностями деятельности малых инновационных предприятий в России. В публикации определено понятие малого инновационного предприятия и выделены основные проблемы развития малых инновационных предприятий в России.

**Ключевые слова:** малое инновационное предприятие, инновации.

В настоящее время актуальным для развития российской экономики является необходимость эффективной и беспрепятственной инновационной деятельности в стране. Экономика очень остро нуждается в создании и поддержке малых инновационных предприятий (МИП). Их активная деятельность даст возможность отечественной экономике подняться на более высокий качественный уровень конкурентоспособности в целом.

Малые инновационные предприятия являются одним из главнейших компонентов национальной инновационной системы, так как они выступают в качестве связующего звена между наукой и производством.

МИП не стоит сравнивать с малыми предприятиями, которые осуществляют другие виды экономической деятельности, хотя имеют общие

с ними функции и определяющую роль в хозяйственной системе страны.

Так, МИП характеризуются самостоятельностью, относительной независимостью, призваны решать вопросы по структурной перестройке производства и повышения эффективности показателей социально-экономического развития. Но самой важной особенностью, характерной лишь для МИП являются конкретные пути достижения поставленных задач экономического и социального характера (разработка и реализация различных инноваций, повышение конкурентоспособности продукции и производства, создание обстановки инновационности в масштабе города, отрасли, региона и страны в целом) [1].

Исходя из вышесказанного, можно дать определение МИП. Малые инновационные предприятия – это относительно новые хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, получающие прибыль от проведения научно-исследовательских работ с последующей реализацией инноваций и нововведений, создающие конкурентоспособную продукцию и дающие рост престижа России в мире на основе своих новшеств и разработок.

Можно заметить, что МИП имеют такую особенность, как способность быстро заполнять те сегменты рынка, в которых крупный бизнес малоэффективен (например, время использования продукции до её замены или усовершенствования не превышает 8,5 лет для МИП, что на 7 лет ниже, чем для крупных компаний). Также МИП оперативно приспосабливаются к изменению конъюнктуры на рынке и всегда готовы к риску, связанному с совершенствованием технологий, услуг или нововведений [2].

Все действующие МИП на территории России можно объединить в 2 основные группы: предприятия, созданные при Научно Исследовательских Институтах (НИИ) или Высших учебных заведениях (ВУЗ) и самостоятельные структуры.

Большинство МИП относятся к первой группе. Осуществление своей деятельности при НИИ дает предприятию ряд таких преимуществ, как эксплуатация опытно-конструкторской базы, использование наработанных связей института с партнерами и заказчиками и дает возможность гибко строить систему платежей, связанных с арендой помещения. Научная инфраструктура НИИ предлагает наиболее эффективные возможности для реализации в жизнь научных разработок.

Самостоятельных МИП намного меньше. Это предприятия, нашедшие свой сегмент рынка и «нишу» на рынке наукоемкой продукции. Так, число субъектов малого предпринимательства, осуществлявших технологические инновации в России в период с 2003 по 2013 гг. увеличились на 496 единиц, что говорит о ежегодном росте инноваций и новшеств в России, созданных МИП [3].

Такие факторы, как низкий спрос на инновационный продукт, слабо развитая инфраструктура и дефицит оборотных средств можно назвать



препятствующими развитию МИП. А главной проблемой является специализация МИП на изготовлении одного наукоемкого продукта (технологии или услуг), поэтому МИП естественно становятся заложниками своей монопрофильности. По данным Harvard Business Review, из всех новых продуктов, вошедших на рынок, выживает лишь от 5 до 10%. Остальные фирмы, не став прибыльными, к сожалению, погибают на рынке в течение первых 2-3 лет [4].

Кроме этого, большинство инвесторов готовы финансировать только те проекты, где срок окупаемости от нескольких месяцев до года, что для высокотехнологичного бизнеса не возможно [5].

Для развития инновационного потенциала МИП необходимо создание благоприятной среды финансирования и поддержки во многих сферах. А так же важно предусмотреть создание инфраструктуры МИП и, в частности, бизнес-инкубаторов, которые возьмут на себя ответственность за решение финансовых, организационных и методических задач. Бизнес-инкубаторы важны для предприятия на первоначальном этапе, так как дают огромные возможности для реализации намеченных стратегических целей развития инновационной деятельности.

МИП являются необходимым элементом рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут полноценно существовать и развиваться. Нужно отметить, что нет проблем в отсутствии инновационных экономических идей, потому что их в современной России достаточно. Проблема заключается в скудном финансировании и в сниженном интересе к таким проектам у инвесторов.

#### **Использованные источники:**

1. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.М. Мухамедьяров. – Москва: Инфра-М, 2008. – 176 с.
2. Асаул, А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул. – Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с.
3. Статистика инноваций в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/ind\\_2020/pril4.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/ind_2020/pril4.pdf). – Загл. с экрана.
4. Управление высокотехнологичным бизнесом. – Москва: Бизнес Бук, 2007. – 256 с.
5. Сечко, С.А., Улучшение инновационной ситуации в России за счёт развития малых инновационных предприятий / С.А. Сечко // Транспортное дело России. – 2011. – №2. – С. 102.

*Чурсина В.Н., к.с.н.  
доцент  
НИУ БелГУ  
Россия, г. Белгород*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Настоящий этап развития теории организации как науки характеризуется дальнейшими попытками обобщения ранее накопленных знаний, чтобы на этой основе сформулировать наиболее общие законы, принципы, методы и формы организации деятельности, содействующие эффективной работе хозяйствующих субъектов. К сожалению можно констатировать, что данные теоретические разработки не всегда свободны от прежних ошибок.

Так, например, к основным недостаткам первых разработок в области теории организаций можно отнести:

- отсутствие связей между разработками отдельных компонентов организации, а именно разрыв между проблемами менеджмента и исполнителями, между отдельными компонентами организации - структурой, целями, корпоративной культурой и технологией;
- отсутствие ориентации на инновации, изменения в организации, необходимые в условиях функционирования организации в рыночной среде;
- игнорирование человеческого фактора, что выразилось в ориентации исследователей организаций на производственный процесс и повышение эффективности административного контроля за деятельностью исполнителей. Это обусловило появление таких негативных поведенческих явлений, как отчуждение и аномия, которые определили социальную политику организаций на многие десятилетия и актуальны в настоящее время[5].

Современная теория организации развивается в трех направлениях:

1) *ситуационный подход* – предполагает, что каждому типу управленческой ситуации и решаемых задач соответствуют свои оптимальные требования к состоянию организации;

2) *экологический подход* - утверждает, что среди организаций выживает наиболее приспособленная и имеет место процесс естественного отбора и замены организации; роль окружающей среды абсолютна, а менеджмент не оказывает особого влияния на способность к выживанию.



Рис. 1 - Направления развития современной теории организации

3) *подход организационного научения* – признание двух видов обучения: обычное обучение персонала, повышающее способность организации достигать поставленные цели и организованный процесс самообучения организации, который приводит к полному переосмыслению опыта организации и ее научению [3].

Современная организационная парадигма связана с интеграцией многих областей человеческой деятельности, в том числе происходит сближение теории организации, теории систем, теории управления (кибернетики), синергетики.

Однако это обстоятельство создает проблему идентификации указанных наук. Анализ этой проблемы позволяет сделать предположение о продуктивности идеи создания единой организационной науки.

В конце 1980-х годов стала распространяться идея представления организации в виде системы бизнес-процессов (бизнес-системы), а управления ее деятельностью – как управление бизнес-процессами.

В рамках бизнес-процессов организация представляется как динамическая система со своими входами и выходами. Внешние входы и выходы, обеспечивая связь с внешней средой, определяют границы основных бизнес-процессов. Вместе с этим внутри организации должны существовать потоки работ, обеспечивающие основные бизнес-процессы. Они также имеют свои границы, свои входы и выходы. Содержание основных и вспомогательных проблем, решаемых организацией, и сама организация превращаются в систему принятия решений.

Управление бизнес-процессами ориентируется на модель, в которой проблемы рассматриваются не столько как препятствия к достижению

целей, сколько как естественные условия функционирования организации. Управление организацией на основе бизнес-процессов требует нового управленческого мышления и даже нового поколения менеджеров [2].

В производственных организациях накопилось множество функциональных и институциональных проблем. Необходимы реформы на микроэкономическом уровне. При этом обеспечение сбалансированности производственных, маркетинговых и воспроизводственных процессов, развитие познавательной, воспитательной и образовательной функций выдвигаются в качестве одной из основных задач реформы организаций.

В социально - экономической теории известны разные подходы к созданию «совершенной организации». Согласно одному из них «совершенная организация» должно быть максимально специализирована, освобождена от всего лишнего, не связанного непосредственно с производством пользующейся платежеспособным спросом продукции. Если же организация оказывается не в состоянии добиться этого, она заслуживает банкротства и ликвидации. Такая точка зрения получила название концепции минимализма.

К этому направлению совершенствования организации относится и аутсорсинг - вывод за границы организации всех внутренних функций, которые могут быть выполнены другими, обычно узкоспециализированными организациями.

Минимализм обеспечивает гибкость, маневренность и быструю перенастройку организации в соответствии с меняющимися требованиями рынка. Вместе с тем в минималистских фирмах низка степень социальной ответственности, велика вероятность волюнтаристских действий руководства, свободного от внутрифирменного и общественного контроля.

«Совершенную организацию» можно рассматривать и как целостный самовоспроизводящийся комплекс, потенциал которого определяется согласованностью, единством компонентов, достигаемых в результате накопленного опыта. В этом случае эффективность деятельности организации определяется не столько отсутствием «лишних» частей или функций, сколько наличием и согласованной работой некоторых важных «соединительных элементов», обеспечивающих целостность организации в хозяйственном и целевом пространстве[2].

Известно, что данная точка зрения получила название концепции холизма. В таких организациях велики шансы возникновения и апробации новых технологий, появляющихся в результате комбинирования и модификации известных. С рыночной точки зрения «холистская» организация менее чувствительна, чем «минималистская», к изменению рыночных цен на ресурсы, поскольку обладает достаточными внутренними резервами рекомбинации ресурсов и более или менее устойчива по отношению к неблагоприятной конъюнктуре за счет системных свойств.

Наконец, согласно третьей концепции идеальная организация - это система, в высокой степени обладающая внутренним неповторимым духовным началом, придающим функционированию организации активность, целенаправленность и стремление к гармоничному развитию. Особенностью такой организации является выстроенная корпоративная культура, которая объединяет познавательную и воспитательную функцию организации [7].

Таким образом, в настоящее время организация как субъект общественных отношений выходит на первый план. В современных условиях открытости мировых рынков капиталов, труда и технологий крупные организации обеспечивают собственное существование и защиту от негативных экзогенных факторов за счет внутренних положительных условий для международного оборота вложенного капитала [6].

На данном этапе в теории организации наблюдается своего рода кризисное состояние. Классические стандартные теории, в рамках которых организация рассматривается как механическая замкнутая система или подобие биологического организма, представляются не вполне адекватными для объяснения возросшего динамизма и непредсказуемости изменений во внешней и внутренней среде деловых организаций. Необходимо поступательно совершенствовать теоретические аспекты развития современных организаций, чтобы иметь возможность прогнозировать пути их трансформации.

#### **Использованные источники:**

1. Мескон М. Основы менеджмента: Пер с англ / М. Мескон., М. Альберт. – М.: Дело, 2003.
2. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. / Б.З. Мильнер. – 3-е изд., перераб. и доп.– М.:ИНФРА-М, 2002.
3. Подлесных В.И. Теория организации: Учебное пособие / В.И. Подлесных - СПб: Питер, 2002.
4. Рогожин С.В. Теория организации: Учебник / С.В. Рогожин, Т.В. Рогожина. - М.: Экзамен, 2006.
5. Румянцева З.П. Менеджмент организации: Учебное пособие. / З.П. Румянцева, Н.А. Соломатин - М.:ИНФРА-М, 2001.
6. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления /Тхориков Б.А. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук– 2012. – № 10. – С. 154-157
7. Чурсина В.Н. Формирование инновационной управленческой как одно из главных направлений рационализации процесса управления / В.Н. Чурсина, Т.П. Путьгина - Материалы Международной науч. – прак. конф. « Управление в 21 веке».- Белгород, ИД «Белгород НИУ БелГУ, 2015. –с.308 - 312.

*Шамсиева Г.Р.*

*Хакимова С.Д.*

*научный руководитель*

*Казанский (Приволжский) федеральный университет*

## **АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

### **ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВТОДОРСТРОЙ»**

**Аннотация.** В статье раскрываются понятия ликвидности и платежеспособности предприятия. Проводится анализ финансовых показателей предприятия ООО «Автодорстрой».

**Ключевые слова.** Ликвидность, платежеспособность, финансовые вложения, оборотные средства.

Эволюция рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты неодинаковых организационно-правовых форм в такие негибкие экономические условия, при которых только проведение сбалансированной хозяйственной политики способно сделать крепче финансовое состояние, платёжеспособность и финансовую устойчивость предприятия (организации).

Ликвидность активов обозначает их возможность при определённых обстоятельствах превратиться в денежную форму (наличность) для возмещения обязательств.

Оценка платёжеспособности по балансу производится на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, которое необходимо для превращения их в денежные средства.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования превратить активы в живые деньги и загасить свою задолженность, а точнее - это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок приведения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения долговых обязательств.

ООО «Автодорстрой» зарегистрирован в Едином государственном реестре юридических лиц под № 1041605006728 от 26.08.2004 года Межрайонной инспекцией Федеральной Налоговой Службы № 9 по РТ.

Для того чтобы оценить эффективность деятельности необходимо провести анализ основных показателей предприятия. К результирующим показателям экономического уровня производства относятся: производительность труда, рентабельность продукции, затраты на один рубль реализации, себестоимость единицы продукции, прибыль на один рубль фонда оплаты труда, фондоотдача, эффективность капитальных вложений. Эти показатели характеризуют уровень использования всех производственных ресурсов, организацию работы на предприятии. К обобщающим можно отнести показатели, характеризующие степень механизации и автоматизации производства; показатели, характеризующие экономию основных видов материальных и топливно – энергетических



ресурсов, относительное уменьшение численности работников путем повышения технического уровня производства; рост производительности труда в результате повышения технического уровня производства; снижение себестоимости продукции путем внедрения мероприятий, повышающих технический уровень производства. Обобщающим показателем является показатель затрат на один рубль реализации. Самым объективным показателем является себестоимость единицы продукции (характеризует конечные результаты деятельности).

Основными признаками оценки финансового состояния организации являются ее платежеспособность и ликвидность. При этом понятие «платежеспособность» шире понятия «ликвидность». Так, под платежеспособностью понимают способность компании полностью выполнять свои обязательства по платежам, а также наличие у нее денежных средств, необходимых и достаточных для выполнения этих обязательств. Термин «ликвидность» означает легкость реализации, продаж, превращения материальных ценностей в денежные.

Одной из основных задач анализа показателей ликвидности и платежеспособности компании является оценка степени близости организации к банкротству. Отметим, что показатели ликвидности не связаны с оценкой потенциала роста компании и отражают преимущественно сиюминутную ситуацию. Если же компания работает на перспективу, значимость показателей ликвидности существенно падает. Соответственно оценку финансового состояния компании целесообразно начинать с анализа ее платежеспособности.

Основным способом определения платежеспособности и ликвидности организации является коэффициентный анализ. В дальнейшем значения коэффициентов сравнивают с их рекомендуемым нормативом, в результате чего формируют мнение о платежеспособности или неплатежеспособности организации, ее финансовой устойчивости или неустойчивости, рентабельности деятельности, уровне деловой активности. На практике рассмотрения коэффициентного анализа часто недостаточно. Оценивая платежеспособность компании целесообразно анализировать показатели бухгалтерской отчетности в абсолютной динамике.

Комплексный анализ деятельности организации на основе системы показателей ее ликвидности и платежеспособности позволяет всесторонне охарактеризовать потребность в денежных средствах и спрогнозировать финансовую стратегию в условиях существующей экономической нестабильности. При этом каждая компания самостоятельно обеспечивает поддержание показателей платежеспособности и ликвидности на заданном уровне на основе как анализа своего состояния, складывающегося на конкретные периоды времени, так и прогнозирования результатов деятельности на предстоящие периоды.

Расчет показателей ликвидности ООО «Автодорстрой» за 2009-2010гг. представлены в таблице .1.

Таблица 1

Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия за 2013-2014 гг.

Показатель	2013	2014	
		значение	абс. откл-е
1.Текущая платежеспособность	-319626	-392829	-73203
2.Перспективная платежеспособность	271634	371715	100081
3.Коэффициент текущейликвидности	0,92	0,97	0,05
4.Коэффициент срочнойликвидности	0,85	0,77	-0,08
5.Коэффициент абсолютнойликвидности	0,27	0,26	-0,01
6.Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	-	0,50	-

Как видно из результатов таблицы, показатель коэффициента текущей ликвидности имеет тенденцию к увеличению, он повысился с 0,92 до 0,97. Но все таки значение данного показателя ниже нормативного, что свидетельствует о недостаточности оборотных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности ООО «Автодорстрой». Значение коэффициента срочной ликвидности с 0,85 на конец 2014 года уменьшилось до 0,77, то есть за счет дебиторской задолженности, в случае ее выплаты, ООО «Автодорстрой» смогло погасить 85% кредиторской задолженности в 2013 году, а в 2014 году только 77%. Но значение данного коэффициента можно назвать прогнозным, так как предприятие не может знать точно, когда дебитор погасит задолженность. Наметилась незначительная тенденция снижения коэффициента абсолютной ликвидности. Но значение данного показателя укладывается в нормативные. Показатель означает, что предприятие может немедленно погасить 27% в 2013 и 26% краткосрочных обязательств в 2014 году за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Низкое значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,50, когда он должен быть  $\geq 1$ ) говорит о том, что ООО «Автодорстрой» в течение 6 месяцев не сможет восстановить свою платежеспособность.

Таким образом, показатели, характеризующие ликвидность ООО «Автодорстрой» находятся в основном в норме, кроме коэффициента текущей ликвидности, но наметилась тенденция к повышению, что несомненно благоприятно для организации. Предприятие ощущает нехватку оборотных средств для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

*Шаповаленко А.С.  
студент 5го курса  
Селюков М.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Институт управления  
НИУ «БелГУ»  
России, г. Белгород*

## **АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПРАВИЛ**

*В статье рассматриваются сущность, виды и особенность административной ответственности, которая наступает при нарушении таможенных правил. Административная ответственность направлена на обеспечение охраны таможенных правил, а также уважение этим правилам со стороны, как должностных лиц таможенных органов, так и участников внешнеэкономической деятельности, о чем упоминает автор в данной статье.*

*Ключевые слова: нарушение таможенных правил, административные правонарушения, административная ответственность, Кодекс об административных правонарушениях.*

В последнее время роль и значение российской таможенной службы возрастает не только как органа исполнительной власти, который регулирует внешнеэкономическую деятельность страны, но и как правоохранительного органа.

Нарушение таможенных правил относится к административным правонарушениям в сфере таможенного дела, т.е. к виновным деяниям (действиям или бездействиям), которые посягают на определенный порядок пересечения таможенной границы Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также не соблюдают требования, предъявляемые при перемещении через нее товаров и транспортных средств.

В связи с этим, таможенными органами проводится ряд многочисленных мероприятий, целью которых является минимизация и ликвидация административных правонарушений. Такие как:

1) разработка проектов плана практических мероприятий таможенных служб государств – членов ЕАЭС в правоохранительной сфере, а также российско-абхазского и российско-югоосетинского планов по борьбе с таможенными правонарушениями для дальнейшего согласования и подписания;

2) процедура внутригосударственного согласования проекта плана взаимодействия таможенных служб государств – членов Шанхайской организации сотрудничества, которым определяется перечень мероприятий, направленных, в том числе, на повышение эффективности сотрудничества в целях выявления, раскрытия и пресечения преступлений и правонарушений

в сфере таможенного дела;

3) проводится работа по организации 12-го заседания Комитета глав правоохранительных подразделений Совета руководителей таможенных служб СНГ<sup>139</sup>.

Таможенные правонарушения, как и различные нарушения в других областях, характеризуются такими признаками как: общественная опасность, причинение вреда, виновность и самое главное – наказуемость за совершенное деяние.

Административные правонарушения в области таможенного дела и ответственность за их совершение предусмотрены главой 16 Кодекса об административных правонарушениях. За нарушение таможенных правил, в зависимости от выбора и формулировки статьи КоАП, наказания могут быть назначены исключительно в трех формах (рис. 1).

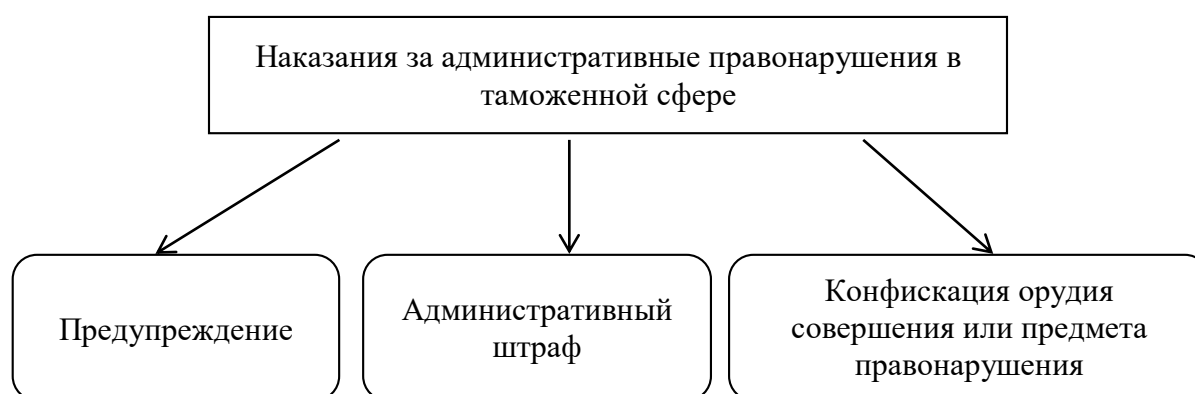


Рис. 1. Виды наказаний за нарушение таможенных правил

За совершение противоправных действий, таможенные органы могут самостоятельно принимать решения о привлечении к ответственности юридического или физического лица и о назначении ему административного штрафа либо же предупреждения. Однако, если речь идет о конфискации орудия или предмета правонарушения, то ответственность возникает у лица только после соответствующего решения суда.

Также, хотелось бы отметить, что КоАП РФ предусматривает ряд признаков административных правонарушений, и для того, чтобы противоправные деяния были признаны административным правонарушением необходимо:

1) чтобы была нарушена норма права, закрепленная в Кодексе, которая запрещает совершение определенного действия или бездействия;

2) лицо понимало (действовало умышленно) или должно было понимать, но к последствиям относилось безразлично (действовало по неосторожности или небрежности), что нарушает норму права;

<sup>139</sup> Данные Федеральной таможенной службы России. URL: [http://www.customs.ru/index.php?view=article&catid=54%3A2011-01-24-16-31-26&id=21812%3A-----9--2015-&format=pdf&option=com\\_content&Itemid=1957](http://www.customs.ru/index.php?view=article&catid=54%3A2011-01-24-16-31-26&id=21812%3A-----9--2015-&format=pdf&option=com_content&Itemid=1957) (дата обращения: 9.12. 2015).

3) для привлечения к ответственности гражданин должен достичь шестнадцати лет, если моложе, то административная ответственность не наступает<sup>140</sup>.

При этом, любое физическое или юридическое лицо имеет право (если ему кажется, что его права нарушаются или были нарушены) обратиться с жалобой на решение должностных лиц таможенных органов<sup>141</sup>.

То есть, если в отношении лица были применены должностными лицами таможенных органов наказания за нарушения таможенных правил, по мнению непосредственно таможенного органа, то данное лицо вправе обжаловать решение должностных лиц в соответствии с таможенным законодательством.

Жалоба на неправомерные решения, действия или бездействия таможенного органа может быть подана лицом на выбор:

1) в вышестоящий таможенный орган по отношению к обжалуемому таможенному органу или вышестоящий таможенный орган через таможенный орган действия, которого будут обжалованы;

2) в суд (арбитражный суд или суд общей юрисдикции).

Жалоба на действия таможенного органа, должна быть подана в течение 3 месяцев: когда лицу стало известно о нарушении его права либо со дня истечения срока для принятия решения.

На сегодняшний день, в связи с формированием Евразийского экономического союза остро стоит проблема унификации таможенной и административной отраслей права. Административная ответственность, которая наступает после нарушения таможенных правил, являясь неотъемлемым звеном правового механизма в области таможенного дела, нуждается в некотором пересмотре и возможно даже изменении, которые соответствовали бы требованиям единого таможенного пространства.

#### **Использованные источники:**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/koap>.

2. Таможенный кодекс Таможенного союза от 16 апреля 2010 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/custom\\_eaes](http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes).

3. Данные Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php?view=article&catid=54%3A2011-01-24-16-31->

<sup>140</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/koap> (дата обращения: 09.12.2015).

<sup>141</sup> Таможенный кодекс Таможенного союза: ст. 9 «Обжалование действий (бездействия) таможенных органов и их должностных лиц». URL: [http://www.consultant.ru/popular/custom\\_eaes](http://www.consultant.ru/popular/custom_eaes) (дата обращения: 09.12.2015).

26&id=21812%3A-----9--2015-

&format=pdf&option=com\_content&Itemid=1957.

4. Агапов, А.Б. Административная ответственность [Текст] / А.Б. Агапов. – М., : ЮРАЙТ, 2013. – 496 с.

*Шапошникова Р.Р.*  
*ассистент*  
*кафедра ГМУ и права*  
*Фролова А.Н.*  
*студент 3 курса*  
*направление ГМУ*  
*ФГБОУ ВО «БГАУ»*  
*Россия, г. Уфа*

## **К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В РОССИИ**

**Аннотация:** В данной статье раскрываются отличительные черты управления человеческими ресурсами в России, перечислены основные тенденции, особенности управления и пути повышения эффективности деятельности менеджера. Обозначена необходимость своевременного принятия решения руководителя и перечислены основные функции в управлении человеческими ресурсами.

**Ключевые слова:** человеческий ресурс, управление человеческими ресурсами, особенности управления человеческими ресурсами, особенности управления человеческими ресурсами, функции руководителя в управлении человеческими ресурсами.

Управление людьми представляет собой одну из наиболее важных областей управления организацией. Люди рассматриваются как элемент взаимодействия организации.

Управление человеческими ресурсами - это направление управленческой деятельности, в которой человеческий компонент (или персонал) организации рассматривается как:

-один из важнейших ресурсов ее успешного функционирования и развития,

-фактор ее эффективности и роста,

-средство достижения стратегических целей[2].

В современном мире главным источником развития организации является работник. Руководству организации необходимо постоянное совершенствование в предоставлении социальных привилегий для сотрудников. С каждым годом наблюдается повышение требований к человеческим ресурсам, в то время как по некоторым категориям показатели потенциала человека снижается. Наблюдается противоречие между



повышением темпами, объемами производства и снижением показателей здоровья человека.

В сфере управления человеческими ресурсами человек рассматривается не как непосредственный объект управления, а как необходимый организации ресурс, рациональное использование которого во многом определяет эффективность деятельности организации.

Работа менеджера с человеком как с ресурсом усложняется дифференцированностью черт личности, зрелостью личности, различием жизненных стратегий, ценностных ориентаций, установок и мотивов личности, разными типами и уровнями социализации, принадлежностью личности к разным социальным и этническим группам и др.

Однако постоянное повышение требований к человеческим ресурсам имеет свои границы, тем более что по ряду показателей потенциал человека снижается. Возникает проблема противоречия между ростом научно-технического прогресса, объемами и темпами производства и постепенным снижением здоровья человека.

Поэтому, руководитель обязан создавать благоприятную обстановку персонала и создать прозрачность деятельности организации. Открытость и гармония внутри коллектива поможет достичь цели организации[1].

Для эффективной деятельности организации и его взаимодействия необходимо построить правильное взаимоотношение руководства и персонала.

Менеджеру в сфере управления человеческими ресурсами необходимо следующее:

- ✓ создание материальных и социальных предпосылок для обеспечения эффективной управленческой деятельности;
- ✓ стратегическую, инновационную деятельность, ориентированную на развитие управленческой деятельности;
- ✓ деятельность узко специализированного штатного работника, выключенного из проблем оперативного управления и сосредоточенного на проблемах развития организации — работе на перспективу (в этом особенность позиции менеджера);
- ✓ рациональное использование и активизацию социоинженерной практики;
- ✓ активизацию одного из типов ресурсов — материального, технико-технологического, финансового, информационного, человеческого и др.

Таким образом, деятельность менеджера в сфере управления человеческими ресурсами заключается в том, чтобы изыскать, привлечь, активизировать и наиболее эффективно использовать данный дефицитный и важный для организации ресурс.

Человеческий ресурс является наиболее важным компонентом

организации. Поэтому, в зависимости от того, как руководитель построит отношения внутри коллектива и свое отношение к персоналу, будет зависеть эффективность деятельности организации.

#### **Использованные источники:**

1. Шапошникова, Р.Р. Противодействие коррупции в системе государственной гражданской службы РФ [Текст] : научная статья /.- Актуальные проблемы преподавания социально-гуманитарных, естественно-научных и технических дисциплин в условиях модернизации высшей школы; 2014.- 336-339 с.
2. Шолохов, О.И., Современная экономика [Текст] : учебное пособие / О. Шолохов, О. Германова.- М.: Ростов н/Дону: изд-во "Феникс", 2013 г. - 144 с.
3. Кузнецова, А.Р. Вознаграждение и их роль в управлении персоналом [Текст] : научная статья / А.Р.Кузнецова, Д.Р.Габидуллина.-Наука и образование:актуальные вопросы модернизации ; 2013.- 45-48 с.

*Шапошникова Р.Р.  
ассистент  
Габитова В.Л.  
студент 3 курса  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУТАХ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**Аннотация:** Для анализа существующих сегодня в России молодежных организаций можно использовать специальную систему координат, где учитываются два фактора: отношение к власти и политическая "окраска".

**Ключевые слова:** молодежная политика, социальное партнерство, симбиоз, «ЛИГА МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ», студенты, молодежная среда.

Для социального и экономического здоровья общества необходима эффективная молодежная политика. В современных условиях экономики России к государственной молодежной политике зачастую подходят как к средству, направленному преимущественно на создание специальных привилегированных условий для молодежи по сравнению с остальными социальными группами и обществом в целом. Для достижения своей эффективности государственная молодежная политика должна формироваться с учетом специфических интересов молодежи, но без неэффективного патернализма. Принципами эффективной государственной молодежной политики должны стать социальное партнерство, стимулирование активности молодежи в различных сферах, выработка

эффективных механизмов участия молодежи в процессах социализации.

Для достижения и повышения эффективности государственной молодежной политики государственные и муниципальные органы и учреждения, занимающиеся предоставлением услуг молодёжи, должны создавать условия для передачи части своих функций как социальный заказ негосударственным организациям.

Есть особая группа «риска» - студенчество, которое более амбициозно настроено: значительную его часть трудно убедить в том, что в рамках различных движений можно сделать карьеру, если движение не сможет действительно создать некое подобие карьерной лестницы. Многие студенты видят в массовых провластных движениях лишь инструментальную функцию политического управления. Особый подход к студенчеству объясняется еще и тем, что именно эта среда является наиболее благоприятной для 'оранжевой' оппозиции. Поэтому в российских ВУЗа началась работа по созданию локальных молодежных движений, где мотивация выстроена с учетом потребностей конкретных студентов.

Одним из примеров является «ЛИГА МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ». Ассоциация молодежных политических клубов «Лига молодежной политики» Республики Башкортостан - является молодежным добровольным общественным объединением инициативной студенческой молодёжи региона. Целью деятельности ассоциации является формирование активной гражданской позиции и повышение приоритета грамотности молодёжи, вовлечение их в общественно - политическую жизнь страны. Ассоциация молодежных политических клубов «Лига Молодёжной Политики» осуществляет свою деятельность на базе ведущих вузов региона решением Совета ректоров вузов Республики Башкортостан от 14.04.2015г. АМПК «Лига молодежной политики» реализует значимые для молодёжи проекты, такие как:

-Дискуссионный центр "Пространство мнений";

- "Оказание бесплатной помощи в правовом просвещении молодёжи РБ" (совместно с Координационным Советом молодых юристов Ассоциации юристов России).

С 2015 г. Лига является оператором федерального проекта Молодёжного парламента при Государственной Думе ФС РФ "СВОБОДА СЛОВА" организуя систематические ежемесячные дискуссионные площадки на актуальные общественно-политические темы для молодёжи республики при участии представителей органов государственной власти региона.

Можно сделать вывод, что непосредственно молодежная среда, даже несмотря на активизацию процессов привлечения молодежи к политике, она остается по большей степени аполитичной. В городах образованная молодежь идеологически является демократической, но и она прагматична и либо вообще не 'лезет' в политику, либо рассматривает ее как возможность

для карьеры или политического 'бизнеса'. В провинции сильны националистические тенденции, но разного рода 'скинхеды' не участвуют в политике и как правило имеют организации сектантского типа. Большинство же политикой интересуется мало и готово выражать свое политическое отношение лишь к вопросам, затрагивающим их непосредственные интересы (например, сокращение отсрочек от армии).

#### **Использованные источники:**

1. Концепция государственной молодежной политики Российской Федерации.
2. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации.
3. Федеральный закон Российской Федерации «Об общественных объединениях».

*Шапошникова М.С.  
студент 3го курса  
ЮРИУ РАНХиГС  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПРАВОСПОСОБНОСТЬ И ДЕЕСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА**

Субъект административного права всегда является субъектом права. Одни и те же субъекты права могут одновременно быть субъектами различных отраслей права, в том числе публичного административного права. Суть соответствующих правоотношений раскрывается через понятия правоспособности и дееспособности, их характера, содержания и объема.

*Ключевые слова:* административное право, субъект права, административная дееспособность, административная правоспособность.

Административная правоспособность и административная дееспособность составляют содержание административно-правового статуса субъектов административного права. Понятие «административная правосубъектность» в административном праве лишено правового регулирования и рассматривается учеными с позиции выяснения правовой природы и общих принципов административно-правового статуса сторон административно-правовых отношений.

Правоспособность субъекта представляет собой возможность лица иметь предусмотренные законом субъективные права и нести юридические обязанности. Административная правоспособность является видом общей правоспособности субъекта права, под которой понимается установленная законодательством и гарантированная государством способность конкретного субъекта права (гражданина, государственного органа, государственного служащего, некоммерческой организации и т.д.) быть

участников различных правоотношений.

Административная дееспособность предполагает способность физического или юридического лица своими действиями (бездействием) и решениями приобретать и реализовывать права, создавать для себя и других лиц обязанности, исполнять их и обеспечивать права и свободы граждан.

Понятия «административная правоспособность» и «административная дееспособность» тесно связаны с понятием «субъекта административного права».

Субъекты административного права являются участниками административно-правовых отношений, они решают задачи и выполняют функции исполнительной власти, распорядительные, координирующие, контрольно-надзорные полномочия в сфере государственного управления и местного самоуправления, рассматривают дела о правонарушениях физических и юридических лиц в хозяйственной, финансовой, налоговой областях и т.д.

Субъект административного права — это конкретный участник административно-правовых отношений, в которые он вступает либо по своему собственному желанию (усмотрению), либо в силу обязанности, возложенной на него специальной правовой нормой. Например, гражданин может оспорить принятое органом исполнительной власти постановление в суде, а может и не делать этого. Прокурор обязан при наличии достаточных оснований возбудить производство по делу об административном правонарушении; данное постановление является реализацией его правового статуса. И таких примеров множество.

Административно-правовой статус субъектов административного права характеризуется правами, свободами, обязанностями, ограничениями, объемом ответственности.

Важно отметить, что субъекты административного права свой правовой статус могут реализовать, участвуя в следующих возникающих правоотношениях:

- организационно-управленческие (отношения, затрагивающие вопросы общей организации управления в различных отраслях и сферах);
- управленческие (в рамках осуществления управленческих процедур, подготовки и принятия правовых актов управления и использования различных административно-правовых форм и методов);
- административный процесс (система отношений, затрагивающих обеспечение защиты прав, свобод, законных интересов физических и юридических лиц);
- административно-деликтные (отношения, которые возникают при применении мер административного

принуждения уполномоченными органами и должностными лицами к субъектам, нарушающим правовые нормы)

Принято выделять индивидуальные и коллективные субъекты административного права.

К индивидуальным субъектам относятся граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства. С органами исполнительной власти или публичного управления их не связывают устойчивые организационные отношения. Субъектами административного права они становятся из-за необходимости совершения какого-либо действия, исполнения установленных обязанностей и др. Также к индивидуальным субъектам относятся государственные служащие и должностные лица.

Коллективными субъектами административного права являются группы людей, объединенные в организации. В административно-правовых отношениях они участвуют от своего имени; законами и иными нормативно-правовыми актами они наделяются конкретными правами и обязанностями.

Административно-правовые отношения возникают, когда участники этих отношений обладают административной правоспособностью, т.е. имеют определенный объем прав и обязанностей, закреплённый в законодательстве и достаточный для вступления в правоотношения. В этом случае каждый участник может рассматриваться как субъект административного права.<sup>142</sup>

Таким образом, административная правоспособность – потенциальная возможность субъекта воспользоваться установленными правами, свободами, а также выполнить обязанности, осуществить полномочия и компетенцию. На практике правоспособность субъекта административного права создает условия для реализации его правового статуса.

Общим в административной правоспособности субъектов административного права являются следующие признаки:

- управленческая природа деятельности, которая проявляется при осуществлении административной правоспособности: субъекты административного права занимаются государственным управлением, выполняют функции публичного управления (для всех субъектов административного права);
- наличие специальных прав и обязанностей субъектов административного права, позволяющих формировать организационные связи и отношения в системе публичного управления (для всех субъектов административного права);
- защищённость правоотношений, в которых

<sup>142</sup> Агапов. А.Б. Административная ответственность. - М., Юрайт. 2013. С.267



участниками являются граждане (для всех субъектов административного права);

- использование государственно-принудительных полномочий, мер административного принуждения (для специальных субъектов права, обладающих соответствующими полномочиями);

- юридическая властность действий и распорядительность решений, принимаемых определенными субъектами административного права (для органов исполнительной власти и должностных лиц);

- юридические гарантии рассмотрения возникшего в системе публичного управления правового спора в административном или судебном порядке в рамках установленных процессуальных правил (для всех субъектов административного права).<sup>143</sup>

Помимо административной правоспособности для субъектов административного права характерно наличие административной дееспособности, т. е. способности осуществлять принадлежащие им права в сфере публичного управления. Для административной дееспособности присуща активность, проявляющаяся в воплощении нормативно установленной за субъектом административного права правосубъектности, т.е. применять принадлежащие лицу права и свободы, компетенцию и полномочия, обеспечивать законность в сфере публичного администрирования, осуществлять функции управления с использованием различных административно-правовых форм и методов управления, а по необходимости, прибегать к мерам административного воздействия. Кроме того, составляющими элементами дееспособности субъектов административного права является правовая ответственность за вред, причиненный гражданам, юридическим лицам, государственному органу, а также административная или дисциплинарная ответственность, наступающая в случае совершения административного или дисциплинарного правонарушения (проступка).<sup>144</sup>

Административная дееспособность у разных субъектов административного права возникает по-разному, главное – характер прав, обязанностей и полномочий субъектов. Правовые основания для приобретения административной дееспособности устанавливаются в нормативных правовых актах.

В заключении хотелось бы сказать, что административная правоспособность и административная дееспособность являются

<sup>143</sup> Волошин. Н.А. Ответственность за правонарушения в сфере предпринимательства по гражданскому, административному и уголовному законодательству. - М., Советский спорт. 2014. С.67

<sup>144</sup> Демин А.А. Субъекты административного права РФ. – М., Книгодел, 2013. С. 34-35

слагающими понятия «административной правосубъектности». Под административной правосубъектностью принято понимать определенные качества физических и юридических лиц, которые, согласно действующему законодательству, дают им право быть участниками регулируемых административным правом управленческих общественных отношений.

Правоспособность отражает статическую сторону административной правосубъектности, а дееспособность – динамическую. На практике они чаще всего неразделимы. Так, для органов исполнительной власти, государственных служащих, административная правоспособность и дееспособность наступают одновременно, т.е. с момента образования и закрепления компетенции органа либо назначения на должность. Объем правоспособности и дееспособности субъектов административного права закреплен в законах и подзаконных административно-правовых актах.

#### **Использованные источники:**

1. Агапов. А.Б. Административная ответственность. - М., Юрайт. 2013.
2. Волошин. Н.А. Ответственность за правонарушения в сфере предпринимательства по гражданскому, административному и уголовному законодательству. - М., Советский спорт. 2014.
3. Демин А.А. Субъекты административного права РФ. – М., Книгодел, 2013.
4. Мигачев М.Ю. Административное право РФ. - М., Юрайт. 2014.

*Шапошникова Р.Р.  
ассистент  
Якшимбетова А.И.  
студент 3 курса  
Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО. НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ**

Образование - процесс усвоения знаний, обучение, просвещение.

По законодательству РФ образование - целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения обучающимся гражданином установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов). Уровень общего и специального образования обуславливается требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями.

В учебной литературе образование называют общественным благом. Под общественными благами принято считать благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет. Но на сегодняшний день, образование считается общественным благом

только в теории. Система, действовавшая до перестройки, рухнула. В советские времена единственным заказчиком образовательных учреждений, начиная от детских садов и заканчивая университетами, было государство. Сейчас же коммерческие учреждения заполнили весь рынок. Причина тому - нехватка мест. Ведь на сегодня проблемным является элементарно устроить ребенка в детский сад. Эту ситуацию спасают коммерческие детские сады и ясли. Однако, не все могут себе это позволить.

Что касается начального общего и среднего образования в РФ – оно считается обязательным и общедоступным. Однако, к 2020 году в России планируется перейти к платному среднему образованию, то есть 90% образования будет платным. В то время, как в Германии к 2020 году 90% образования будет бесплатным, а в Японии вообще все высшее образование бесплатно[2]. Это говорит о том, что государство в будущем планирует сократить финансирование образовательной сферы. Однако, на сегодняшний день, в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании», который вступил в силу с 1 сентября 2013 года, за исключением отдельных положений, государство гарантирует общедоступность и бесплатность в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами дошкольного, начального общего, основного общего и среднего общего образования, среднего профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность высшего образования, если образование данного уровня получается впервые.

Новый закон существенно поменял не только понятийный аппарат, но и отношения между его участниками в сфере образования. В ФЗ № 273-ФЗ закреплены основы правового регулирования системы образования, исходя из приоритета прав и свобод человека, обеспечения государственных гарантий прав граждан в сфере образования. В соответствии со ст. 2 ФЗ № 273-ФЗ, образование представляет собой единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов[1].

Законодательство предусматривает также взимание платы с родителей за определенный спектр услуг. Так, например, ст. 65 ФЗ № 273-ФЗ регулируется порядок взимания платы с родителей (законных представителей) за присмотр и уход за детьми, осваивающими образовательные программы дошкольного образования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, а также ее размер (далее –

родительская плата). Родительская плата устанавливается учредителем организации, осуществляющей образовательную деятельность, которая может быть снижена или не взиматься с отдельных категорий родителей (законных представителей) в определяемых им случаях и порядке.

Государственные и муниципальные образовательные организации, реализующие образовательную программу дошкольного образования, родительскую плату не взимают за присмотр и уход за детьми-инвалидами, детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, а также за детьми с туберкулезной интоксикацией.

Государство вносит коррективы в процесс получения высшего образования. По планам, ВУЗы России будут значительно сокращены и реструктурированы. Некоторые учебные заведения будут объединены, а денежные средства, которые будут сэкономлены, пустят на заработную плату преподавателям. Это делается в целях сокращения количества неэффективных ВУЗов и повышения качества выпускающихся специалистов.

Сегодня основа современной экономики – это человеческий потенциал, превращающийся в человеческий капитал. Фактором этого развития и превращения человеческого потенциала является образование. Существует система правовых норм, которые устанавливают общеобязательные правила в области образования, с помощью которых государство регулирует образовательную сферу. От того, насколько они эффективны зависит уровень развития в стране человеческого капитала.

#### **Использованные источники:**

1. Об образовании [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Махpark, Виктор Черепанов / [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://maxpark.com/user/1320308180/content/384852>

*Шапошникова Р.Р.*  
*ассистент*  
*Валиахметова Л.З.*  
*студент 4 курса*  
*ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ*  
*Россия, г. Уфа*

**УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В  
МУНИЦИПАЛЬНОМ БЮДЖЕТНОМ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ  
УЧРЕЖДЕНИИ СРЕДНЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ с.  
УЛЬКУНДЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДУВАНСКИЙ РАЙОН  
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

**Аннотация:** В статье изучаются вопросы и проблемы развития управления муниципальной собственностью в муниципальном бюджетном общеобразовательном учреждении средней общеобразовательной школы с. Улькунды муниципального района Дуванский район Республики Башкортостан.

**Ключевые слова:** Муниципальная собственность.

Муниципальная собственность - самостоятельная форма собственности, особый вид публичной (общественной) собственности, представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих между органами местного самоуправления (их представителями) в процессе реализации ими социально-экономических функций и иными субъектами экономической деятельности и обеспечивающих условия сохранения и воспроизводства объектов жизнеобеспечения муниципального образования в целях удовлетворения приоритетных потребностей местного сообщества.

В настоящее время муниципальная собственность занимает достойное место в структуре форм собственности Российской Федерации. Характерными особенностями муниципальной собственности являются:

- непосредственная связь данной собственности с интересами местного сообщества;
- воплощение в ней особой совокупности экономических отношений между человеком и властью;
- отнесение ее к разновидностям публичной (общественной) собственности;
- муниципальная собственность является основным инструментом социальной защиты и поддержки населения территории муниципального образования.

Муниципальная собственность является определяющей частью финансово-экономической базы местного самоуправления и одним из главных рычагов реализации местной социально-экономической политики. Муниципальная собственность призвана обеспечивать интересы большого

количества людей: лиц, проживающих на территории городского или сельского поселения либо иного муниципального образования.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа с. Улькунды муниципального района Дуванский район Республики Башкортостан передано в муниципальную собственность на основании постановления Правительства Республики Башкортостан № 312 от 30 декабря 2005г.

Учреждение не вправе заключать сделки, возможными последствиями которых являются отчуждение или обременение имущества, закрепленного за образовательным учреждением, или имущества, приобретенного за счет средств, выделенных этому учреждению собственником образовательного учреждения.

Основная проблема муниципальных общеобразовательных учреждений - это постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день, одной из важнейших задач, стоящих перед муниципалитетом, является вопрос построения системы управления, наиболее приемлемой и эффективной для муниципальных общеобразовательных, где любое управленческое решение должно быть направлено на развитие учреждения. Для выполнения указанной задачи муниципальные образования должны обладать достаточными ресурсами как финансовыми, так и материальными, а также иметь достаточно развитую систему управления ими.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 03.11.2015).
2. Администрация муниципального района Дуванский район [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.duvanrb.ru/>
3. Устав МБОУ СОШ с.Улькунды [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ulkundischool79.ucoz.ru/\\_ld/0/72\\_\\_copy.pdf](http://ulkundischool79.ucoz.ru/_ld/0/72__copy.pdf)
4. Система «Гарант» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12148555/#ixzz3Dg8IYWtQ>



*Шарафутдинов А.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Бухгалтерский учет, статистика  
и информационные системы в экономике»  
Башкирский государственный аграрный университет  
Валиева А.И.  
студент 3 курса  
факультет «Экономический»  
Россия, г. Уфа*

## **РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ**

*В статье рассматривается сущность и значимость информации в экономических системах, ее особенности и отличия. Также приведены требования, предъявляемые к экономической информации.*

*Ключевые слова: информация, экономика, система, экономическая информация, экономические информационные системы, требования к информации.*

Современный этап развития общества характеризуется возникновением новых и интенсивным развитием существующих информационных систем и технологий. Информация превращается в коммерческий ресурс, способствуя получению прибыли при внедрении информационных систем и технологий во многие сферы человеческой деятельности, и, в частности, в экономику [1].

Бухарин С.В. и Мельников А.В. считают, что отдельные компоненты процесса обработки данных достигли высокой степени организации и взаимосвязи, что позволяет объединить все средства обработки информации на конкретном экономическом объекте понятием «экономическая информационная система» (ЭИС). Детальное изучение ЭИС опирается на понятия «информация» и «система» [2].

По мнению Данеляна Т.Я. «Информация – это совокупность сведений или сообщений о наблюдаемых явлениях и событиях реального мира. В зависимости от вида исследуемого явления информация бывает научная, производственная, общественная, в частности, экономическая».

Исходя из этого, он дает следующее определение экономической информации - это информация, которая отображает функционирование экономических производственных систем. Информация в экономике обладает свойствами: возникать, быть принятой, быть отображаемой, передаваемой, хранимой и преобразуемой [3].

В общем случае под экономической информацией понимается информация, отражающая и обслуживающая процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ [1].

Экономическая информация должна удовлетворять определенным

требованиям:

1) объективное отражение процессов производства, использование всех видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

2) первичные документы должны исключать искажения, приписки, ошибки;

3) в целях повышения объективности данных целесообразно применение машинного учета информации с использованием специального программного обеспечения;

4) единство учетных и плановых данных. Необходимо устранение обособленности и дублирования разных источников;

5) использование единых форм бухгалтерской отчетности, унифицированных форм статистической отчетности;

6) сопоставимость информации по предмету и объекту исследования, периоду времени, методам исчисления показателей;

7) рациональность экономической информации - т. е. сокращение объема передаваемых данных (затраты на сбор, обработку и использование данных должны быть минимальны);

8) оперативность - чем быстрее информация поступает к аналитику, тем быстрее можно вмешаться в процесс производства, если по результатам анализа деятельность хозяйствующего субъекта не эффективна [4].

Особенностью экономической информационной системы (ЭИС) является то, что она представляет собой систему, функционирование которой во времени заключается в сборе, хранении, обработке и распространении информации о деятельности какого-то экономического объекта реального мира.

ЭИС предназначены для решения задач обработки данных, автоматизации конторских работ, выполнения поиска информации и отдельных задач, основанных на методах искусственного интеллекта [1].

Экономические информационные системы (ЭИС) предназначены для управления экономическими объектами, имеющими характерные отличия.

1. Сложность структуры, обусловленная одновременным функционированием нескольких различных иерархических структур, взаимодействие между которыми не сводится к простым отношениям иерархического соподчинения.

2. Особенности экономических процессов, выражающиеся во взаимодействии объективных и субъективных факторов.

3. Свойства целостности системы.

4. Сложность информационных процессов, обусловленная многочисленными связями.

5. Множественность целей, которые могут не совпадать друг с другом.

6. Динамичность процессов, имеющих стохастический характер [5].

Учет этих особенностей и широкий круг решаемых задач объясняют

разнообразии состава и структур ЭИС.

Таким образом, успешное развитие современной экономики во многом зависит от широкого применения новейших информационных систем и технологий, позволяющих организовать обработку информации, которая на сегодняшний момент является стратегическим ресурсом общества, с наибольшей эффективностью.

#### **Использованные источники:**

1. Мещихина Е.Д. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие / Е.Д. Мещихина, О.Е. Иванов.- Йошкар- Ола: МарГТУ, 2012.- 182 с.
2. Бухарин С.В., Мельников А.В. Информационные системы в экономике: учебное пособие.- Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2012.- 103 с.
3. Данелян Т.Я. Экономические информационные системы (ЭИС) предприятий и организаций. Ч. 1: учебное пособие Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2009.- 139 с.
4. Бувальцева В.И., Глушакова О.В. Экономический анализ: учебное пособие Кемеровский государственный университет, 2011.- 306 с.
5. Вдовин В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы: учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, А.А. Шурупов.- 3-е изд.- М.: Дашков и Ко, 2013.- 386 с.

*Шарданова Г.Б., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВО Кабардино-Балкарский государственный аграрный  
университет им. В.М. Кокова  
Россия, г. Нальчик*

#### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ**

Аннотация: В статье проанализировано состояние малого и среднего предпринимательства в России и в регионе. Определен ранг региона в рейтинге субъектов по уровню развития малого и среднего предпринимательства. Обозначен комплекс мер по активизации данного процесса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, оценочные показатели индекса развития малого и среднего предпринимательства (МСП), рейтинг развития МСП, ранг, интегральный индекс региона, предпринимательский климат.

Проблема развития малого и среднего предпринимательства в плане разработки необходимых ряд мер, способных запустить процесс их экономической трансформации, улучшить его инвестиционную активность,

а также вклад в занятость населения сегодня остро встает перед государством.

В России сектор малого и среднего предпринимательства пока не играет достаточной роли [3]. Доля занятых в малом и среднем предпринимательстве составляет лишь 25 %. Для сравнения, в США данный показатель составляет 50 %, а в странах Европейского союза достигает 70% [4].

С целью определения состояния и направлений развития сектора в России, был проведен анализ уровня развития малого и среднего предпринимательства с использованием индекса развития [2]. Для построения индекса развития малого и среднего предпринимательства в регионах России были выбраны следующие показатели оценки:

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 100 тыс. жителей региона;
- доля среднесписочной численности занятых на малых и средних предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в регионе;
- выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых и средних предприятий в расчете на 1 занятого на малых и средних предприятиях;
- объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий в расчете на 1 занятого на малых и средних предприятиях.

Таблица 1. Рейтинг отдельных регионов по уровню развития МСП

Субъекты Российской Федерации	Количество МСП в расчете на 100 тыс. населения		Доля занятых на МСП в общем числе занятых		Выручка от реализации товаров, работ, услуг МСП в расчете на 1 занятого на МСП		Инвестиции в основной капитал на МСП в расчете на 1 занятого на МСП		Интегральный индекс	
	Единиц	ранг	%	ранг	тыс. руб.	ранг	тыс. руб.	ранг	баллы	ранг
г. Санкт-Петербург	2381,6	332	28,6	223	3074,3	11	53,6	35	10,0	1
Кабардино-Балкарская Республика	2690,2	18	24,7	59	1273,0	53	72,2	15	6,54	44
Республика Северная Осетия – Алания	2323,8	39	18,9	78	1127,3	71	78,0	10	4,96	69
Чеченская Республика	1418,4	79	11,4	81	2350,4	3	10,3	83	3,98	77
Республика	520,9	83	11,5	80	871,7	79	16,5	82	0,44	82

Ингушетия										
Республика Дагестан	625,5	82	7,2	82	620,7	83	61,2	25	0,00	83

В результате проведенной оценки итоговые расчетные значения были приведены к шкале от 0 до 10, где нулевое значение соответствует наименее успешному региону, т.е. с самым низким уровнем развития МСП, а значение- 10 – наиболее успешному. Самым развитым регионом из 83 субъектов РФ оказался г. Санкт-Петербург (таблица 1) со значением интегрального индекса в 10,0 баллов, ранг- 1. С наименьшим индексом развития МСП представлена в рейтинге Республика Дагестан, показатель которого– 0,00 баллов, ранг -83. Кабардино-Балкарская республика, индекс развития МСП которого составляет 6,54 балла, занимает 44 место. Несмотря на невысокий интегральный уровень (44 из 83) по отношению к другим регионам Северо-Кавказского Федерального округа (69,77,82,83 соответственно), республика имеет преимущества в развитии МСП.

В КБР создан и действует Совет по предпринимательству при Главе КБР, действуют различные формы финансовой поддержки МСП такие, как Гарантийный фонд КБР, программы развития и поддержки малого предпринимательства, используются субсидии, гранты, займы, компенсация расходов и др. Имущественная поддержка осуществляется бизнес-инкубаторами [5].

Однако сегодня этого уже недостаточно.

Поскольку определяющим фактором развития предпринимательства, в первую очередь, является качество институциональной среды (т.е. предпринимательский климат), то можно предположить, что в данной сфере за счет только прямых финансовых вливаний без учета важности создания условий для развития предпринимательской инициативы и нивелирования институциональных проблем, в долгосрочной перспективе, устойчивых результатов быть не может. Другими словами, необходимо смещение акцентов государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства от прямого распределения материальных и финансовых ресурсов к совершенствованию институциональной среды, т.е. к улучшению предпринимательского климата.

Анализ основных проблем в секторе малого и среднего предпринимательства в России свидетельствует, что предприниматели в регионах сталкиваются в основном с такими проблемами, как:

- недостаток квалифицированного персонала на рынке труда
- низкая доступность производственного оборудования и складских помещений
- жесткие требования регулирующих органов
- несправедливая конкуренция

Именно вышеперечисленные факторы являются основополагающими при формировании благоприятного предпринимательского климата. Согласно статистическим данным по регионам России в целом, 60% представителей малого и среднего бизнеса подчеркнули проблемы, связанные с недостатком квалифицированного персонала на рынке труда, 26% предпринимателей отметили несправедливую конкуренцию на рынке, 14% указали на высокие требования регулирующих органов, еще 11% предпринимателей отметили неразвитость инфраструктуры и только 9% представителей бизнеса связали свои проблемы с недостатком финансовых ресурсов [2]. Это еще раз доказывает тот факт, что для устойчивого развития малого и среднего бизнеса в регионах, в частности в КБР требуется оказание комплексной поддержки, которая включает в себя не только материальную поддержку, но также устранение препятствий, связанных с неразвитой инфраструктурой (энергетика, транспорт), административными барьерами и недостаточно квалифицированным персоналом.

В Послании Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию (03.12.2015г.) обозначен целый комплекс мер, призванных улучшить деловой климат, включающий налоговые и надзорные каникулы, возможности снижения процентных ставок по специальным налоговым режимам, предоставление бизнесу преимуществ в реализации задач по импортозамещению и другие ощутимые льготы [1].

И очень важно для республики использовать обозначенный комплекс мер как можно активнее. Ибо в условиях ограниченных ресурсов и трудоизбыточности развитие малого и среднего предпринимательства играет существенную роль не только в структуре экономики КБР, но в социальной жизни населения.

#### **Использованные источники:**

1. Послание Президента России В.В. Путина Федеральному собранию 3 декабря 2015 года <http://www.kremlin.ru>
2. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России, 2014. <http://gtmarket.ru/>
3. Развитие интеграционных процессов как путь привлечения инвестиций. Кокова Э.Р., Болов А.А., Гешева Н.О. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 34. С. 40.
4. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [сайт]. URL: <http://smb.gov.ru/mediacenter/eventcalendar>
5. [sh-news.ru](http://sh-news.ru) пресс-служба Главы Республики



*Шатохина О.С.  
студент 3го курса  
Институт Управления  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И США**

В статье рассматриваются основы реализации пенсионной системы в странах Россия и США, их главные различия.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение.

Пенсионная система в любой стране является одной из наиболее важных составляющих в сфере социального обеспечения. Пенсионная система играет важную роль в финансово-бюджетной, социально-экономической, общественно-политической сферах общества и связана с налоговой системой, с системой заработной платы и состоянием на рынке труда. Также пенсионная система является одним из важнейших источников благосостояния граждан.

Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что вопросы пенсионной системы и системы пенсионного обеспечения в частности затрагивают каждого гражданина страны, так как пенсионная система является одним из инструментов обеспечения защиты общества. В современном обществе пенсионное обеспечение является одной из самых острых социально-экономических проблем, от решения которой зависит стабильность всего государства.

Пенсионная система – совокупность создаваемых государством правовых, экономических и организационных институтов и норм, имеющих целью предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсии, которая состоит из следующих частей<sup>145</sup>:

1. Государственное пенсионное обеспечение - часть пенсионной системы, обеспечивающая за счет сумм единого социального налога.
2. Обязательное пенсионное страхование - часть пенсионной системы, обеспечивающая за счет обязательных страховых взносов.
3. Дополнительное пенсионное страхование - часть пенсионной системы, обеспечивающая в дополнение к государственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию за счет накопления добровольных взносов работодателей и застрахованных лиц.

Различают два типа пенсионных систем. Распределительная система предусматривает, что выплаты пенсионерам производятся за счет текущих доходов работающих. Финансовая база этой пенсионной системы основана на принципе солидарности поколений. Выплата пенсии производится за счет

---

<sup>145</sup> Ярбилова, С.М. Оценка современного состояния Пенсионной системы России// М.: Финансы и кредит, 2008. С. 13.

средств, перечисляемых в текущем периоде в качестве взносов экономически активного населения, а не за счет прошлых поколений. А накопительная система предусматривает, что работающее поколение платит взносы, которые не расходуются на выплаты пожилым людям, а накапливаются, инвестируются и вместе с полученными от инвестирования доходами в будущем используются для пенсионного обеспечения именно тех, кто осуществлял накопления.

Пенсионное обеспечение – денежная форма материального обеспечения для людей, которые становятся нетрудоспособными в силу различных причин (инвалидность, потеря кормильца, старость).

Основными целями государства при реализации и развитии пенсионной системы являются:

- Обеспечение долгосрочной финансово устойчивой пенсионной системы;
- Гарантирование социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения.

От достижения данных целей зависит не только благополучие отдельных граждан, но и всего государства в целом.

Известно, что в мире нет абсолютно одинаковых пенсионных систем, в основе которых лежат одни и те же принципы. Каждое государство реализует пенсионную систему по-разному, используя собственные механизмы и методы, имея специфически характерные для данной страны национальные черты.

Система пенсионного обеспечения США считается одной из самых совершенных в мире, с размером пенсии выше, чем во многих развитых странах. Модель пенсионной системы США в настоящее время основывается преимущественно на личном пенсионном страховании населения. Основная масса занятого населения участвует в негосударственных пенсионных системах, организуемых по месту работы, также существуют возможности для открытия своего персонального пенсионного счёта. При этом самая крупная государственная пенсионная система США – Общая федеральная программа, образованная по распределительному принципу, охватывает почти всех занятых в частном секторе экономики.<sup>146</sup>

Пенсионные выплаты начисляются по специальным индивидуальным критериям, таким как: выплата взносов, трудовой стаж, наличие иждивенцев и финансируются за счет специального налога, формируемого из выплат работодателей и работников в равных частях.

Управление социального обеспечения реализует федеральную программу социального страхования. Оно хранит информацию о

---

<sup>146</sup> Лебедева Л.Ф. США: государство и социальная политика// М.: Наука, 2007.С. 271.

пенсионном налоге, уплаченном каждым работником за все годы его трудовой деятельности. Пенсионный возраст в США начинается с 65 лет, не зависимо от пола гражданина, в случае инвалидности с 62 лет. Пенсия не назначается, если страховой стаж составляет менее 10 лет, однако в данном случае существует возможность получать пособие по бедности. При расчете пенсии учитываются размеры страховых взносов, показатели инфляции и страховой стаж. Средняя государственная пенсия в Соединенных Штатах составляет около 1200 долларов.

США занимает 8 место согласно индексу Global AgeWatch в рейтинге стран «для счастливой старости». Однако Соединенные Штаты Америки не стоят на месте, с каждым годом пенсионная система этого государства улучшается и совершенствуется.

В современном виде пенсионная система России введена с 1 января 2002 года. Она включает выплаты трудовой пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, негосударственные пенсии.

Пенсия трудящихся граждан состоит из обязательных страховых взносов работодателя в пенсионный фонд Российской Федерации. По Российскому законодательству в 2015 году они составляют 22% от годового заработка по каждому месту работы.

Согласно последним изменениям в законодательстве страховая пенсия рассчитывается в баллах. Пенсионные права граждан с 2015 года будут формироваться в индивидуальных пенсионных коэффициентах, а ранее сформированные были переведены в пенсионные балы, которые учитываются при назначении страховой пенсии. Размер пенсии формируется из количества пенсионных баллов, которые зависят от трудового стажа, начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования.

Индексация пенсий осуществляется через индексацию стоимости пенсионного балла, стоимость которого равна 71 рублю 41 копейке. Средний размер пенсии в России составляет 13 тысяч рублей. Пенсионный возраст начинается с 60 лет для мужчин и с 55 лет для женщин. Минимальный трудовой стаж в России 5 лет.

По данным мирового рейтинга Global AgeWatch Россия занимает 65 место в мире по обеспеченности жизни пенсионеров.

Подводя итог, следует отметить, что сходство пенсионных систем России и США заключается лишь в распределительном типе пенсионной системы. Однако реализация системы пенсионного обеспечения в данных странах отличается, что объясняется социально-политическими, культурными, демографическими особенностями каждой страны, различиями в их социально-экономической политике, экономических потенциалах.

### **Использованные источники:**

1. Лебедева Л.Ф. США: государство и социальная политика/ М.: Наука, 2007. С. 271.
2. Пенсионная реформа в России: причины, содержание, перспективы / Под ред. Дмитриева М.Э.-Спб.: Норма, 2005. С. 26.
3. Ярбилова, С.М. Оценка современного состояния Пенсионной системы России/ С.М. Ярбилова//Финансы и кредит - 2008. С. 13.
4. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс] / URL: <http://www.pfrf.ru>

*Шатохина О.С.  
студент 3го курса  
Институт Управления  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

В статье рассматриваются и анализируются основные тенденции развития жилищного строительства в России, состояние жилищной инфраструктуры на современном этапе.

Ключевые слова: жилищное строительство, жилищная инфраструктура.

Прогрессивные города являются центрами концентрации экономических ресурсов, вследствие чего являются базами социально-экономического развития регионов в многоуровневом аспекте. Несмотря на то, что государство увеличило тенденцию внимания к проблемам развития городов в регионах, которые удалены от центра РФ, на сегодняшний день они не решены. Наиболее остро проблемы проявляются в ключе формирования и развития жилищной инфраструктуры. В современных условиях, когда миграционные и эмиграционные потоки стали чрезвычайно активными, эта проблема усложняется. Развитие жилищной инфраструктуры должно базироваться на научно обоснованной стратегии жилищного строительства. Отсутствие таковой чревато не только экономической нестабильностью, но в большей степени социальной, и даже политической. В связи с этим требуется адаптация и развитие теоретико-методических подходов к выбору и обоснованию стратегий жилищного строительства с учетом специфики развития города. Это обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

На современном этапе жилищное строительство является наиболее социально важным сектором рынка недвижимости. Актуальным является вопрос доступности жилья для всех слоев населения. Доступность и обеспеченность граждан жильем имеют непосредственное влияние на

экономическую обстановку, демографическую ситуацию и на уровень жизни в стране. Для развития экономики в целом и решения социальных проблем требуется увеличивать объемы и темпы жилищного строительства. Главную роль в этом играет внедрение и создание новых строительных материалов, которые способствовали бы уменьшению себестоимости объектов строительства и, соответственно, увеличению количества строительных площадок.

Для решения вопросов увеличения доступности жилья и роста объемов жилищного строительства Министерством регионального развития России совместно с Федеральным агентством по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Рострой) была разработана федеральная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 годы. Главными ее направлениями считаются: проведение научно-исследовательских работ, стимулирование развития жилищного строительства, повышение качества коммунальной инфраструктуры, поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного жилищного кредитования, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Согласно данной программе, к 2015 г. запланировано достигнуть ввода жилых помещений 90 млн. м<sup>2</sup> (т.е. 0,64 м<sup>2</sup> на человека). Однако эффективному исполнению национального проекта мешает монополизация жилищного рынка в некоторых регионах, административные барьеры и недостаточное развитие строительной промышленности и смежных производств. Данные факторы играют важную роль в стимулировании увеличения цен на жилье, а также ограничении размеров жилищного строительства. Кроме того, необходимо разрабатывать меры для повышения качества застройки, обеспечивать обустройство новых районов социальной и дорожно-транспортной инфраструктурой<sup>147</sup>.

Для решения такого объема поставленных задач использование только административных рычагов недостаточно: нужно задействовать финансово – кредитные и налоговые рычаги, развивать законодательство.

Анализ тенденций развития строительства жилья выявил, что базовая часть жилищного фонда была основана в 50 – 80-х годах прошлого века. Задача тотального обеспечения жильем решалась на основе массового строительства однотипных многоквартирных домов. Однако с течением времени данная концепция продемонстрировала свои отрицательные стороны: высокий уровень износа жилья, мощностей предприятий ЖКХ, инженерно – коммунальных сетей, низкое качество жилья, несоответствие современным требованиям строительства.

Переход к рыночным основам хозяйствования сопровождался высокой

---

<sup>147</sup> Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством: Учебник. М.: Дело, 2011

инфляцией, разрушением сложившихся экономических коммуникаций, сокращением ВВП, снижением доходов населения и резким сокращением жилищного строительства. В 1992 году объемы внедрения жилья по сравнению с 1990 сократились на треть. До конца 90-х годов главным барьером оставался дефицит финансовых ресурсов – как у государства, так и у большинства населения. Лишь с улучшением макроэкономической конъюнктуры в 2000-х годах спрос на жилье начал расти в реальном выражении. За восемь лет размеры жилищного строительства возросли с 31,7 в 2001 году до 66 млн. м<sup>2</sup> в 2008, то есть на 108,2 %, или на 9,3 % – к 2007 г.

Благоприятные тенденции развития процесса жилищного строительства связаны с повышением доли реализуемого жилья экономкласса и, в первую очередь, малоэтажного. Во многих регионах РФ образовалась градостроительная система с высокой степенью многоэтажной застройки, которая определяет высокую окупаемость и доходность земельных участков. Стабильно высокий спрос способствует уплотнению застройки центра города, провоцируя дополнительную нагрузку на инженерные сети. Также высокая стоимость земельных участков в центральной части города приводит к удорожанию стоимости многоэтажного жилья, становясь причиной его низкой ликвидности. В современных условиях большим, устойчивым спросом пользуется малоэтажное жилищное строительство.

По прогнозам Правительства РФ такой спрос приведет к увеличению доли малоэтажного строительства в общем объеме реализуемого жилья до 60 % в 2015 г. и до 70 % в 2020 г. А общий объем вводимого жилья к 2020 г. должен увеличиться до 142 млн. м<sup>2</sup>. В странах, схожих с Россией по климатическим условиям, доля малоэтажного жилья в общем объеме реализуемого уже сегодня составляет от 79 % до 92 %: Канада – 79 %, страны Евросоюза – 80 %, США – 92 %. Итоги этих исследований указывают на необходимость изучения опыта зарубежных стран в сфере малоэтажного строительства, осуществление анализа целесообразности использования каких-либо инновационных технологий.

Таким образом, строительство жилья, невзирая на отрицательное влияние финансово – экономического кризиса, продолжает прогрессивно развиваться. В ближайшем будущем запланировано увеличение годового объема ввода жилья до 1 м<sup>2</sup> на человека. Решение проблемы обеспечения граждан жилой площадью во многом зависит от платежеспособности потребителей, которая определяется динамикой соотношения уровня доходов и цен на жилье. На рынок жилья оказывает влияние множество различных факторов – факторы государственного регулирования рынка недвижимости, микроэкономическая ситуация, общеэкономическая ситуация, экологическое положение в регионе, социальное положение в



регионе. Базовыми составляющими рыночной цены жилья являются затраты на строительные-монтажные работы, получение разрешительной документации, подключение к инженерным сетям, аренда или покупка земельного участка, прибыль застройщиков. В связи с этим главные способы активизации жилищного строительства в России будут основаны на разработке результативных механизмов их решения – уменьшение стоимости жилья в процессе строительства и активизации рынка жилищной незавершенки.

**Использованные источники:**

1. Воронин А. Г., Лапин В. А., Широков А. Н. Основы управления муниципальным хозяйством: учебник. – М.: Изд – во Дело, 2011. – 153 с.
2. Гомола А. И., Гомола И. А., Борисова Е. В. Правовые основы государственного и муниципального управления: учебник. – СПб.: Изд– во СПбУУиЭ, 2011. – 36 с.
3. Радченко А. И. Основы государственного и муниципального управления: учебник. – М.: Изд – во Вертикаль, 2014 – 284 с.

*Швецова И.Н., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансовый менеджмент»*

*Кошкина К.В.*

*студент 4 курса 446 группа*

*институт экономики и финансов*

*ФГБОУ ВО «СГУ им. Питирима Сорокина»*

*Россия, г. Сыктывкар*

**УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛЬЮ ОТ ПРОДАЖ**

Сыктывкар 2015

В современных условиях основной целью предпринимательской деятельности является прибыль. Прибыль является главным источником финансовых ресурсов предприятий. Прибыль создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в усовершенствовании различных сторон своей деятельности.

Основной источник получения доходов предприятий - выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию продукции. По этому очень важная задача каждого хозяйствующего субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии и расходования средств и наиболее эффективного их использования. А это в свою очередь зависит от успешного управления формированием прибыли.

Актуальность выбранной темы статьи заключается в выявлении проблем и разработке дальнейших рекомендаций и мер по стабилизации

финансового состояния и увеличению прибыли от продаж предприятий России, а так же предприятий Республики Коми.

По данным Федеральной службы государственной статистики финансовый результат организации (прибыль) в 2012 году - 9213 трлн.руб. удельный вес прибыльных организаций - 71 %, сумма убытка – 1389 трлн.руб., 29 % убыточных организаций. В 2013 году финансовый результат (прибыль) организаций составил - 9519 трлн.руб., 69 % прибыльных организаций, сумма убытка - 2665 трлн.руб., 31 % убыточных организаций. В 2014 году финансовый результат организаций 10465 трлн.руб., 67 % прибыльных предприятий, сумма убытка составила – 6118 трлн.руб., 33% убыточных предприятий. Финансовый результат организаций, то есть прибыль по данным федеральной службы статистики увеличивается с каждым годом.

А согласно данным Территориального органа Росстата в январе - ноябре 2013 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в действовавших ценах сложился положительный и составил 69,5 миллиарда рублей, что на 4,6% ниже.<sup>148</sup> Прибыль в размере 79,6 миллиарда рублей получили 238 организаций, а убыток на сумму 10,1 миллиарда рублей - 128 организаций. В январе - ноябре 2014 г. сальдированный финансовый результат организаций в действовавших ценах сложился положительный и составил 68,5 миллиарда рублей, что на 0,7% ниже, чем за соответствующий период 2013 года.<sup>149</sup> Прибыль в размере 85,0 миллиарда рублей получили 245 организаций, а убыток на сумму 16,5 миллиарда рублей - 116 организаций. Согласно данным Территориального органа Росстата по Республике Коми в январе - июне 2015 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в действовавших ценах сложился положительный и составил 48,1 миллиарда рублей, что на 19,5% выше, чем за соответствующий период 2014 года.<sup>150</sup> Прибыль в размере 50,8 миллиарда рублей получили 235 организации, а убыток на сумму 2,6 миллиарда рублей - 111 организаций.

По данным федеральной службы статистики с каждым годом увеличивается число убыточных предприятий, а так же увеличивается сумма убытка. В связи с этим, возникает проблема уменьшения прибыли предприятий РФ, а в дальнейшем и полная ликвидация предприятий по причине убыточности. Так же нельзя не учитывать трудную экономическую ситуацию, которая отразилась на финансовом состоянии компаний. В связи с этим предприятиям необходимо принять меры по стабилизации

<sup>148</sup> Доклад Территориального органа Росстата по РК от 27.01.2014 N 01-21-28/1 «Социально-экономическое положение Республики Коми за 2013 год» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]

<sup>149</sup> Доклад Территориального органа Росстата по РК от 28.01.2015 N 01-21-28/1 «Социально-экономические положение Республики Коми январь-декабрь 2014» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]

<sup>150</sup> Доклад Территориального органа Росстата по РК от 19.08.2015 N 01-21-28/8 «Социально-экономические положение Республики Коми январь-июнь 2015» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]

финансового состояния и увеличению прибыли.

Таковыми мерами могут быть: ускорение реализации товаров и расчетов с покупателями и поставщиками; уменьшение себестоимости без негативных последствий, увеличение объема продаж, выявление наиболее прибыльной ассортиментной позиции и поиск новых возможностей для реализации продуктов, которых еще нет в ассортименте.

Руководителям предприятий так же следует принять во внимание такие варианты увеличения прибыли путем вложение средств в ценные бумаги, что, конечно, требует большой осторожности и анализа.

В заключение можно отметить, так как поскольку главной целью предприятий является – получение прибыли, то оно должно стремиться налаживать свою работу наиболее эффективно, чтобы создать все возможные условия для работников предприятий, увеличивая тем самым производительность труда, а, следовательно, и финансовый результат своей деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Доклад Территориального органа Росстата по РК от 27.01.2014 N 01-21-28/1 «Социально-экономическое положение Республики Коми за 2013 год» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]
2. Доклад Территориального органа Росстата по РК от 28.01.2015 N 01-21-28/1 «Социально-экономические положение Республики Коми январь-декабрь 2014» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]
3. Доклад Территориального органа Росстата по РК от 19.08.2015 N 01-21-28/8 «Социально-экономические положение Республики Коми январь-июнь 2015» // Консультант Плюс [Дата обращения: 27.11.2015]
4. Барчуков А.В. Источники информации для предупреждения финансовых проблем // Финансовый менеджмент. 2011. №2. С.12-13
5. Ермакова Н.А. Финансовое планирование в системе управленческого учета. М.: Экономист, 2012. – 512 с.
6. Ефимова С.А. Маркетинговое планирование, или Как с помощью плана добиться увеличения прибыли организации. М.: Альфа-Пресс, 2012. – 394 с.
7. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 478 с.
8. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. М.: Инфа-М, 2013. - 326с.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/> [Дата обращения: 12.12.2015]

*Шебанова А.Ю.  
студент 2 курса*

*Бугаян С.А.*

*преподаватель*

*Южный Федеральный Университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ВОИНСКИХ ЧАСТЯХ И ГРАЖДАНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Успешность экономических, социальных и политических преобразований, устойчивое развитие российского общества во многом зависит от оптимизации аппарата управления, как на микро-, так и на макроуровне, в особенности от увеличения эффективности деятельности коммерческих гражданских фирм и воинских организаций. Актуальность изучения данной темы очевидна, так как в настоящее время и коммерческая деятельность, и ориентация государственной службы направлены на улучшение качества жизни населения. Управление персоналом в любой организации играет особо важную роль. Трудно представить себе предприятие, которое функционировало бы без единого сотрудника, ведь в большей части именно от трудового потенциала всех работников зависит успех фирмы.

Любая организация - это группа людей, действующих совместно для достижения общей цели. Но, если у частной фирмы главной целью является прибыль, то у военной организации - обеспечение обороны страны и безопасности государства. В связи с более глобальной целью в воинских частях управлению кадрами отводится особое внимание, хотя и есть некоторые сходства с гражданскими организациями.

В первую очередь, рассмотрим процесс отбора кадров.

Организация отбора, подбора и найма персонала является важной частью при формировании штата сотрудников. Но если в частной фирме к кандидатам на должность предъявляется целый перечень требований, не соответствуя которым кандидат не будет принят на должность, то есть действует принцип «людям нужны компании», то в воинских частях применяется принцип «компаниям нужны люди». Перед прибытием в воинскую часть молодого пополнения заместитель командира по работе с личным составом совместно с психологом воинской части проводит инструктивно-методическое занятие с должностными лицами, назначенными для работы с прибывающими военнослужащими. Особая роль в изучении пополнения принадлежит нештатной группе профессионально-психологического отбора воинской части, в которую в обязательном порядке входят заместитель командира по воспитательной работе и психолог. На период приема, изучения и распределения пополнения личный состав группы профессионально-психологического отбора

освобождается от выполнения обязанностей по штатным должностям. По итогам изучения прибывшего пополнения начальник группы профессионально-психологического отбора представляет командиру:

- заключение о профессиональной пригодности и рациональном распределении пополнения;

- список военнослужащих, требующих повышенного психолого-педагогического внимания, рекомендации по проведению с ними индивидуально-воспитательной работы. То есть каждый военнослужащий сможет найти себе место в части.

Во-вторую очередь, на адаптацию сотрудников компании в частных организациях выделяется примерно 1 месяц, и, если сотрудник имеет плохие взаимоотношения с коллегами и не подчиняется организационной культуре фирмы, то, скорее всего, он будет уволен.

В воинских частях все иначе. Период адаптации происходит в течение 5 месяцев. В этот период должностными лицами органов по работе с личным составом, психологами продолжают наращиваться усилия по изучению военнослужащих, требующих повышенного психолого-педагогического внимания. Психологом части с ними проводятся психологическое тестирование, психопрофилактические и коррекционные мероприятия, выдаются рекомендации командирам подразделений о проведении индивидуальных воспитательных мер.

В последующий период работы, в частности, выполнение обязанностей сотрудников в фирмах и прохождение военной службы, методы и принципы управления очень похожи.

Многоплановый подход к формированию комплексной системы действует, как и в частных компаниях, так и в воинских частях. Ведь в любой организации для высшего руководства главным является движение к цели, а для трудового коллектива - получение материального вознаграждения.

Формализованность процессов также является общим принципом для всех организаций. Возможно, в воинских частях он более ярко выражен в связи с ведением строгой документации, но и частная фирма будет более успешно функционировать, если каждый сотрудник будет четко знать, что и как ему предстоит делать в рамках той или иной кадровой процедуры.

Персонафицированная система мотивации и стимуляции кадров - это наиболее подходящий принцип, показывающий, что в армии работают такие же люди, как и везде. Любой человек будет прикладывать больше усилий, если будет знать, что за это он будет материально вознагражден. Но, если в гражданских организациях стимулирование персонала осуществляется в основном за счет повышения заработной платы или введения премий, то в воинских частях личный состав мотивируют разного рода вознаграждениями (медали, грамоты и т.д.), которые к тому же еще и сопровождаются

поощрениями в виде денежного довольствия.

Единственный принцип, который можно отнести к различиям между частными фирмами и военными организациями - это социальная направленность системы. Компаниям, главной целью которых является прибыль, в основном безразличны нужды их сотрудников. Но так как Министерство Обороны Российской Федерации является государственной организацией, не имеющей материальной заинтересованности, но играющей очень важную роль в стране, то особое внимание в воспитательной работе с контрактниками обращают на реализацию предоставляемых им по закону различных льгот по жилищному, медицинскому, пенсионному и другим видам обеспечения, что способствует их социальной защищенности.

Подводя и тоги, можно сделать вывод, что такие различия управления кадрами в представленных организациях существуют в связи с переизбытком на рынке труда гражданских специальностей и недостатком специалистов по военному делу. Также хотелось бы обратить внимание руководителей частных компаний на методы управления кадрами в воинских частях. Возможно, применяя данные методы, их организации смогут полностью раскрыть свой потенциал и более успешно функционировать.

*Шевердинова О.В.*

*студент 1 курса*

*экономический факультет*

*Бутенко Д.Е.*

*научный руководитель, преподаватель*

*кафедра теоретической экономики*

*Кубанский государственный университет*

*Россия, г. Краснодар*

## **ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Аннотация:** Статья посвящена анализу влияния санкций на экономику России. Кроме того, проведена оценка основных показателей экономики РФ за последние несколько лет.

**Ключевые слова:** санкции, промышленность, инфляция, инвестиции, промышленное производство.



*Sheverdinova O.  
the student of 1 course, faculty of Economics  
Kuban state University  
Russia, Krasnodar*

*Supervisor  
Butenko E. D.  
lecturer of the Department of theoretical Economics  
Kuban state University  
Russia, Krasnodar*

## **THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE RUSSIAN ECONOMY**

**Abstract:** The Article is analyzed the impact of sanctions on the Russian economy. In addition, the article is about evaluation of the main indicators of the Russian economy over the past few years.

**Keywords:** sanctions, industry, inflation, investment, industrial production.

На сегодняшний день, в связи с переменами в экономике формируется новая экономическая реальность. Причиной этому служит в целом, как нестабильная экономика нашей страны, так и возложенные санкции со стороны Западных стран. В нашей стране – это кризис или толчок к новой экономике?!

Если рассмотреть с точки зрения философии, то кризис в переводе с китайского означает «угроза» и «возможность». Именно эти угрожающие новшества заставят нашу страну задуматься о развитии ряда элементов национальной экономики и о возможности нахождения более выгодной для нашей страны альтернативы. Россия ищет новых союзников, что и ведет нас к решению ряда проблем.

В.В. Путин принял решение нанести ответный удар на запрет импорта сельскохозяйственной продукции и ввести санкции на продовольственное хозяйство. Именно в этой отрасли мы добиваемся отличных результатов уже несколько лет подряд. Наше хозяйство в состоянии самостоятельно преодолеть нехватку продукции и восполнить её своими плодами. В связи с этим мы имеем возможность улучшить экономические отношения с такими странами как Китай и Иран.

Нельзя сказать, что влияние санкций на нашу экономику носит только отрицательный или только положительный характер. С одной стороны это нехватка той импортной продукции, которая находилась на прилавках городов. В связи с этим, мы вынуждены сейчас ограничиваться некоторой продукцией. Но с другой стороны, у нас есть возможность хотя бы частично заменить импортную продукцию на отечественную. В настоящее время, на прилавках магазинов мы видим свежие и сочные овощи и фрукты, которые наша страна выращивает в больших количествах.

Ниже проведена оценка основных показателей экономики за последние несколько лет.

Товарооборот России улучшается, несмотря на низкие цены на нефть. МВФ прогнозирует, что инфляция в России снизится до 12,7% в конце 2015 года, и, в отсутствие потрясений на мировом нефтяном рынке, продолжит падать далее в течение 2016 года. В октябре годовая инфляция в России составила 15,7%.

Влияние санкций на нашу экономику привело к падению курса рубля и к спаду инвестиций, как в промышленность, так и в экономику в целом. Так, например, если до 2013 года инвестиции в основной капитал понемногу увеличивались, то сейчас, на лицо, их уменьшение. Так, за первые пять месяцев 2015 года падение составило 4,8 % [2]. Сокращение инвестиций происходит в результате сокращения государственной поддержки. Поэтому отсутствие достаточных инвестиций в российскую промышленность привело к замедлению темпов производства.

Под влиянием санкций большинство предприятий в отечественной промышленности столкнулись с такими проблемами как подорожание импортного сырья, кредитов, уменьшение спроса на производимую продукцию в результате снижения покупательской активности населения. Все это привело к резкому увеличению убытков. Так, например, в начале 2015 года в обрабатывающих отраслях промышленности доля убыточных предприятий составила около 40% [1].

Таким образом, в свете указанных проблем произошло снижение показателей развития нашей промышленности. Так, за период с января по май 2015 года индекс промышленного производства сократился на 2,3%. Больше всего от санкций пострадала обрабатывающая промышленность. Индекс производства обрабатывающей промышленности сократился за первые пять месяцев 2015 года на 4,1 %. Самые худшие показатели в текстильном производстве, целлюлозно-бумажном производстве, производстве кожи [2].

Динамика развития производства по высокотехнологичным отраслям обрабатывающей промышленности за период с января по июль 2015 года соответственно также носит отрицательный характер (рис.1). Так если в январе 2015 года индекс производства составил 102,8 %, то в июле 2015 года уже составил 87,9% к соответствующему периоду предыдущего года. Таким образом, с января по июль 2015 года данный показатель сократился до 95,9 %. И как следствие снижения показателей развития экономики, мы видим, что уровень жизни населения падает, число предприятий-банкротов растет.

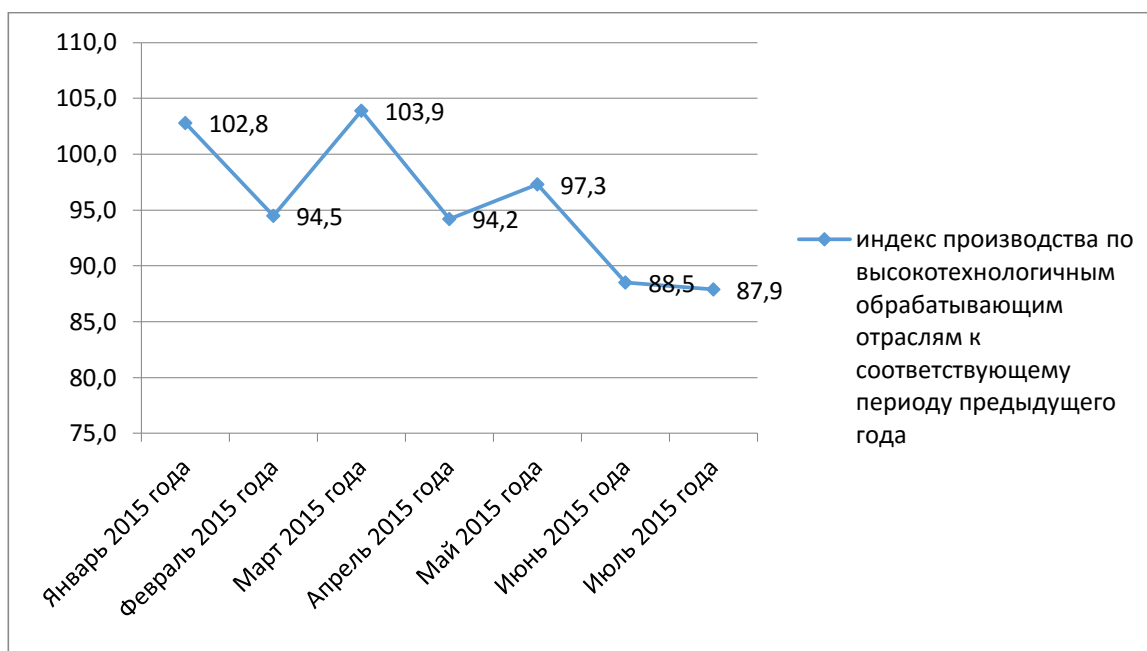


Рисунок 1 – Индекс производства по высокотехнологичным обрабатывающим отраслям, в % (составлено по данным [3])

**Использованные источники:**

1. Быркова Е. Российская промышленность начала 2015 год с провала // <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/company-news/25086-possijskaya-promyshlennosty-nachala-2015-god-s-provala.html>
2. Сулакшин С. Социально-экономические итоги развития России в 2015 г. Аналитическая справка // <http://rusrand.ru/analytics/socialno-ekonomicheskie-itogi-razvitiya-rossii-v-2015-g-analiticheskaya-spravka>
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: gks.ru

*Шейхова М.С., к.э.н.  
доцент*

*Юндина Е.А.*

*Донской государственный аграрный университет*

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ  
НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

**Аннотация:** В данной статье отражаются методы управления финансовой устойчивостью сельскохозяйственного предприятия в условиях нестабильной внешней среды.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, нестабильность, финансовые ресурсы.

**FINANCIAL MANAGEMENT OF SUSTAINABLE  
AGRICULTURAL ENTERPRISE IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT.**

**Abstract:** This article reflects the methods of management of financial stability of the agricultural enterprise in an unstable environment.

**Keywords :** financial stability , instability and financial resources.

На сегодняшний день мировая экономика переживает достаточно сложное время: мировой экономический кризис, частая изменчивость и неопределенность законодательства и т.д. Все эти факторы значительно влияют на финансовую устойчивость предприятия, а точнее дестабилизируют эту устойчивость. И поэтому предприятия стремятся изменить своё конкурентное положение, ориентируются на новые подходы, принципы, методы организации и ведения бизнеса – процессов, основанных на усовершенствовании именно внутреннего механизма управления функционирования предприятия, где главным компонентом в такой организации является финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменчивой внутренней и внешней среде, которая гарантирует его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в пределах допустимого риска.

Анализ устойчивости финансового состояния позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Например, рассмотрим динамику развития финансовой устойчивости на предприятии ООО «Солнечное»

Таблица 1 - Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Солнечное»

Показатель	Норма	2013 г.	2014 г.	Изменение (+, -)
Исходные данные для анализа				
1. Внеоборотные активы		167 134	168 827	1 693
2. Оборотные активы		105 972	112 591	6 619
3. Всего источников		273 106	281 418	8 312
4. Собственный капитал		5 738	33 746	28 008
5. Долгосрочные обязательства		29 182	18 391	-10 791

6. Заемный капитал – всего		216 186	209 762	-6 424
Показатели финансовой устойчивости организации				
7.СОК (собственный оборотный капитал)		17 415	20 829	3 414
8.Коэффициент автономии (п.4/п.3)	$\geq 0,5$	0,02	0,11	0,09
9.Коэффициент финансовой устойчивости ((п.4 + п.5) / п. 3)	0,8–0,9	0,12	0,2	0,08
10.Коэффициент маневренности собственного капитала (п.7/ п.4)	0,2-0,5	3,03	0,6	-2,43
11. Коэффициент концентрации заемного капитала (п.6/п.3)	$< 0,5$	0,8	0,7	-0,1
12.Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (п.6/п.4)	$< 1$	37,6	6,2	-31,4
13. Коэффициент финансовой активности (финансовый рычаг) (п.6/п.4)		37,6	6,2	-31,4
14.Коэффициент обеспеченности СОС (п.7/ п.2)	$\geq 0,1$	0,16	0,18	0,02

\*Рассчитано по данным годовых отчетов хозяйства

Проанализировав показатели финансовой устойчивости предприятия можно сделать вывод о том, что коэффициент автономии характеризует независимость предприятия от заемных средств, в 2013г он составил 0,02, а в 2014г 0,1, что значительно ниже нормы 0,5. Это указывает на низкую финансовую независимость предприятия и привлечение заемных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости характеризует степень зависимости организации от краткосрочных заемных источников, так как коэффициент ниже нормы  $0,8 > 0,2$ , следовательно предприятие зависит от краткосрочных заемных средств.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. В 2013г коэффициент значительно превышал норму и составлял 3,03, а в 2014г снизился до 0,6, что тоже превышало норму в 0,5. Следовательно, можно сделать вывод, о том, что растет возможность погашать текущие обязательства.

Исходя из выше перечисленного, можно сделать вывод о том, что на данный момент предприятие зависит от заемного капитала.

Для обеспечения достаточного уровня финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия необходимо проводить следующие меры: 1) оптимизацию политики управления оборотными активами (использование систем внутренних нормативов, которые определяли бы максимально допустимые размеры низколиквидных и неликвидных видов оборотных активов; депрессация дебиторской задолженностью как один из путей

возмещения потерянного капитала; компромиссная модель финансирования оборотных активов для снижения риска потери ликвидности оборотных активов за счет наращивания величины чистого оборотного капитала); 2) оптимизация политики управления операционными циклами (сокращение размеров дебиторской задолженности путем проведения консервативной кредитной политики; согласование со временем позитивных и негативных денежных потоков; определение нормативной длины оперативного цикла в зависимости от специфики деятельности предприятия); 3) сокращение необоснованных краткосрочных финансовых обязательств для обеспечения платежеспособности предприятия.

Таким образом, можно подвести итог, что обеспечение финансовой устойчивости и ее поддержка очень сложный процесс управления, однако без этого не возможно обеспечить стабильное развитие предприятия. И поэтому достижение финансовой устойчивости предприятия возможно лишь при условии использования элементов современного менеджмента, своевременной реакции на изменения внешней среды и стратегического видения будущего положения предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Азаренкова Г. М., Мурца А.А. Сущность и роль санации в системе антикризисного управления предприятия // Вестник национального университета « Львовская политехника » - Л. : Издательство Львовской политехники 2014 - №683 , с.117-121 .
2. Васильева Л.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Л.С. Васильева, Е.М. Штейн, М.В. Петровская. - М.: Издательство «Экзамен», 2013.
3. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Галушкина А.И., Козлова Л.В. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №1

*Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

*Мисник А.Р.*

*студент 4 курса*

*факультет «Кредитно-экономический»*

*Россия, г. Москва*

#### **СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ УКУСА КЛЕЩА**

*Статья посвящена страхованию жизни и здоровья человека в случае наступления неблагоприятного события, такого как укус клеща. Рассмотрены возможные последствия укуса клеща. Приведена статистика наступления страхового случая (укуса клеща). Проанализированы ключевые*



данные добровольного медицинского страхования в России. Предложены некоторые советы по выбору страховщика для страхования на случай укуса клеща.

*Ключевые слова: страхование на случай укуса клеща, добровольное медицинское страхование, страховая премия, страховая выплата.*

*The article is devoted to life and health insurance in case of an occurrence of adverse event such as a tick bite. Considered the possible consequences of a tick bite. Analyzed the statistics of occurrence of the insured event (tick bite). Analyzed key data voluntary medical insurance in Russia. Suggested some tips for choosing the insurer for insurance of a tick bite.*

*Keywords: insurance in case of a tick bite, voluntary medical insurance, insurance premium, insurance payment.*

Нет такого человека, который ни разу не побывал бы на природе, будь то поход в лес за грибами, отдых на даче или прогулка в парке. В любом из этих мест может поджидать скрытая опасность – клещ. Ежегодно в медучреждения обращаются тысячи людей, которые пострадали от его укуса.

Страхование на случай укуса клеща реализуется в рамках добровольного медицинского страхования (ДМС) и страхования от несчастных случаев.

Объектом страхования в этом случае будут являться имущественные интересы застрахованного лица, связанные с его жизнью и здоровьем, а именно причинение вреда жизни и здоровью застрахованного лица вследствие несчастного случая (например, укуса насекомого, который привел к заболеванию клещевым энцефалитом).

К наиболее тяжким последствиям укуса можно отнести клещевой боррелиоз и клещевой энцефалит. Клещевой боррелиоз имеет склонность к хроническому и рецидивирующему течению, преимущественному поражению опорно-двигательного аппарата, нервной системы и сердца. Вирус клещевого энцефалита поражает центральную и периферическую нервную систему и может привести к летальному исходу или параличу при тяжелых осложнениях.

По данным Роспотребнадзора, с апреля по август 2015 г. в России зарегистрировано 3665 случаев заболеваний инфекционного клещевого боррелиоза. Клещевой энцефалит за тот же период был обнаружен более чем у 1,5 тыс. человек.

В целом за первое полугодие 2015 г. по данным Роспотребнадзора количество обращений в медицинские учреждения по поводу укусов клещей выросло на 24,4%. Заболеваемость клещевым вирусным энцефалитом выросла на 22%, а заболеваемость клещевым боррелиозом выросла на 13% [3].

Все эти данные свидетельствуют о том, что страхование на случай

укуса клеща не теряет свою актуальность, а наоборот становится все более востребованным из года в год.

Стоит отметить, что по оценкам «Эксперта РА», порядка 3 млн договоров страхования ДМС приходится на страхование на случай укуса клеща. Именно на этот сравнительно недорогой сегмент рынка розничного ДМС приходится основной рост числа договоров [2].

В 2014 г. на ДМС пришлось 124 123 млн. руб. или 26,1% от общей суммы страховых взносов и 37,8% от суммы страховых взносов на личное добровольное страхование, собранных страховщиками, что говорит о значимости данного вида страхования (рис.1). В целом за период с 2013 г. по 2014 г. объем взносов на ДМС вырос на 10 029 млн. руб. или на 9%, что свидетельствует о положительной динамике в отрасли, несмотря на то, что второе полугодие 2014 г. характеризовалось общим спадом в экономике и сокращением реальных доходов населения.

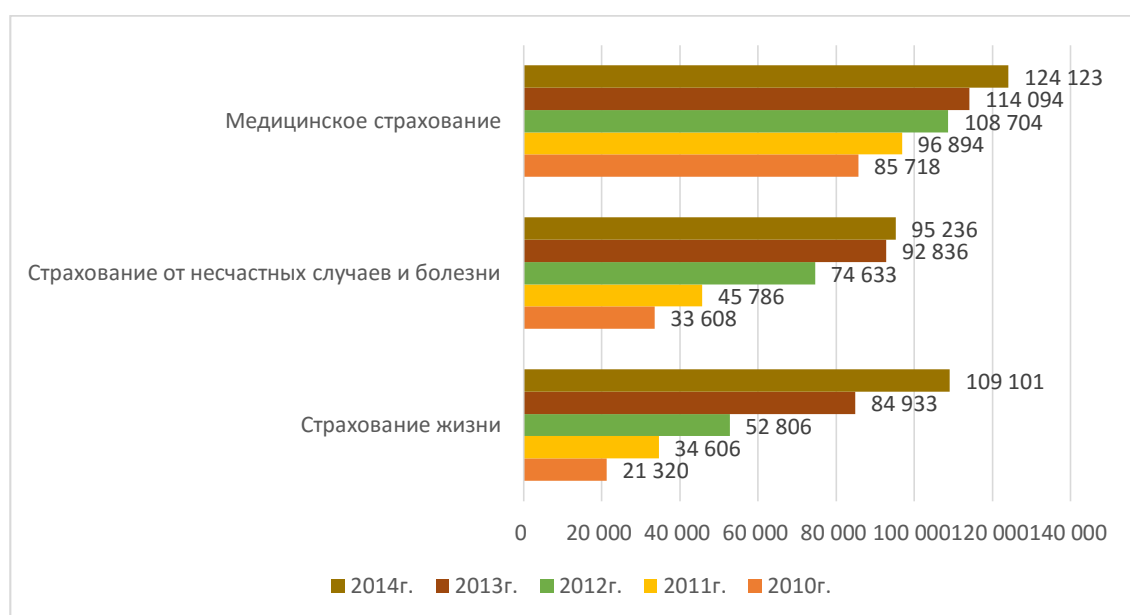


Рис.1. Динамика страховых премий по видам личного добровольного страхования[4]

Кроме того, на ДМС пришлось 95 957 млн. руб. или 20,3% от общей суммы страховых выплат в 2014 г. Данный показатель вырос на 7% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода. Выплаты по ДМС составляют 76% от общего объема страховых выплат по личному добровольному страхованию (рис. 2).

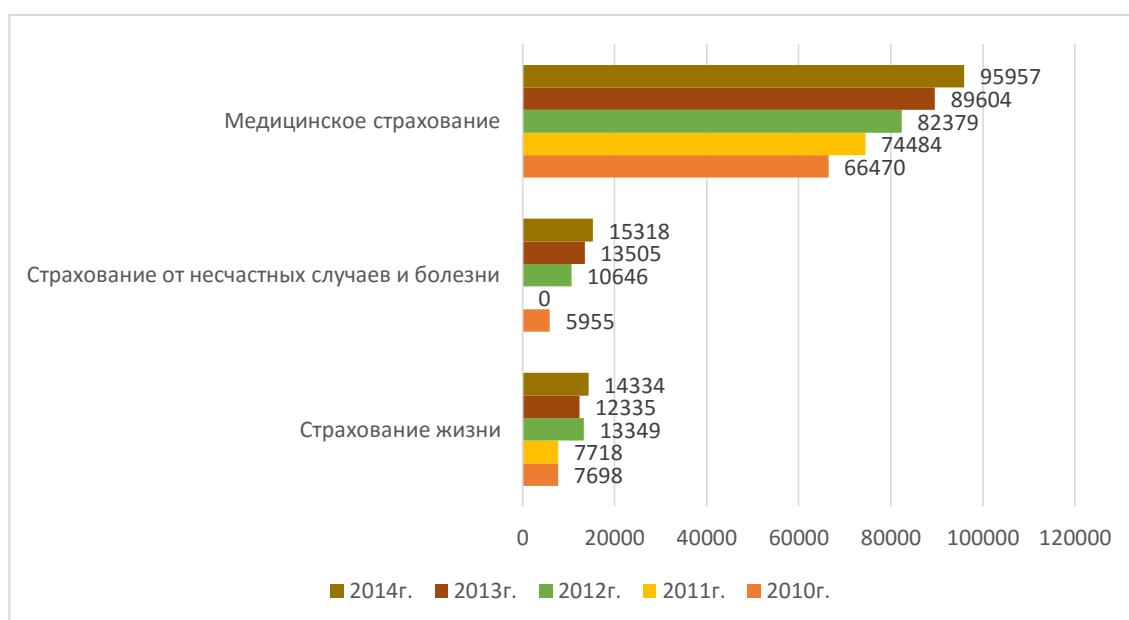


Рис. 2. Динамика страховых выплат по видам личного добровольного страхования[4]

Лидером рынка ДМС как по поступлениям, так и по выплатам является АО «СОГАЗ», на долю которого приходится 34% поступлений и 28% выплат по данному виду страхования (табл. 1).

Таблица 1

**Топ-5 компаний по объему поступлений и выплат по ДМС[1]**

Компания	Поступления, млн. руб.	Доля, %	Выплаты, млн. руб.	Доля, %
СОГАЗ	29 945	34,3	13 432	28,4
РЕСО-Гарантия	5 281	6,0	3 948	8,3
Ингосстрах	4 995	5,7	3 522	7,4
ЖАСО	-	-	3 354	7,1
Альянс	4 925	5,6	-	-
АльфаСтрахование	4 714	5,4	3 320	7,0

Заметим, что СОГАЗ довольно сильно опережает конкурентов по данному виду страхования.

Однако первенство на рынке не единственный критерий выбора страховщика. Изначально необходимо удостовериться, что город (или регион), где вы предположительно можете быть подвержены укусу клеща, входит в область покрытия. Также следует уточнить список медицинских учреждений, куда вы будете обращаться при наступлении страхового случая.

Страховая сумма по договору страхования может варьироваться в зависимости от компании, региона, программы страхования и др. В общем, если рассматривать топ-5 страховых компаний по объему поступлений и выплат по ДМС, то страховая сумма может составлять от 5 тыс. руб. до 1 000 тыс. руб.

Стоимость полиса также зависит от многих причин: количества застрахованных человек (например, при страховании всей семьи), возраста (часто для детей и пенсионеров стоимость полиса бывает ниже), программы страхования, страховой суммы, региона и др. Во многих компаниях она колеблется от 150 до 500 руб. Как можно заметить, страховая сумма в любом случае в несколько раз больше, чем затраты на приобретение полиса.

Какие медицинские услуги чаще всего покрывает страховка? Во-первых, как уже было сказано ранее, она практически всегда включает осмотр пострадавшего и удаление клеща. Во-вторых, страховка должна покрывать лабораторные исследования клеща на наличие вирусов. В-третьих, практически всегда предусмотрено введение иммуноглобулина при обнаружении вируса энцефалита. Кроме того, некоторые страховые компании включают в страховку медикаментозную профилактику боррелиоза, госпитализацию при возникновении заболевания и восстановительное лечение.

Подводя итог, стоит отметить, что данный вид страхования будет пользоваться постепенным, но стабильным ростом в дальнейшем. Количество пострадавших от укуса клеща растет из года в год, несмотря на все современные меры профилактики. Поэтому оформление страхового полиса обойдется дешевле, чем самостоятельное лечение. Однако страховые компании могли бы больше информировать своих клиентов (как имеющих, так и потенциальных) о данном виде страхования, так как многие и не подозревают о такой привлекательной возможности.

#### **Использованные источники:**

1. Медиа-информационная группа «Страхование сегодня» / Офиц. сайт. URL: <http://www.insur-info.ru/> (Дата обращения 28.09.2015г.);
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» /Офиц. сайт. URL: <http://www.raexpert.ru> (Дата обращения 28.09.2015г.);
3. Роспотребнадзор / Офиц. сайт. URL: <http://rosпотребнадзор.ru/> (Дата обращения 29.09.2015г.);
4. Федеральной службы государственной статистики / Офиц. сайт. URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 28.09.2015г.).

*Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страховое дело»  
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
Кристалинская О.М.  
студент 4 курса  
факультет «Кредитно-экономический»  
Россия, г. Москва*

## **СТРАХОВАНИЕ ОТ ПОТЕРЬ В СВЯЗИ С НЕПРЕДВИДЕННОЙ ОТМЕНОЙ СВАДЕБНОГО МЕРОПРИЯТИЯ**

В статье предлагается внедрить новый страховой продукт – «Страхование от потерь в связи с непредвиденной отменой свадебного мероприятия». В ходе анализа было подтверждено, что это «продукт, достойный появления на российском рынке страховых услуг. Было предложено реализовать программу в формате коробочного страхового продукта, предоставляя страхователю на выбор несколько опций, подробно описанных и просчитанных по элементам в работе. Особое внимание уделено возможностям внедрения услуги через страховых агентов – свадебных агентств, способных качественно продать услугу

Ключевые слова: страхование мероприятий, страховой случай, имущественное страхование, коробочный продукт.

*«Жизнь — совершенство непостоянности»*

Мигель Грейс

Самое гнетущее чувство – страх. Для человека 21-го века, человека бегущего и всезнающего, это страх что-то не продумать, не предсказать. Мы так боимся совершать ошибки, что тратим больше времени на создание своеобразной «подушки безопасности», чем на достижение конечной цели. Нет лучшей «подушки безопасности», чем страховой полис.

Как известно, социум создает не только болезни, но и лекарства от них. Хоть о страховании речь шла еще в законах царя Хаммурапи, именно в 21-ом веке мы приходим к страхованию всех, всего и от всего. Мы страхуем дома, машины, здоровье, части тела, жизнь...но можно ли застраховать чувства? По моему мнению, любовь страховать можно и нужно! Сколько неудачных романов приходится на человека, а сколько сгоревших домов? Но мы почему-то продолжаем пекся о вещах материальных, забывая о пожарах внутри нас.

«Жениться – это вам не в баню сходить» - завещал известный русский писатель Михаил Зощенко. Свадьба – грандиозное событие для каждого человека. К сожалению, не все романы заканчиваются «хэппи-эндом», не всем свадьбам суждено пройти. Воля, переменчивая человеческая натура, случай, болезнь или природа – существует множество причин, способных не

только помешать нам вступить в брак, но и потерять огромные денежные суммы, вложенные в проведение свадьбы.

Российское авторитетное издание – «The wedding» попыталось проанализировать рынок свадебных услуг с целью выявить среднюю стоимость данного торжества. «В связи с завышенными ценами, я бы назвала стоимость роскошной свадьбы от 5 миллионов рублей. При этом мы не говорим о том, что свадьба превратится в «кремлёвский концерт», и одна звезда будет сменять другую. Мы подразумеваем красивую площадку на природе, ресторан высокой кухни, подрядчиков достойного уровня, интересную шоу-программу и красивые декорации» - заявила менеджер свадебного агентства «Белый Шоколад» в Москве Тереза Бородина. Также стоит отметить, что средняя стоимость свадьбы в Москве — от 850 тысяч до 1,5 миллионов рублей. Безусловно, риск потерять такие суммы достоин внимания российских страховых компаний.

Я считаю необходимым ввести новый страховой продукт – «Страхование от потерь в связи с непредвиденной отменой свадебного мероприятия».

При рассмотрении данного страхового продукта стоит определиться с тем, какой случай будет являться страховым и какие потери будут возмещаться страховой компанией, предоставляющей данную услугу.

Страховым случаем будет считаться фактически произошедшее, внезапное, непредвиденное и непреднамеренное событие, в результате которого свадебное мероприятие было отменено:

- 1) отказ от регистрации брака одной из сторон
- 2) смерть или госпитализация брачующихся или их близких родственников
- 3) стихийное бедствие

Я считаю, что страховой компанией должны покрываться расходы, подлежащие возмещению. Стоит понимать, что при планировании свадьбы почти 100% платежей производятся заранее – кейтеринг, аренда помещений, услуги артистов, диджеев, аренда транспорта, оформление зала. Даже платье (зачастую не одно) является отдельной статьёй расходов в свадебной смете. Для получения страховой выплаты клиент обязан предоставить договоры оплаты за услуги по проведению свадьбы и платежные документы на покупку товаров, предназначенных для данного мероприятия.

Наилучшим способом внедрения данного страхового продукта на рынок я считаю распространение страховых полисов через свадебные агентства, непосредственно занимающиеся проведением торжеств разного уровня. Свадебные агентства постоянно контактируют с потенциальными клиентами, хорошо осведомлены о тратах и рисках. Также стоит отметить, что менеджеры свадебных агентств, обладая опытом и авторитетом у



брачующихся, могут грамотно продать данную услугу.

Безусловно, свадебные агентства должны получать доход от продаж страховых полисов. Оптимальной суммой я считаю 30% процентов от стоимости услуги. Предлагаю реализовать программу в формате коробочного страхового продукта, предоставляя страхователю на выбор несколько опций, описание которых дано в таблице 1.

Опция	Страховая премия	Страховая сумма	Вознаграждение агентства
А	10 000	500 000	3 000
Б	13 000	1 000 000	3 900
В	15 000	1 500 000	4 500

Таблица 1. Опции при страховании от потерь в связи с непредвиденной отменой свадебного мероприятия, данные в рублях.

Предпочтение коробочному продукту обусловлено следующими причинами:

стремлением максимально упростить и ускорить процесс продажи для посредника;

необходимостью формирования сбалансированного страхового портфеля без отдельных крупных рисков, несущих потенциальную угрозу всей программе.

Предположим, что в первый год внедрения продукта 1% лиц, собирающихся провести свадебное мероприятие, решил воспользоваться услугой. Воспользуемся общим количеством заключенных браков по Москве за 2013 год по данным отчета Управления записями актов гражданского состояния по городу Москве (96 590 браков).

Рассчитаем количество страховых полисов, выданных при вышеуказанных условиях:  $96590 * 0.01 = 965,9$ .

Допустим, что наибольшей популярностью будет пользоваться полис категории «А» - 60% от общего числа, при этом «Б» - 30%, «В» - 10%. Тогда совокупность страховых премий за период будет равна  $965,9 * 0.6 * 10000 + 965,9 * 0.3 * 13000 + 965,9 * 0.1 * 15000 = 11011260$  руб. Также рассчитаем вознаграждение свадебных агентств  $11011260 * 0.3 = 3303378$  руб.

Внедрение продукта, где страховой случай может наступить в результате решения одной сторон, сразу вызывает вопросы относительно потенциального мошенничества со стороны страхователя.

Именно в целях минимизации такого риска предлагаю реализовывать услугу исключительно через партнеров страховщика, прошедших проверку внутреннего контроля страховой компании.

Помимо этого считаю корректным рассмотреть возможность введения первичного андеррайтинга, проводимого работниками свадебного агентства.

Так, можно не принимать на страхование:

- граждан, состоявших в других браках ранее;
- брачующихся, чьи свадебные мероприятия должны состояться ранее, чем через 2 месяца;
- клиентов с неясным источником происхождения доходов.

Страхование от потерь в связи с непредвиденной отменой свадебного мероприятия – это эксклюзивный, новый продукт с низкой себестоимостью и высоким спросом. Компания, которая начнет предоставлять данную услугу, сможет не только получить прибыль от конкретного продукта, но и позиционировать себя как клиентоориентированного страховщика с инновационными взглядами, продвигая тем самым другие услуги на рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 13.07.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"
2. Виноградова Е. The wedding. Сколько стоит свадьба? Свадебные организаторы о бюджете. [Электронный ресурс], - URL:<http://the-wedding.ru/104507-skolko-stoit-svadba-v-raznyh-gorodah-rossii/>
3. Дать рекламу в журнал "Бизнес-леди life" [Электронный ресурс], - URL:<http://businesslady-life.ru/sotrudnichestvo/dat-reklamu>
4. Журавлёва В. Свадебный бизнес – праздник каждый день. [Электронный ресурс], - URL:<http://www.gosrf.ru/partnersnews/647/>
5. Ингосстрах. Шоу-бизнес и развлечения страхование рисков [Электронный ресурс], - URL: <http://www.ingos.ru/ru/corporate/performance/>
6. Меньшиков Д. Реклама в свадебных журналах [Электронный ресурс], - URL:<http://www.wedlife.ru/forum/view/?id=26113>
7. Росгосстрах. Риски при организации и проведении мероприятий [Электронный ресурс], - URL:[http://www.rgs.ru/products/juristic\\_person/different/event\\_insurance/cancellation/index.wbp](http://www.rgs.ru/products/juristic_person/different/event_insurance/cancellation/index.wbp)

*к 25-летию кафедры "Страхование дело"  
Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страхование дело»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Счисленок Л.Л.  
студент 4 курса  
факультет «Кредитно-экономический»  
Россия, г. Москва*

**СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ЛИЗИНГОВЫМИ  
ПРОЕКТАМИ КАК ВАЖНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ  
МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

**Аннотация**

Статья посвящена проблемной стороне лизинговых сделок. Известно, что в российской страховой практике отсутствует действенный механизм страхования финансовых рисков в части работы с малым бизнесом. В работе был предложен ряд мер по выработке гибкого и эффективного инструментария для взаимодействия с клиентами, что дало бы в дальнейшем возможность нарастить и лизинговый портфель, и объем страховых взносов, а также существенно поддержать малый бизнес в Российской Федерации.

**Ключевые слова:** лизинг, страхование, договор лизинга, финансовый риск, лизинговый платеж (ЛП), страховой взнос, страховое возмещение.

*the 25th anniversary of the department "Insurance business"  
Shepelin G.I., PhD, Associate Professor  
Associate Professor of «Insurance»  
Financial University under the Government of the Russian Federation  
Moscow, Russia  
Schislenok L.L.  
student  
4th year, Faculty of «Credit-economic»  
Moscow, Russia*

**INSURANCE OF FINANCIAL RISKS LEASING PROJECT AS AN  
IMPORTANT PRECONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF  
SMALL BUSINESS IN RUSSIA**

**ABSTRACT**

The article is devoted to the problem of the leasing transactions. It is known that the Russian insurance practice there is no effective mechanism of insurance of financial risks in terms of working with small businesses. The paper proposed a series of measures to develop flexible and effective tool for customer interaction,

which would further increase and the possibility of leasing portfolio and the volume of insurance premiums, as well as significant support small business in the Russian Federation.

**Keywords:** leasing, insurance, leasing contract, financial risk, lease payment (LP), the insurance premium, the insurance indemnity.

Известно, что лизингополучатель не всегда бывает в состоянии обслуживать свои финансовые обязательства по лизинговому проекту перед лизингодателем по ряду причин, порой, от него независящих. Так или иначе, нарушение лизингового договора является достаточным основанием для его одностороннего разрыва. Наибольшие издержки в таком случае приходятся на лизингополучателя, который не только теряет предмет лизинга, но и не получает каких-либо компенсаций за уже произведенные лизинговые платежи (ЛП).

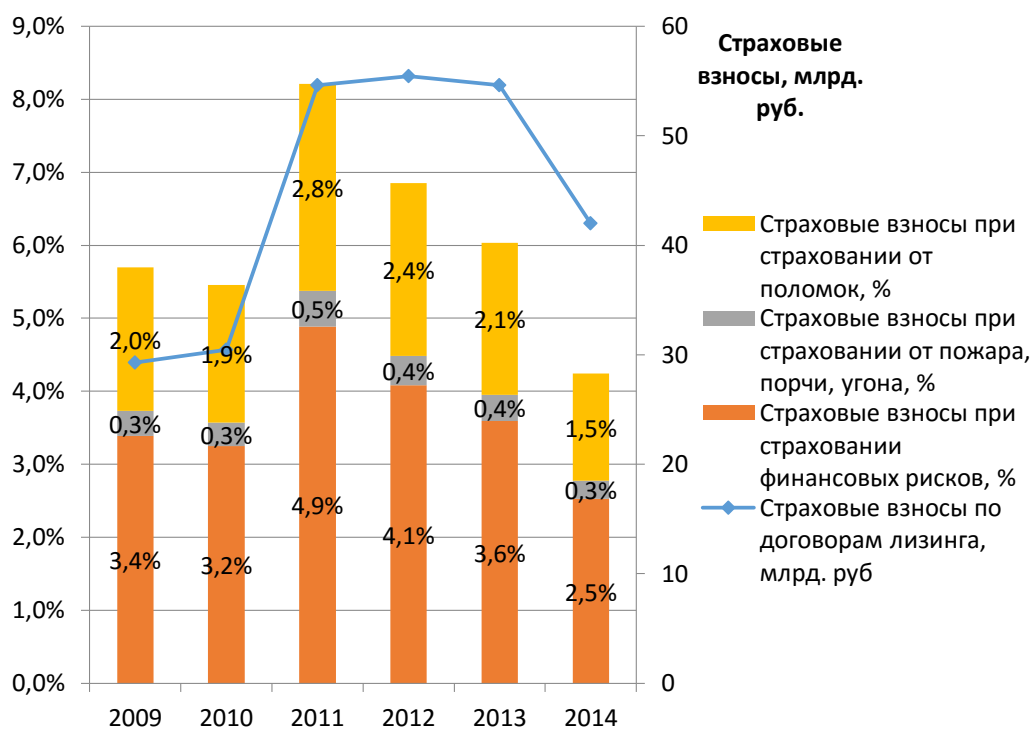
Обозначенная нами ситуация, когда клиент нарушил договор лизинга в части финансовых обязательств (выплата ЛП), может быть представлена как отдельный страховой случай, так как на лицо будет явствовать проявивший себя финансовый риск. Тогда будет уместным спросить себя — возможно ли было застраховаться от этого риска?

Теоретически это возможно (законодательно закреплено [1]), но в действительности этого почему-то не происходит на уровне малых лизинговых проектов, к коим относятся сделки с малым бизнесом и ИП. И нам понятно почему, ведь дело в том, что экономически в настоящих условиях это нецелесообразно ни лизинговым компаниям, ни страховым.

Безусловно, лизинговая компания страхует свои финансовые риски по малым проектам, но Страховщик заключает с ней комплексный договор страхования на весь лизинговый портфель. По этой причине мы не встретим на практике в договорах малых лизинговых проектов условий, где будет оговорено, что лизингополучатель может застраховать финансовый риск в пользу лизингодателя, хоть законодательство это допускает.

В настоящий момент времени еще не налажен такой механизм страхования финансовых рисков в лизинге, который бы учитывал и интересы лизингополучателя, то есть возможного страхователя. Поэтому неудивительно, что данный сегмент страхового рынка переживает сейчас кризисное состояние.

На основании данных, предоставленных «Эксперт РА», мы составили график сегмента страхового рынка в части страхования лизинговых сделок (см. рис. 1).



**Рисунок 1.** Динамика доли страховых взносов по лизинговым проектам в Российской Федерации от общего объема страхового рынка [2]

В условиях кризисных явлений в экономике, как мы можем видеть из рисунка 1, бизнес не прибегает за помощью в обновлении и приобретении новых основных фондов к лизинговым компаниям. Это ведет не только к уменьшению лизингового портфеля, но и к уменьшению страховых взносов, получаемых страховыми компаниями.

Позволим себе заметить с позиции возможного страхователя финансовых рисков малого лизингового проекта, что мы с большей охотой пошли бы на сделку с лизинговыми компаниями, будь у нас возможность застраховать финансовый риск. Это позволило бы страхователю (лизингополучателю) не нести ущерба от разрыва договора лизинга, так как в случае наступления страхового события лизингодатель получил бы страховое возмещение, что позволило бы сделать договор лизинга более гибким — при нарушении договора не прибегать сразу к его разрыву. К страховому же случаю будет приравнен «длительный неплатеж» (например, 2-4 месяца – период возможного устранения причин, препятствующих выплате лизинговых платежей (ЛП)).

В связи с обозначенной проблемой мы предлагаем принять следующие меры страховым компаниям:

- диверсифицировать страхование финансовых рисков для лизинговых компаний;
- выработать систему, при которой в случае не наступления

страхового события была бы возвращена часть выплаченных страховых взносов.

Лизингодателям:

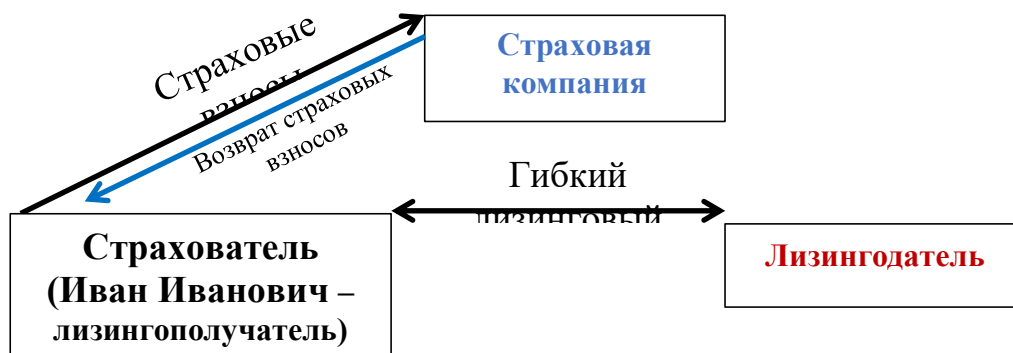
- реализовывать на практике возможность страхования лизингополучателем финансовых рисков;
- в случае при согласии лизингополучателем на вышеизложенное предложение разработать более гибкую договорную базу по лизинговому проекту.

Предполагаемую нашу модель взаимодействия по страхованию от финансовых рисков между участниками сделки для большей наглядности мы представим в виде схемы (см. рис. 2), где будут обозначены два варианта: наступление страхового события (А) и не наступление (В).



Предоставление возможности по

**Рисунок 2 (А).** Страхование причин, устранению причин, о в малым лизинговым проектам (наступивший страховой случай)



**Рисунок 2 (В).** Страхование финансовых рисков малым лизинговым проектам (при не наступлении страхового события)

Нельзя не отметить и тот факт, что инициаторами подобного рода



изменений в сфере гражданского оборота должны выступить представители страховой отрасли, именно от их активности в условиях российской экономической реалии всецело зависит будущее всего отечественного бизнеса, в первую очередь наиболее уязвимых его представителей – малого бизнеса и ИП. Не случайно в качестве одной из причин, препятствующих активному развитию лизинга в стране, многие специалисты указывают неразвитость у российских страховщиков таких инструментов как страхование финансовых рисков.

Важно как страховым, так и лизинговым компаниям принять меры по выработке гибкого и эффективного инструментария в работе с клиентами. Все это дало бы в дальнейшем возможность нарастить и объем страховых взносов, и объем лизинговых портфелей, а также существенно поддержать развитие бизнеса, что особенно актуально для нашего Отечества.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» // КонсультантПлюс: [сайт].URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/) (дата обращения: 05/12/2015)
2. «Эксперт РА» (Рейтинговое агентство), «Обзор страхового рынка: стагнация продолжается»: [сайт]. URL: [http://raexpert.ru/press/articles/insurance\\_2014/](http://raexpert.ru/press/articles/insurance_2014/) (дата обращения: 05/12/2015)

*Шепелин Г.И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

*Прошин И.А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Государственное управление и финансовый контроль»*

*Россия, г. Москва*

#### **СТРАХОВАНИЕ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена биржевому страхованию и различным его аспектам, его роли в биржевой деятельности. Конкретно рассмотрены аспекты страхования и самострахования биржевой деятельности в сравнении с опытом зарубежных стран и отечественных практиков. Рассмотрены некоторые особенности страхования и самострахования биржевой деятельности, связанной с её спецификой.

Ключевые слова: страхование, страхование рисков, страхование биржевых рисков, биржевое страхование, биржа, биржевая деятельность.

The theme of the article is the exchange insurance and its aspects and role in exchange activity. Concretely, the aspects of insurance and self-insurance in comparison between the foreign countries and domestic experience are covered.

Some aspects of insurance and self-insurance of exchange specifics are covered.

Keywords: insurance, risk insurance, exchange risk insurance, exchange insurance, exchange, exchange activity.

В настоящий момент, биржа является одним из основных инструментов распределения и перераспределения экономических ресурсов в мире. Так, на товарной бирже вы можете приобрести любое количество стандартизированного товара из любой точки мира. Но что такое биржевая деятельность? Согласно общепринятым представлениям, биржевая деятельность – это организованный определённым образом, постоянно действующий по установленным правилам рынок, на котором совершают куплю-продажу товаров, акций, облигаций и иных активов по ценам, официально установленными на основе спроса и предложения. Ярким примером важности биржевой деятельности в современной экономике является тот факт, что оборот главных государственных бирж в большинстве стран превышает бюджет страны. В Российской Федерации, где биржевая деятельность по историческим и экономическим причинам менее развита, чем в Западной Европе или США данное расхождение не слишком велико – примерно 2 раза. В США, где данный вид деятельности наиболее развит, расхождение составляет около 12 раз. Это доказывает важность и актуальность научной разработки темы биржевой деятельности.

Однако деятельность, сопряжённая со столь крупными суммами (средний объём биржевой заявки квалифицированного участника биржевого рынка, торгующего непосредственно на бирже, а не через брокера, около 500 лотов, то есть около 500 000\$), является высокорисковой, что поднимает вопрос о страховании биржевой деятельности.

Для того чтобы получить достаточно полное представление о страховании необходимо понять его комплексную природу и дать ей анализ. В комплексное понятие биржевого риска входят:

Риск того, что товар не будет своевременно поставлен покупателю на товарной бирже – это стандартный предпринимательский риск, страхуемый не только на бирже, но и в иных видах коммерческой деятельности. Однако следует отметить, что в биржевой деятельности данный риск отнесён к категории обязательных для страхования и страхуется автоматически при заключении любой сделки. Страховая премия при этом включена в состав биржевой и брокерской комиссий (в случае квалифицированного инвестора – только биржевой комиссии). Риск непоставки товара (или поставки некачественного товара) – единственный, обязательный к страхованию риск при проведении биржевой деятельности. Все остальные виды страхования биржевой деятельности – добровольные.

Страховщиком, в данном случае, является тот субъект биржи, который получает товар, а страхователем – сама биржа, в лице её управляющих

органов или специальных подразделений.

В том случае, если поставка в срок произведена не будет или товар будет не соответствовать качественным нормативам, указанным в договоре, биржа произведёт поставку или замену товара из своих собственных запасов. Затраты биржи будут, в свою очередь, взысканы с недобросовестного контрагента в соответствии с действующим законодательством.

Следует отметить, что риск неплатежа при этом отсутствует, ввиду того, что сумма необходимая для проведения сделки, при её заключении либо блокируется на счёте клиента, либо переводится на специальный счёт в депозитари, где и остаётся вплоть до совершения сделки. Деньги переводятся поставщику только в момент совершения поставки товара. Таким образом, соблюдается коммерческое правило «деньги против поставки».

В том случае, если покупатель отказывается от совершения сделки из-за наступления страхового случая, деньги возвращаются ему полностью. В иных ситуациях, возвращается только часть денег.

Вторым видом страхования для биржевой деятельности является самострахование. В данной ситуации, страховщик и страхователь совпадают и являются одним лицом (реже крупные фирмы создают свои страховые подразделения или дочерние предприятия). В целом, самострахование при ведении биржевой деятельности не отличается от самострахования в иных сферах коммерческой деятельности. Самострахование биржевой деятельности состоит из двух частей: первая часть – это выделение определённой доли средств из прибыли на обеспечение покрытия потерь от неудачного ведения биржевой деятельности, вторая часть – это диверсификация вложений на основании инвестиционного анализа.

Следующим способом самострахования являются фьючерсы и опционы, то есть производные финансовые инструменты. В том случае, если игрок не уверен в своей позиции, то он может за относительно небольшую сумму приобрести фьючерс или опцион на противоположную позицию с необходимыми параметрами, что позволяет обезопасить себя от неблагоприятного поведения рынка.

Ещё одним путём является страхование рисков биржевой деятельности как предпринимательских. В таком случае, процедура страхования более сложна, чем при обычных предпринимательских рисках. При наступлении страхового случая, требуется привлечение экспертов, чтобы установить, повлиял ли клиент на доходность каким-либо образом, чтобы получить выплату.

Весьма редкими, почти не встречающимися на практике способами, являются государственные гарантии и совместные страховые пулы.

Государственные гарантии выдаются только крупным инвесторам, которые являются стратегически важными для страны. Выдача

государственной гарантии означает, что если инвестор окажется не в состоянии отвечать по своим обязательствам, то их примет на себя государственный бюджет. Примером таких гарантий является спасение крупнейших инвестиционных банков США от банкротства в 2008-2009 годах в начале Всемирного Экономического Кризиса.

Совместные страховые пулы создаются в том случае, если для страхования требуется отвлечение от основной деятельности сумм, которые могут поставить под вопрос финансовую стабильность компании. В этом случае, несколько компаний объединяются для создания совместного страхового пула. Каждая компания вносит в пул свою долю средств, определённую договором. При наступлении страхового случая, пул может помочь компании выполнить свои обязательства и покрыть убытки. Таким образом, используя совместные страховые пулы, компании могут повысить свою финансовую стабильность.

Подводя итоги, можно отметить, что способы и методы страхования биржевой деятельности весьма разнообразны, что позволяет в каждом конкретном случае подобрать соответствующий способ страхования на основании данных различных исследований, инвестиционного анализа, экономической политики компании и иных важных факторов.

#### **Использованные источники:**

1. Аппель Дж. Технический анализ. Эффективные инструменты для активного инвестора, Спб.: Питер, 2007, 304 стр.
2. Дягтерева О.И. Биржевое дело. Учебник, М.: Магистр : Инфра-М, 2011, 623 стр.
3. ЛеБо Ч., Лукас Д.В. Компьютерный анализ фьючерсных рынков, М.: Альпина Бизнес Букс, 2006, 264 стр.
4. Ливермор Дж. Торговля акциями. Классическая формула тайминга, управления капиталом и эмоциями, Спб.: Питер, 2009, 304 стр.
5. Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю. Страхование, М.: 2010, 828 стр.
6. Швагер Д. Технический анализ: Полный курс, М.: Альпина Паблицерз, 2010, 804 стр.
7. Ведомости: «Биржа хочет работать по-крупному», № 3926 от 28.09.2015

*Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страховое дело»  
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»  
Дмитриева А.И.  
студент 4 курса  
Костикова В.И.*

*студент 4 курса  
факультет «Кредитно-экономический»  
Россия, г. Москва*

### **СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ**

*Статья посвящена страхованию жизни и здоровья человека в случае наступления неблагоприятных явлений. В статье рассматриваются теоретические аспекты личного страхования, история его развития, примеры страхования различных частей тела всемирно известными личностями. Также представлена история страхового случая самого невезучего везунчика в мире и его ошибки в заключении договора страхования.*

*Ключевые слова: личное страхование, страхование жизни, страховой случай, страховой договор, страховая выплата.*

*Article is devoted to life insurance and health of the person in case of approach of the adverse phenomena. In article theoretical aspects of personal insurance, history of its development, examples of insurance of various parts of a body by world famous persons are considered. The history of insured event of the unluckiest lucky in the world and its mistakes is also presented in the conclusion of the contract of insurance.*

*Keywords: personal insurance, life insurance, insured event, insurance contract, insurance payment.*

Личное страхование – совокупность видов страхования, где в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес страхователя, связанный с жизнью, здоровьем, событиями в жизни отдельного человека. К видам личного страхования относятся страхование жизни, страхование от несчастных случаев и медицинское страхование. Для нас наиболее интересным видом является страхование от несчастных случаев. Страхование от несчастных случаев предусматривает (полную или частичную) выплату страховой суммы в связи с наступлением неблагоприятных явлений (или их последствий), связанных с жизнью и здоровьем страхователя или застрахованного. Страхование от несчастных случаев может осуществляться в:

- индивидуальной и групповой (страхование от несчастных случаев на производстве) формах;

- обязательном (страхование пассажиров, страхование военнослужащих) и добровольном виде.

Основной целью страхования от несчастных случаев является возмещение ущерба, нанесенного здоровью и жизни застрахованного в результате несчастного случая.

Страхование от несчастных случаев ведет свое начало с XX столетия. Его появление во многом связано с возникновением и развитием железнодорожного транспорта. Однако идея страхования от несчастных случаев была известна гораздо раньше. Морское право Висби 1541 г. требовало, чтобы владелец корабля страховал жизнь; своего капитана от несчастных случаев. В Голландии уже в 1665 г. существовал табель вознаграждения за потерю разных членов тела для наемного войска. В XV столетии в Германии создавались союзы; взаимопомощи на случай различных переломов. В XX в. этот вид страхования стал развиваться в Англии, где раньше других стран появилось железнодорожное сообщение. В 1849 г. в Англии была учреждена первая компания страхования от несчастных случаев на железных дорогах — Railway Death Passengers company.

В развитии страхования от несчастных случаев в России большую роль сыграло рабочее законодательство. Под давлением рабочего движения и примера европейских государств законом от 2 июня 1903 г. были приняты правила о вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов) их семейств, в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности. Данный документ вводил обязанность работодателя возмещать вред, причиненный работнику в результате несчастного случая на производстве, в виде пособий по временной нетрудоспособности (50% заработка), компенсации медицинских расходов, назначения пенсии по инвалидности (2/3 заработка при полной утрате трудоспособности) и пенсии по случаю потери кормильца, а также вы платы фиксированного пособия на погребение (30 руб.).

Кроме обязательного страхования широко развивались в дореволюционной России и добровольные формы страхования от несчастных случаев. Им занимались как крупные акционерные компании («Саламандра», «Россия»), так и общества взаимного страхования.

В советское время обязательное страхование от несчастных случаев на производстве было введено в систему социального страхования, а его выполнение возложено на специально созданный государственный Фонд социального страхования, которым до начала 1990-х гг. управляли профсоюзы. Следует отметить, что в СССР все выплаты пострадавшим от несчастных случаев осуществлялись либо через общую систему пенсий по инвалидности и по потере кормильца (в том числе и назначаемых в рамках



государственного социального обеспечения), либо через систему пособий по временной нетрудоспособности. В последующем, в 1980 — начале 1990-х гг., кроме государственного обеспечения работодатель самостоятельно нес материальную ответственность по компенсации нанесенного работникам вреда. Практика страхования от несчастных случаев показывает, что оно может осуществляться в различных формах, сохраняя единое социально-экономическое содержание. В настоящее время в РФ страхование от несчастных случаев может быть обязательным, осуществляемым в силу закона, или добровольным, проводимым на коммерческой основе.

Одним из самых интересных и дорогих страховых случаев, касающихся личного страхования является застрахованная жизнь Стивена Спилберга. Владелец самой дорогой в мире жизни – режиссёр Стивен Спилберг. И стоит она ни много, ни мало - 1 миллиард 200 миллионов долларов. Так как в Америке не нашлось компании, которая бы гарантировала выплату такой суммы не нашлось, жизнь автора "Челюстей" застраховали в Англии.

В кинокомпании DreamWorks пояснили, что даже такая гигантская сумма страховки не сможет покрыть те убытки, которые понесёт студия в случае смерти её основного совладельца и режиссёра. Информация к размышлению: один только "Парк Юрского периода", снятый за 63 миллиона долларов, принёс DreamWorks свыше 900 миллионов долларов.

Недавно гонщик команды Формулы-1, который выступает за Ferrari, Фернандо Алонсо застраховал большие пальцы своих рук. Контракт между страховщиками и Алонсо заключен на один год, и подразумевает выплату 10 миллионов евро в случае, если с пальцами испанского гонщика что-нибудь произойдет. *«Большие пальцы Алонсо не только необходимы для управления болидом, но и несут символическое значение, - сказано в пресс-релизе. - Они представляют собой символ победы, а также то, что все находится под контролем и защищено».*

Российские актеры и артисты тоже страхуют свои лица, голоса, бюсты и ноги. Мода на этот вид страховых услуг в значительной степени диктуется рекламой. Среди российских исполнителей самый крупный страховой договор был заключен Николаем Басковым, голос которого застрахован на \$2 000 000.

Расскажем один случай, про самого невезучего везунчика в мире. Им стал Фране Селак, который родился 29 апреля 1929 года, в Хорватии. Его жена умерла при родах вместе с ребенком. Он был учителем музыки в единственной детской музыкальной школе интернат [Palace Cipiko](#).

Решил застраховать свою жизнь после падения в железнодорожную катастрофу, в 1962 году, когда поезд, на котором он ехал из Сараево в Дубровник, сошёл с рельсов и упал в ледяную реку. Тогда семнадцать человек утонули, а Фране Селак сумел выплыть на берег,

получив сильнейшее переохлаждение, шок, ушибы и сломав руку. Он застраховал свою жизнь от несчастных случаев на сумму 500 тысяч долларов.

После первой катастрофы в 1966 году автобус, в котором Селак ехал в город Сплит, накренился и упал в реку. Погибли четыре человека. Селак выплыл на берег, получив порезы, ушибы и сильный шок.

Следующая катастрофа произошла с хорватом в 1970 году. Автомобиль, в котором он ехал по шоссе, внезапно загорелся. Селак успел выбраться из машины за несколько секунд до взрыва бензобака.

В 1973 году Селак внезапно потерял почти все волосы на голове из-за неисправного топливного насоса, который выпрыснул бензин прямо на раскалённый двигатель его автомобиля, раздув пламя через сапун.

В 1995 году на одной из улиц Загреба его случайно сбил автобус. Удачливый хорват и на сей раз отделался «лёгким испугом» — он получил небольшие ушибы и неизбежный шок.

А в 1996 году Селак ехал на своем автомобиле в горах, когда внезапно после поворота он увидел грузовик ООН, несшийся прямо на него. Его «Шкода» врезалась в дорожное ограждение, проломила его и зависла на краю обрыва. В последний момент хорват успел выпрыгнуть из автомобиля и после небольшого полета смог ухватиться за дерево, откуда наблюдал падение в горное ущелье своей машины, взорвавшейся в 90 метрах под ним.

Фране Селак был очень бедным, и настал тот момент в его жизни когда это могло повлиять на жизнь одного из учеников музыкальной школы. Лукас Фернандо был тяжело болен и требовалась большая сумма на его лечение.

Фране Селак был очень добросовестным и честным человеком, но решил попытать судьбу. Он пришел в страховую фирму и хотел попытаться получить хотя бы часть выплат за все случаи, что с ним произошли. Но в страховой компании ему отказали, сославшись на условия договора. Страховыми рисками, на случай наступления которых проводится страхование в соответствии с договором страхования, заключенным между Фране Селаком и страховой компанией, являлись:

1. Постоянная полная потеря Застрахованным общей трудоспособности в результате несчастного случая с установлением I, II и III групп инвалидности;

2. Смерть Застрахованного в результате несчастного случая.

Так как травмы, полученные Фране Селаком, не подходили под описание страховых случаев, указанных в договоре, то страховая компания имела полное право отказать ему в получении страховых выплат.

Расстроенный и не знающий что делать, он возвращался домой. Но проходя мимо лотерейной кассы, сердце его екнуло, и сам того не понимая он достал деньги и купил лотерейный билет. Придя домой первым делом он

стер с чека защитный код и не поверил свои глазам.... Цифра 1.000.000 долларов.... Он не мог в это поверить. Он оделся и побежал в кассу, где 10 минут назад приобрел свой счастливый билет. Продавщица, завистливо подтвердила, что действительно выигрыш его и попыталась рассказать, где он может его получить. Но Фране Селак уже не слышал ее, он бежал в музыкальную школу, чтобы обрадовать Лукаса, что деньги на его лечения есть.

После этого, череда неудач перестала случаться с нашим героем, неужели какой-то один лотерейный билет смог так перевернуть его жизнь? Или это просто случайность?

На наш взгляд, Селак мог так изначально заключить договор страхования со страховой компанией, что бы они были вынуждены выплатить ему страховые суммы. То есть, мы считаем, что Селак совершил ошибку, а именно, в договоре могли бы присутствовать следующие страховые риски:

- Частичная потеря Застрахованным трудоспособности (для Застрахованных в возрасте от 16 лет и выше) или частичное расстройство функций организма (для Застрахованных в возрасте до 16 лет) в результате несчастного случая;

- Временная полная потеря Застрахованным общей трудоспособности в результате несчастного случая.

Селак заключил договор страхования только на очень серьезные повреждения, а именно смерть и постоянная полная потеря общей трудоспособности, соответственно, компания правильно поступила, не выплатив страховые выплаты Селаку.

#### **Использованные источники:**

1. Алиев Б.Х., Махдиева Ю.М. Основа страхования, М.:2014, 503 стр.
2. А. Лельчук Страхование жизни, М.:2010, 453стр.
3. Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю. Страхование, М.:2010, 828 стр.
4. Официальный сайт компании «Ингосстрах». Режим доступа: <http://www.ingos.ru/ru/>

*Шепелин Г. И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страховое дело»  
Яковлева К.О.  
студент 4 курса  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ**

*Аннотация: В статье рассматриваются проблемы страхования выездного туризма. Затронут вопрос возникновения страхования. Отмечена проблема низкой культуры страхования.*

*Ключевые слова: страхование, страховая грамотность населения, страховой полис, договор страхования.*

*Shepelin G. I., candidate of economic Sciences,  
associate Professor of the Department "Insurance",  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow  
Ksenia Yakovleva  
4th year student, Credit-economic faculty, Financial University under the  
Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow*

### **PROBLEMS OF INSURANCE LEAVING ABROAD**

*Abstract: In article problems of insurance of outbound tourism are considered. It is raised the insurance emergence question. The problem of low culture of insurance is noted.*

*Keywords: insurance, insurance literacy of the population, insurance policy, contract of insurance.*

Необходимость страхования была осознана человечеством очень давно. Например, в законах вавилонского царя Хаммурапи, датированных вторым тысячелетием до нашей эры, было записано положение о распределении убытков на всех участников торгового каравана в случае нападения или стихийных бедствий.

В средневековой Германии были созданы «Ветряные гильдии» и «Пожарные гильдии», члены которых вносили регулярные добровольные взносы в общую казну. В случае разгула стихии или пожара пострадавшему выделялись из казны необходимые средства на восстановление имущества.

В XIII веке с развитием торгового мореплавания в Англии, Франции и Голландии широкое распространение получило морское страхование.

В дальнейшем развитие производства и техники привело к появлению множества страховых компаний, а так же увеличения предлагаемых ими услуг. Сейчас страховщики предлагают различные виды страхования:

страхование жизни, медицинское страхование, страхование имущества, личное страхование, страхование гражданской ответственности, страхование предпринимательской деятельности и другие.

В европейских странах страхование – обычное явление. Жители Европы уже давно не могут представить свою жизнь и жизнь своих близких без страховой защиты, для них это стало нормой жизни.

В России на сегодняшний день культура страхования находится на начальном этапе своего развития. Основная проблема – менталитет общества. Страхование не входит в число первоочередных платных услуг, сознательно приобретаемых населением. Для многих россиян страховка – это лишние ненужные расходы, а отнюдь не защита финансового благополучия на случай непредвиденной ситуации.

Низкая страховая грамотность населения часто приводит к печальным последствиям. Даже в тех случаях, когда наличие страхового полиса является обязательным условием для достижения какой-либо цели, россияне безответственно подходят к выбору страховой компании и условий страхования. Например, для получения шенгенской визы необходимо предоставить в иностранное посольство медицинскую страховку. Многие граждане относятся к данному требованию, как к прихоти посольства, а не как к защите собственных интересов. Также распространённым заблуждением среди наших соотечественников является то, что они считают приобретённый полис «абсолютной» защитой, вольно трактуя условия договора страхования.

Для иллюстрации проблемы рассмотрим вымышленную историю, которая, по нашему мнению, вполне могла произойти в реальности.

Представим себе среднестатистическую жительницу российского мегаполиса. Она давно мечтала посетить Париж и полюбоваться его достопримечательностями. Самым распространённым способом организации такой поездки будет групповой туризм и обращение в специализированную туристическую фирму. Менеджер фирмы сообщила, что помимо стоимости путевки турист должен сразу оплатить обязательную медицинскую страховку. Девушку заверили, что ситуация типовая, работники фирмы люди опытные, а сумма страхового покрытия достаточна для получения французской визы. На тот момент другая информация не интересовала нашу воображаемую героиню, и она даже не стала выяснять, в какой страховой компании она страхуется, и читать образец договора страхования. Сам договор туристке обещали выдать вместе с загранпаспортом и другими документами в аэропорту в день отлета. Но даже после получения договора у неё не нашлось времени ознакомиться с условиями страхования, и она, думая, что застрахована на все случаи жизни, отправилась в путешествие.

Первые два дня поездки прошли прекрасно: вместе с группой путешественница посещала достопримечательности. Но на третий день она



решила самостоятельно осмотреть город и посетить музеи, не входящие в программу тура. Во время спуска по лестнице девушка случайно оступилась и травмировала ногу. С трудом добравшись до отеля, она наконец-то решила прочитать договор страхования, но только ту часть, где говорится о действиях страхователя при наступлении несчастного случая. Затем девушка позвонила в диспетчерскую службу страховой компании, проинформировала диспетчера о случившемся и оставила контактный номер телефона. Через некоторое время ей перезвонили и вежливо сообщили, что ее травма не является страховым случаем, так как действие полиса распространяется только на мероприятия в составе группы, а она осматривала город своей мечты самостоятельно. Как результат все медицинские расходы девушке пришлось покрыть из своих средств, а оставшиеся дни в Париже провести в номере отеля. За это время она прочитала документ о своем страховании и поняла, что это даже не договор, а памятка застрахованного, а сам договор на всю группу был у гида. Из памятки девушка узнала, что в страховку не входят не только самостоятельные мероприятия туристов, но также и некоторые групповые. Только ознакомившись с памяткой она поняла, что поступила очень неразумно, доверив свое страхование туроператору.

Как мы видим причиной испорченного отдыха стало то, что изначально наша героиня ошибочно рассматривала страхование своей поездки только как необходимую формальность на пути получения визы и то, что не уделила достаточно внимания выбору страхователя и условиям договора. Любой турист имеет полное право отказаться от услуг туристической фирмы по организации страховки, выбрав страхователя и условия по собственному желанию. На наш взгляд предпочтение стоит отдавать крупным страховщикам давно и успешно работающим на рынке. Например, «Ингосстрах» – одна из крупнейших российских страховых компаний с уставным капиталом 17,5 миллиардов рублей. Ее история начинается с 1947 года. На сегодняшний день «Ингосстрах» относится к категории системообразующих российских страховых компаний, входит в тройку лидирующих страховых компаний по сборам страховых премий. «Ингосстрах» предоставляет полный спектр страховых услуг, предусмотренных Законом Российской Федерации «Об организации страхового дела», а также имеет лицензии на перестрахование.

«Ингосстрах» предлагает туристам два вида страховки: для выезжающих за рубеж и для путешествующих по России. Выезжающие за рубеж могут оформить полис «Индивидуал». В рамках полиса возможно страхование медицинских расходов, от несчастного случая, багажа, спортивных рисков, гражданской ответственности. Удобство этой программы заключается в том, что клиент сам может определить срок действия полиса и услуги, которые будут в него входить.

Преимущество полиса «Ингосстрах» в том, что его признают



консульства всех стран мира, в любой стране застрахованный получит своевременную помощь, также застрахованному доступна круглосуточная русскоговорящая служба поддержки.

Кроме полиса «Индивидуал» выезжающие за границу могут приобрести полис «Невыезд», который позволит компенсировать убытки из-за отмены поездки или изменения сроков пребывания за границей. В этой программе клиенту также предоставлен выбор: включать франшизу и риск банкротства туроператора в условия страхования или нет.

Страхование туристов, путешествующих по России, распространяется на россиян и иностранных граждан. В рамках данных программ возможно страхование медицинских расходов, от несчастного случая, багажа. Клиенты также самостоятельно могут определить срок действия полиса и услуги, которые будут в него входить.

Полис путешественника действителен для поездок любого типа – туризм, командировка, активный отдых. Он может быть однократного или многократного действия. Кроме того, страховку «Ингосстрах» легко аннулировать, или в случае необходимости переоформить на другой срок без дополнительных затрат.

Также компания «Ингосстрах» дает возможность путешественнику на время отъезда застраховать квартиру. В рамках полиса «Отпускной» возможно страхование имущества и гражданской ответственности. Данная программа покрывает расходы в случае пожара, залива или замыкания.

Многие туристы уже высоко оценили уровень работы «Ингосстрах»: более 3,5 миллионов человек в год предпочитают страховать свои поездки именно в этой страховой компании.

#### **Использованные источники:**

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_1307/)
2. Официальный сайт компании «Ингосстрах» [Электронный ресурс] URL: <http://www.ingos.ru/ru/>

*Шепелин Г.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страховое дело»  
Финансовый Университет при Правительстве РФ  
Погосян Э.О.  
студент 4 курса  
Трофимова В.В.  
студент 4 курса  
факультет «Кредитно-экономический»  
Россия, г. Москва*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*Статья посвящена развитию банкострахования в современной России. Тема банкострахования очень актуальна на данный момент поскольку это новая и перспективная взаимная деятельность банковского сектора и сектора страхования. В данной статье раскрываются основные принципы отношений коммерческих банков и страховых компаний в рамках сложившейся экономической ситуации и механизмы их совместной деятельности. В исследовании применялись такие методы как синтез, анализ, аналогия и диалектика.*

*Ключевые слова (банкострахование, коммерческий банк, продукты страхования, банковские продукты и услуги, страхование рисков)*

*This article is devoted to bancassurance in modern Russia. This subject is a very popular now because bank insurance is long-term and mutual activity of banking sector and insurance sector. The article describes the basic principles of relations between commercial banks and insurance companies in the framework of the current economic situation and the mechanisms of their joint activities. In the research we used methods such as synthesis, analysis, analogy and dialectics.*

*Keywords (bancassurance, commercial bank, insurance products, banking products and services, risk insurance)*

На данный момент в российской экономике активно формируется банкострахование, которое позволяет управлять некоторыми банковскими рисками и значительно расширяет набор банковских услуг и продуктов. Таким образом, банкострахование положительно влияет на развитие банковского сектора и рынка страхования, а так же на динамику роста экономики всей страны, путем привлечения дополнительных ресурсов и повышением качества страховой защиты общества. Страховые компании и банки начали свое сотрудничество еще в 20-ые годы 20 века в Европе. Но термин «банкострахование», как процесс осуществления страхования через банковскую систему, возник только в 1970-ых годах в период развития строительства и ипотеки, когда появились страховые компании, продающие

полисы долгосрочного страхования жизни заемщика через банковские отделения. Сейчас уже существует много определений понятия «банкострахование». По мнению О.Ю. Донецкой и Е.А. Помогаевой, «...банкострахование является новой организационно-функционально конструкцией на современном финансовом рынке... К интерпретации термина «банкострахование» можно подойти с двух точек зрения. С институциональной точки зрения банкострахование- это способ организации сотрудничества между банками и страховыми компаниями. С функциональной точки зрения банкострахование- это организация системы перекрестных продаж банковских и страховых продуктов через одну точку продаж, в основном через сеть банковских филиалов и отделений банка».

За рубежом этот термин понимается, как вовлечение кредитных организаций, сберегательных банков, строительных обществ в производство, маркетинг и распространение продуктов страхования.

Другими словами понятие банкострахования можно сформулировать, как процесс взаимодействия банков и страховых компаний в процессе построения перекрестных продаж страховых и банковских продуктов через отделения банков для более эффективного использования каналов продаж, увеличения масштаба предлагаемых услуг и управления банковскими рисками. Соответственно, банки, страховые компании и клиенты банка, которые в дальнейшем становятся и клиентами страховой компании, являются участниками процесса банкострахования. Простым примером является ситуация, когда банком выдается кредит юридическому лицу с условием страхования имущества под залог, так банк минимизирует свой риск потери залогового имущества, а страховая компания увеличивает количество своих страхователей. Из-за большого числа рисков, страховая компания вынуждена быть участником банковского бизнеса, так как банки не в состоянии предотвратить все существующие риски. Конечно, главная роль в этом процессе принадлежит банку, поскольку страховые услуги выступают сопутствующими для банка и клиентов. Именно по этой причине банк определяет правила отношений и аккредитует страховые компании, то есть осуществляет их отбор для дальнейшего сотрудничества. Критерии отбора страховой компании кредитная организация выбирает сама, они не определены законодательно, поэтому данный процесс контролируется федеральной антимонопольной службой.

Так, в России и за рубежом используются такие методы процесса банкострахования, как:

1. Банк и страховая компания обладают одной клиентской базой и заключают договоры о взаимном распространении банковских продуктов и продуктов страхования;
2. Банк и страховая компания совместно создают общество и договариваются о взаимном владении акциями;

3. Банк является учредителем страховой компании и владеет ей частично или полностью;

4. Страховая компания самостоятельно создает свой банк и продвигает его в целях улучшения позиций на рынке страхования.

Банкострахование основывается на ряде принципов:

1. Добровольное участие в процессе банкострахования;

2. Непрерывное контактирование, согласованные действия, доверительные отношения, взаимовлияние и взаимоподдержка;

3. Общая ответственность государства, банка и страховой компании перед клиентом;

4. Личная ответственность клиента банка и заинтересованность в выполнении договорных условий;

5. Солидарная ответственность и финансовое участие всех участников банкострахования;

6. Присутствие государственного регулирования, а так же рыночного саморегулирования процесса банкострахования;

7. Баланс социальной справедливости и экономическая эффективность.

На данный момент банкострахование одновременно помогает банку, страховой компании и клиенту на взаимовыгодных условиях, но при этом есть и недостатки.

Взаимодействие банка и страховой компании увеличивает эффективность их деятельности путем разработки новых банкостраховых продуктов, уменьшением транзакционных и информационных издержек, расширением клиентской базы.

Несмотря на все преимущества банкострахования, по данным агентства НАФИ, у населения растет недоверие к банкострахованию. Таким примером могут служить заемщики, у которых банк потребовал обязательно приобрести страховой полис дополнительно к кредиту. Сторонниками же банкострахования являются те, кто получил долгосрочные кредиты на большую сумму. В странах Европы за последние десять лет банкострахование стало одним из самых успешных направлений банковского бизнеса. Большинство банков осуществляют эту деятельность, однако есть и такие страны, например США и Германия, в которых данная деятельность запрещена законом. В развивающихся странах развитие банкострахования происходит в силу взаимодействия иностранных финансовых институтов и банков с большой филиальной сетью. В России банкострахование начало развиваться на этапе становления банковской и страховой сфер, и служило в роли дополнительного канала продаж банковских и страховых услуг с целью получения дохода, а не ради эффективности. В России банкострахование существует с 2009 года, в 2014 году банкострахование составило 21,4% в общем объеме страхового рынка.

Наш рынок банкострахования состоит из трех частей:

1. Розничное страхование клиентов банка;
2. Страхование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей через банки;
3. Страхование рисков банка.

Анализ структуры за 2009-2014 год показал, что наибольшую долю (88%), занимает розничное страхование клиентов банка, особенно связанного с кредитованием - 73,1%.

Основным направлением розничного страхования, на данный момент является страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, его доля 42,5%.

Далее идет автострахование (23,7%). Однако прослеживается тенденция, что автострахование движется в сторону дилерских каналов продаж, а страхование жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов видится все более перспективным видом на рынке банкострахования.

Проанализировав структуру страхования рисков юридических лиц и индивидуальных предпринимателей через коммерческие банки, можно сделать вывод о том, что на страхование залогового имущества приходится наибольшая доля (табл.4), в 2014 году она составила 74 %.

Нужно подчеркнуть тот факт, что в 2014 году возник новый вид страхования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей через банки – это страхование жизни и здоровья владельцев малого и среднего бизнеса, в том числе и индивидуальных предпринимателей, удельный вес которого на 2014 год составил 5%.

Рассматривая структуру страхования банковских рисков в период 2009-2014 гг., больший удельный вес приходится на страхование сотрудников банков (2014 г. – 66%).

В 2014 году снизился объем страховых взносов по всем видам страхования банковских рисков. К примеру, взносы по страхованию специфических рисков банков снизились на 13 %, по страхованию имущества банков уменьшение произошло на 11 %, по страхованию сотрудников банка – на 17 %. Можно выделить следующие причины данного наблюдения:

- 1) Сокращение банковских расходов на социальные пакеты сотрудникам;
- 2) Отказ страховых компаний страховать банкоматы ввиду большого количества мошенничеств.

На сегодняшний день банкострахованием в России занимаются не только российские, но и зарубежные страховые компании. Банковская сфера продаж является базовой для многих российских страховых компаний с иностранным капиталом.

По данным агентства «Эксперт РА», в 2014 году лидирующие позиции в страховании банковских рисков заняли ведущие отечественные страховые компании или группы компаний.

Существует определенная классификация страховщиков банковских рисков по характеру их участия в данном процессе:

1) Универсальные страховые компании – занимаются страхованием, банкострахованием, имеют в собственности сеть офисов и страховых агентов, а также сбалансированный по видам и каналам продаж страховой портфель;

2) Страховые компании, которые специализируются на работе и тесном сотрудничестве с коммерческими банками, зачастую это иностранные компании с опытом реализации своих услуг на европейском и американском рынках страхования;

3) Аффилированные страховые компании – предназначением данных компаний является обеспечение нужд материнской компании либо банка.

Среди основных конкурентных преимуществ тех страховых компаний, которые функционируют на рынке страхования банковских рисков можно отметить комиссионные вознаграждения, которые уплачиваются коммерческим банкам. В конкурентной борьбе страховщики предлагают высокие комиссии за большие объемы страхового бизнеса, допустим, комиссионное вознаграждение коммерческому банку в страховании жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов может составлять 60-70 % от страховых взносов.

На сегодняшний день, в период экономической нестабильности и неэффективной работы банков, следовательно, снижается их прибыль, именно комиссионные доходы от осуществления банкострахования становятся для них дополнительным источником прибыли.

Именно поэтому сегодня коммерческие банки активно сотрудничают со страховыми компаниями не только по поводу кредитования, но и заинтересованы в страховых продуктах, которые предлагаются страховыми компаниями клиентам на добровольной основе.

По данным агентства «Эксперт РА», удельный вес страхования, который не связан с кредитованием, в общем объеме банковского страхования увеличился в 2014 году по сравнению с 2013 годом до 15,8%.

Можно говорить о наличии достаточного потенциала для дальнейшего развития банкострахования в России. В доказательство можно привести факт увеличения объемов кредитования при единовременном снижении страховых взносов у страховщиков. В качестве перспективного направления банковского страхования можно привести расширение деятельности в части страхования клиентуры банка, не связанного с кредитованием.

На наш взгляд, для того чтобы продолжать развивать



банкострахование в России, нужно создать следующие условия:

1. Повышение финансовой грамотности населения;
2. Мотивация банковского персонала для продаж страховых продуктов;
3. Прозрачность в системе аккредитации страховщиков коммерческими банками;
4. Введение налогового стимулирования для развития страхования жизни и пенсионных программ;
5. Улучшение качества сервиса и выполнения обязательств страховщиков по договорам;
6. Разработка новых, качественных и эффективных банковских страховых услуг.

Проведя исследование в сфере банкострахования, можно сделать некоторые выводы.

Во-первых, дадим определение банкострахованию. Это процесс взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний при организации системы перекрестных продаж страховых и банковских продуктов за счет сети отделений банков для повышения эффективности использования сети продаж.

Основная роль в процессе банкострахования принадлежит коммерческому банку, который определяет правила взаимоотношений и осуществляет аккредитацию страховых компаний.

Банковское страхование позволяет иметь преимущества всем его участникам. Коммерческий банк и страховая компания увеличивают объемы своей деятельности, а клиент, в свою очередь, получает более выгодные условия сделок и высокий уровень сервиса.

При всех своих преимуществах, банкострахование имеет определенные недостатки. Для стороны банка такими недостатками являются необходимость рекламы и продажи страховых продуктов, вероятность конфликта интересов банка и страховой компании, тщательный отбор партнеров - страховщиков. А для страховой компании это утрата личного отслеживания страховой услуги, ограниченность времени для пояснения клиентам специфики страховых услуг.

В случае клиента это отсутствие гибкости страховых продуктов и услуг, наличие принудительного страхования.

Современными тенденциями развития банкострахования в России являются:

- увеличение в общем объеме рынка страхования доли банкострахования;
- большая доля связанного с кредитованием розничного страхования;
- развитие видов банкострахования, а именно страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, автострахования,

страхования залогового имущества заемщиков, добровольное медицинское страхование сотрудников банка;

- высокий уровень выплачиваемых банками страховщиками комиссионных величин;

- рост доли комиссионных доходов в структуре прибыли банковского сектора национальной экономики.

#### **Использованные источники:**

1. *Ахмедов Ф.Н., Алиев У.И.* Развитие рынка банкострахования Российской Федерации в современных условиях // *Финансы и кредит.* 2013. № 4. С. 68–72.
2. *Базельюк И.А.* Построение финансовых супермаркетов. URL: <http://www.lawmix.ru/bux/66202>.
3. *Басова О., Янин О., Самиев П.* Рынок банкострахования в 2013 году: ставка на жизнь. URL: [http://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance\\_2013/part1](http://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2013/part1).
4. *Басова О., Янин О., Самиев П.* Банкострахование: передел рынка? URL: <http://raexpert.ru/docbank/7af/545/c3c/e6894ff738705c2fd8fce71.pdf>.
5. *Бочарев Е.Н., Мизгулин Д.А.* Взаимодействие кредитных и страховых организаций. М.: Гарт. 2004. 672 с.
6. *Буганова К.* В банкомаркет // *Банковское обозрение.* 2011. № 4. С. 62–63.
7. *Георгиевская Е.И.* Генезис корпоративных образований в российской экономике // *Финансы: планирование, управление, контроль.* 2011. № 3. С. 17–24.
8. *Гринюк Е.М.* Перекрестные продажи банковских и страховых продуктов как способ увеличения комиссионного дохода // *Банковский ритейл.* 2011. № 1. С. 8–14.
9. *Донецкова О.Ю., Помогаева Е.А.* Банкострахование: учеб.пособие. М.: Директ-Медиа, 2013. 84 с.
10. *Ермасов С.В.* Страхование: учеб.для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 48 с.
11. *Кожевникова И.Н.* Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: Анкил, 2005. 112 с.
12. *Костерина Т.М.* Банковское дело: учеб.для бакалавров. М.: Юрайт, 2012. 191 с.
13. *Ларина О.И., Якубова А.А.* Развитие страхования в российской банковской практике // *Банковское дело.* 2012. № 9. С. 51–56.
14. *Мягкова Ю.Ю.* Банкострахование как инструмент развития российского рынка страховых услуг. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2013. С. 124–132.
15. *Пахомов В.Ю.* Технологии продажи розничных банковских продуктов // *Банковский ритейл.* 2012. № 2. С. 70–79.
16. *Ричевский Н.А.* О некоторых аспектах взаимодействия страховых компаний и банков // *Финансы.* 2002. № 2. С. 47–50.
17. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой.

*Шепелин Г.И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

*Маслова А.А.*

*студент 4 курса*

*Цаликова Е.А.*

*студент 4 курса*

*факультет «Кредитно-экономический»*

*Россия, г. Москва*

### **СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК**

*В данной статье рассматривается проблема страхования грузовых перевозок как одного из видов страхования. Данная проблема, на наш взгляд, приобретает большую актуальность в наше время, так как компании и корпорации вкладывают огромные деньги в свой груз, а вероятность наступления несчастного случая, факта грабежа или полного уничтожения товара велика. В статье ставится задача изучения теоретического аспекта проблемы, рассмотрения реальных случаев данного вида страхования. На основе проведенного анализа нами предлагается выделить несколько тенденций развития страхования грузовых перевозок.*

*Ключевые слова: страхование грузовых перевозок, защита от хищений, защита от гибели, защита от повреждений груза, онлайн-страхование грузов.*

*In this article the problem of insurance of freight transportation as one of types of insurance is considered. This problem, in our opinion, gains big relevance presently as the companies and corporations invest huge money in the freight, and probability of approach of accident, the fact of a robbery or elimination of goods of a bike. In article the task of studying of theoretical aspect of a problem, consideration of real cases of this type of insurance is set. On the basis of the carried-out analysis we offer to allocate some tendencies of development of insurance of freight transportation.*

*Keywords: insurance of freight transportation, protection against plunders, protection against death, protection against damages of freight, online insurance of freights.*

Страхование грузов представляет собой один из видов имущественного страхования, основной целью которого является защита интересов владельцев грузов в случае, если во время транспортировки произошли события, повлекшие за собой возникновение убытков.

Разумеется, что возникают ситуации, когда нет возможности носить ценные вещи с собой, в результате чего людям приходится прибегать к

услугам транспортировки, например, перевезти вещи на новую квартиру. В данном случае необходимо учитывать то, что в пути могут возникнуть многие непредвиденные обстоятельства, вызвавшие повреждение или полную утрату груза. Решением проблемы может служить договор страхования груза.

К примеру, фирма закупила телефоны на 200 тыс. руб., которые должны были доставить из другого города. Они планируют реализовать данную продукцию за 600 тыс. руб. в общей сумме. Во время перевозки автомобиль попал в аварию и вся партия телефонов была повреждена. В данном случае ситуация обстоит следующим образом: если фирма не застраховала свой груз от несчастного случая, то она останется ни с чем, если страховка имеется, то фирма сможет получить обратно свои 200 тысяч.

Страхование грузов включает защиту от хищений, защиту от гибели и защиту от повреждений груза. Существуют различные страховые программы, которые зависят от множества факторов, таких как количество перевозок, характер, объем груза и многое другое. Договор страхования груза будет служить некой защитой для страхователя в лице страховщика, а следовательно, ответственность за груз ложится на плечи страховой компании. При наступлении страхового случая, страховщик будет обязан провести действия, чтобы выявить виновных, затем выплатить ущерб.

Компания заключила с поставщиком контракт на покупку мазута со 100-процентной предоплатой за 4 цистерны по 40 тонн. Договором предусматривалась поставка товара в течение месяца после предоплаты, в противном случае деньги должны быть возвращены. Так как все риски при перевозке возлагались на компанию-покупателя, она обратилась в страховую компанию с просьбой застраховать груз, а также предпринимательский риск, то есть риск того, что поставщик не выполнит свои обязательства. Страховая компания застраховала и предпринимательский риск, и ожидаемую прибыль компании. Страховая премия составила 2% от стоимости груза. Такой значительный размер страховой премии был обусловлен тем, что помимо риска по грузу (0,5%) учитывался коммерческий риск, тарифы по которому составляют, как правило, 1,5-10%. Поскольку в случае возникновения убытков по этой сделке вероятность взыскания средств с виновного была высокой, тариф по коммерческому риску установили в размере 1,5%.

В результате компания-поставщик все же нарушила условия контракта: вместо 4 вагонов по 40 тонн в каждом отправила 2 вагона по 60 тонн. Таким образом, 40 тонн не были поставлены. Компания сослалась на то, что железнодорожные службы не предоставили соответствующую тару. Покупатели отправили претензии страховщику и поставщику, а страховая компания в свою очередь изъявила готовность требовать деньги с компании-поставщика через суд. В итоге деньги (предоплата за недопоставленный мазут) были возвращены компании-покупателю без судебного

разбирательства. Кроме того, эта компания (выгодоприобретатель) получила страховку в части договора, относящейся к недополученной ожидаемой прибыли. (По данным страховой компании «Энергогарант».)

В заключении хотелось бы отметить некоторые тенденции развития, которые могут коснуться страхования грузовых перевозок. Направление «виртуализации» многих сфер жизни не может не затронуть и страхование грузовых перевозок. Операторы и клиенты уже сейчас в большинстве случаев прибегают к предоставлению услуг онлайн. Страхование грузов онлайн присуще следующие преимущества: удобство; оперативность; отсутствие необходимости тратить время на бюрократические формальности; выгодная цена и по-настоящему низкие тарифы; возможность быстро рассчитать примерную стоимость, используя онлайн-калькулятор (рассчитать стоимость). Многие компании уже сегодня имеют возможность перейти на электронное обслуживание. В частности, выбрать самые выгодные условия страхования в режиме онлайн можно на сайте Страхового агентства «ГЕЛАКСИ страхование».

#### **Использованные источники:**

1. Страхование : учебник для вузов / СПбГУЭФ ; Финансовая академия при Правительстве РФ ; ред.: Л. А. Орланюк-Малицкая, С. Ю. Янова. - М. : Юрайт : Высшее образование, 2010. - 828 с.
2. Проблемы страхования грузоперевозок в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adc-tehnika.ru/content/review/4144/KRUGLYJ-STOL-Problemuy-strahovaniya-gruzoperevozok-v-Rossii/>
3. Официальный сайт компании «Энергогарант». Правила страхования грузов в Энергогарант. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.energogarant.ru/data/9186758cbc8e5a0987a8316734f4ab2b.pdf>

*Шепелин Г. И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет*

*при Правительстве РФ»*

*Кравченко Д. О.*

*студент 3 курса*

*факультет «Государственное управление  
и финансовый контроль»*

*Россия, г. Москва*

#### **СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ**

*Статья посвящена страхованию банковских рисков в случае наступления неблагоприятных событий. Конкретно рассмотрены аспекты страхования в динамике с 2011 - 2015 годы. Рассмотрена программа «ВВВ», включающая компенсацию части (или одного) из существующего перечня*



*рисков. Анализируется рынок страхования банковских рисков за последние годы. Рассмотрены проблемы развития страхования рисков в банковской сфере.*

*Ключевые слова: страхование банковских рисков, комплексное страхование банковских рисков, объем рынка банковского страхования, страховой договор.*

*The article is devoted to insurance of bank risks in case of occurrence of adverse events. Aspects of insurance in dynamics in 2011-2015 are specifically considered. The VVV program including compensation of part (or one) of the existing list of risks is considered. The market of insurance of bank risks during the last years is analyzed. Problems of development of risks insurance in the bank sphere are considered.*

*Keywords : insurance banking risks, comprehensive insurance of bank risks , the market for bank insurance , the insurance contract .*

### **Страхование банковских рисков**

Страхование банковских рисков занимает особое место в системе управления. Зародившись в США, банковское страхование в настоящий момент адаптируется с учетом местного законодательства и функционирует во многих странах мира, в том числе и в России [6, С.433].

Нормативные документы трактуют банковский риск как «возможность понесения кредитной организацией потерь и/или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними или внешними факторами» [4].

В условиях нестабильности экономической ситуации и необходимости оптимизации банковских рисков страхование банковских рисков набирает обороты, так как в случае наступления риска он позволяет получить реальное возмещение ущерба, убытков и прочих неприятностей материального характера [1].

В отечественной литературе нет однозначного понятия страхования банковских рисков. Часто к нему относят страхование имущества банка и страхование возможной потери дохода в результате неблагоприятных событий. В зарубежной практике под страхованием банковских рисков стандартно понимается страхование самого банка как финансового института, так называемое комплексное страхование банковских рисков [2, С.258].

На наш взгляд, в раскрытии понятия «страхование банковских рисков» нужно исходить из сущности самого страхования. Например, можно так трактовать изучаемое явление: «Страхование банковских рисков – это отношения по защите интересов банка при наступлении определенных страховых случаев в его деятельности за счет денежных фондов,



формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий».

Комплексное страхование банковских рисков в России (полис «ВВВ») в последнее время становится все более популярным, что объясняется желанием банков защитить свои имущественные интересы. Стандартные условия страхования, разработанные андеррайтерами Ллойдс (Lloyd's) и адаптированные отечественными страховщиками, включают в покрытие следующие основные риски [7, С.31]:

- убытки от нечестных действий сотрудников банка (нелояльность персонала);
- убытки от утраты имущества в помещениях банка;
- убытки при перевозке;
- убытки от подделки и внесения изменений в документы;
- убытки от операций с ценными бумагами;
- убытки от принятия фальшивой валюты и др.

Банки приобретают полис «ВВВ» с требуемым покрытием, включающим компенсацию части (или одного) из приведенного перечня рисков, а также некоторых других рисков, к тому же условия, предоставляемые страховщиками, постоянно расширяются [6, С.434].

Анализируя рынок страхования банковских рисков за последние годы, можно сделать вывод, что, несмотря на влияние кризиса и сокращения кредитования, прослеживается тенденция к росту рынка банкострахования. В частности, в 2012 году объем рынка банкострахования составил 161 млрд. рублей, что на 28% выше показателя 2011 года (125 млрд. руб.). За 2013 год составил 193 млрд. рублей, что выше значения 2012 года на 15%. **За 2014 год он увеличился на 11% и составил 214 млрд. рублей (рис.1).**



\*Источник [5].

Совокупный объем некредитного банкострахования увеличился на 117% и достиг 58 млрд. рублей за 2014 г. Его доля в структуре банкострахования увеличилась с 13,8% в 2013 г. до 27,1% по итогам прошлого года. В то же время розничное страхование, связанное с кредитованием, сократилось на 8%, а страхование юридических лиц при кредитовании – на 8,7%. Крупнейшие виды банкострахования – страхование

жизни и здоровья при потребительском кредитовании и автострахование – сократились на 17,3% и 12,7%, соответственно.

В сегменте некредитного банкострахования прирост страховых взносов отмечается по всем направлениям. В наибольшей степени в 2014 г. увеличилось инвестиционное страхование жизни (+211%, 28 млрд. рублей) и смешанное страхование жизни (+76%, 15 млрд. рублей). При этом 80% прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни в 2014 г. было обеспечено только одним страховщиком – ООО СК «Сбербанк страхование жизни», а рост его портфеля поддержал весь рынок банкострахования. Без учета взносов этого страховщика рынок банкострахования сократился бы на 4% за 2014 г., отмечают аналитики.

За 2014 г. доля страховых компаний, связанных с банками, составила 52%, увеличившись на 8 пп. по сравнению с 2013 г. В тройку лидеров по объему страховой премии по банкострахованию за 2014 г. вошли компании «Сбербанк страхование жизни», «ВТБ Страхование» и СГ «АльфаСтрахование».

По прогнозу «Эксперта РА», по итогам 2015 г. объем рынка банкострахования сохранится на уровне 2014 г. за счет роста некредитного страхования на 40%. В связи с сокращением розничного кредитования страхование розничных заемщиков сократится на 18%, а крупнейший вид в этом сегменте (страхование жизни и здоровья при потребкредитовании) – на 25%. Небольшую поддержку этому сегменту может оказать ужесточение требований банков к ипотечным заемщикам в части обязательного приобретения страхования.

Таким образом, ипотечное страхование, несмотря на падение кредитования, может увеличиться на 10% в 2015 г. Страхование юридических лиц через банки может показать небольшой прирост в 2% за счет увеличения кредитования крупного бизнеса. Страхование рисков банков увеличится на 5% за счет страхования сотрудников банков [5].

Но, не смотря на позитивные тенденции развития страхования банковских рисков, имеется и ряд проблем. Одной из таких проблем развития банкострахования является низкая прозрачность деятельности страховых компаний. Фактически страховую деятельность на рынке ведут порядка 40–50 страховщиков. Кроме того зачастую страховщики искусственно занижают стоимость страхования банковских рисков, что приводит к проблемам с выплатами страховых возмещений при непосредственном наступлении страховых случаев. Кроме того, многие страховые компании не готовы разрабатывать индивидуальные условия страхования рисков банка, что также вызывает претензии со стороны банков, так как типовые формы договоров, содержащиеся в правилах страхования, не всегда удовлетворяют пожеланиям банка. Зачастую страховые компании относятся к банку с установкой на возможное страховое мошенничество с

его стороны. Однако подавляющее большинство возникающих страховых убытков банка не являются критическими для него. Основным критерием для банка при выборе партнера среди страховых компаний является финансовая устойчивость страховщика и, как следствие, его возможность своевременно выполнить свои обязательства [3].

Очевидно, что защититься от всех банковских рисков с помощью одного только страхования невозможно. Внутрибанковские процедуры по выявлению, оценке и управлению рисками, на наш взгляд, призваны лишь не допустить реализации опасных событий в жизни кредитной организации, или хотя бы минимизировать их последствия.

#### **Использованные источники:**

1. Жилкина Н. Страхование банковских вкладов: как это работает? // Компьютер. ру. – 2012.
2. Козлова О.Н., Калачева И.В. Страхование банковских рисков в системе защиты имущественных интересов банка // Вестник КГУ. – 2014. - №4 (60). – С.257-261.
3. Корф М. Банковское страхование: перспективы // ИА Банкир. Ру. – 2011.
4. Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» // Вестник Банка России. - №38. – 30.06.2004.
5. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
6. Тарханова Е. А. Страхование банковских рисков в России: тенденции и перспективы // Молодой учёный. – 2014. – № 21 (80). – С.433-435.
7. Шульгина Н. Соломка для заемщика // Эксперт Сибирь. - 2013. - № 33. - С. 31-32.

*Шепелин Г. И., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Страховое дело»*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

*Силпагар Э. Ю.*

*студент 4 курса*

*Чугунова А. Д.*

*студент 4 курса*

*Кредитно-экономический факультет*

*Россия, г. Москва*

#### **СТРАХОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ ТЕЛА**

*В статье рассматривается отдельный вид страхования – страхование частей тела, которое впервые появилось в 1920-х годах. Однако, наибольшее распространение страхование частей тела получило в последние десятилетия. В статье рассматриваются конкретные примеры страхования различных частей тела в России и других странах.*

*Ключевые слова: страхование, виды страхования, страхование частей тела, особенности страхования частей тела, страхование частей тела в России.*

*The article is devoted to the special type of insurance - insurance of the parts of the body, which appeared in the 1920s. However, this type of insurance have been widespread during the recent decades. The article contains specific examples of the insurance of the parts of the body in Russia and other countries.*

*Keywords: insurance, types of insurance, insurance of the parts of the body, specialty of the insurance of the parts of the body, insurance of the parts of the body in Russia.*

В настоящее время к наиболее распространенным видам страхования как в России, так и во всем мире являются автострахование, медицинское, туристическое страхование, а также страхование жизни и имущества. Тем не менее, все более популярным становится такой экзотический вид страхования, как страхование отдельных частей тела.

Страхование частей тела ведет свое начало с 1920-х гг. Мода на страхование частей тела была введена Lloyd's и до сих пор является одной из отличительных черт компании, так как другие страховщики заключают договоры о страховании отдельных частей тела в существенно меньших количествах. За многие годы Lloyd's более тысячи подобных полисов, и отказ в страховании частей тела получили лишь те, чьи пожелания их были слишком экстравагантны. В настоящее время страховые полисы о защите той или иной части тела имеют многие знаменитости. Иногда звезды даже приобретают сразу несколько полисов. Согласно статистике, среди знаменитых женщин наиболее распространено страхование лиц и ног, среди мужчин - голосовых связок.

Приведем пример страхования отдельных частей тела. Так, супермодель Хайди Клум застраховала свои ноги на сумму более 2 млн. долларов. Оценку страховки осуществил лондонский аукционный дом Phillips De Pury and Company, который известен продажами ювелирных украшений. При этом специалисты оценивали длину ног, их форму, уникальность и коммерческий потенциал. Оценить ноги топ-модели попросила немецкая компания Brown для того, чтобы принять решение, стоит ли продлевать контракт с Хайди Клум. При наступлении страхового случая, который связан с повреждением застрахованной части тела, Хайди Клум получит страховую выплату в размере более 2 млн. долларов.

В России по страхованию отдельных частей тела отсутствует подробная статистика вследствие низкой потребности в нем<sup>151</sup>. Основная причина низкой потребности в страховании частей тела заключается в

---

<sup>151</sup> Бабурова А. Страхование частей тела. Финансовая газета №7, июнь 2013.

высокой стоимости данного вида страхования, так как страховая программа создается отдельно для каждого страхователя. Кроме того, при страховании отдельных частей тела обычных граждан отсутствует рекламный эффект, поэтому и самому страховщику невыгодно массово заключать договоры страхования от несчастного случая с отдельно прописанными рисками для указанной части тела.

При заключении договора страхования для конкретной части тела страховая сумма определяется по договоренности между клиентом и страховщиком. Клиент заполняет заявление на страхование, часто необходимым является медицинское обследование или предоставление документов о состоянии здоровья. Затем страховая компания рассчитывает стоимость полиса и начинает его оформление. Страховой полис учитывает все дополнительные условия, и страхователю остается только подписать договор. При наступлении страхового случая величина выплаты зависит от объема страховой суммы, срока действия договора и целого ряда деталей (пол, возраст, профессия страхователя и т.д.).

При страховании отдельных частей тела страховая премия не покрывает расходы и не определяется их величиной. Также сумма не зависит от выплат по другим полисам, заключенным как с данной компанией, так и с другими компаниями. Страховая премия, полученная в случае травмы или при других повреждениях застрахованной части тела, расходуется страхователем по его собственному усмотрению<sup>152</sup>.

Однако, не все травмы относят к страховому случаю. Например, страховым случаем не является повреждение застрахованной части тела, нанесенное самим страхователем, а также получение травмы в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения. Выплаты не будут произведены и при несерьезном повреждении застрахованной части тела (например, случился не перелом, а только ушиб).

Несовершенство страхования частей тела в Российской Федерации заключается в том, что оно не учитывает специфику и особенности деятельности страхователя, а выплаты в случае травм отдельных частей тела начисляются по общим таблицам – так, при повреждении слуха страховая компания выплатит клиенту 10-15% от общей суммы страховки, зрения – начиная от 5% и т.д. Но если представитель рядовой профессии, как правило, при незначительном ухудшении зрения сможет и дальше продолжать трудовую деятельность, то например, для летчика это фактически конец карьеры. Но стандартная страховка не учитывает этого – все профессии равны. Соответственно, не приходится рассчитывать на выплаты за моральный вред, понесенный в связи с потерей любимой работы.

---

<sup>152</sup> Информационный портал Unikassa.- Частичное страхование тела.- 10.12.2013. Режим доступа: <http://unikassa.ru/>

Таким образом, российский страховой рынок отдельных частей тела развит довольно слабо, поэтому знаменитости артисты и спортсмены (именно они, как правило, являются потребителями данного вида страхования) зачастую обращаются за услугами в иностранные страховые компании. Возможно, когда-нибудь данный вид страхования получит распространение и в России. Если, например, изменят законодательство, по которому страховые компании могут страховать лишь имущественные интересы своих клиентов, куда не входит, например, потеря голоса.

**Использованные источники:**

1. Бабурова А. Страхование частей тела. Финансовая газета №7, июнь 2013
2. Информационный портал Unikassa. Частичное страхование тела. 10.12.2013. Режим доступа: <http://unikassa.ru/>
3. Рыбин В. Н. Основы страхования. Изд-во: Кнорус, 2010, 240 с.
4. Официальный сайт компании Lloyd's of London. Режим доступа: <http://www.lloyds.com/>

*Шилов Д.О.  
студент 1 курса  
направление подготовки «Экономика и менеджмент»  
Ефимов О.Н., к.фил.н.  
доцент  
кафедра экономики и управления на предприятии  
торговли и общественного питания  
Уфимский институт  
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»  
Россия, г. Уфа*

**ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМИ  
СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И  
МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ  
ОТЧЕТНОСТИ**

В этой статье мы попытались сравнить российские стандарты бухгалтерского учета и международные стандарты финансовой отчетности. Найти и подчеркнуть основные различия, показать, чем эти системы похожи, какие являются более совершенными и какие на что направлены.

Ключевые слова: финансовая информация, инвестиции, справедливая стоимость, долгосрочные активы, юридическая форма, профессиональное суждение, налоговая отчетность



*Shilov D.O.,*  
*Student 1 - of course in the direction of «Economics and Management»*  
*Ufa Institute of RSUTE*  
*Russia, Ufa*  
*Efimov O.N.,*  
*candidate of philosophical Sciences assistant professor of economics and*  
*management at the enterprise of trade and catering*  
*Ufa Institute of RSUTE*  
*Russia, Ufa*

### **Fundamental differences between Russian accounting standards and INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS**

In this article, we tried to compare the Russian Accounting Standards and International Financial Reporting Standards. Find and highlight the main differences, to show what these systems are like, which are more sophisticated and which are aimed at that.

Keywords: *financial information, investment, fiscal authorities, tax statements, the fair value of long-term assets, legal form, professional judgment.*

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) отражены не только в основных документах: IFRS, IAS, но и в прочих. Также и российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) или положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) регламентируются не только собственно положениями, но и федеральными законами, кодексами РФ – нормативными документами.

Нет четкого соотношения между российскими и международными стандартами. Отсутствие единой системы создает неудобство для иностранных потребителей российской бухгалтерской информации и отечественных потребителей зарубежной. РСБУ стремятся к мировым стандартам с 1992 года, когда российским парламентом была утверждена государственная программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Международная стандартизация призвана, в первую очередь, предоставлять финансовую информацию инвесторам и кредиторам, чтобы те принимали правильные, обоснованные инвестиционные решения, а российские стандарты первоочередной задачей для себя ставят правильность составления бухгалтерской отчетности, так как используются в основном фискальными органами. При таких различиях в целях и пользователях, неизбежно появляются системные различия в принципах подготовки отчетности.

Принципиальные различия между РСБУ и МСФО:

- 1) Справедливая стоимость.

- 2) Экономическое содержание и юридическая форма.
- 3) Временная стоимость денег.

1) В последнее время в МСФО для оценки стоимости активов и обязательств применяется справедливая стоимость. Потому что для инвесторов, которые пользуются отчетностью по международным стандартам финансового учета, более важна и значима информация о текущей стоимости не только отдельных активов и обязательств, но и компаний в целом. Эта информация дает возможность для принятия правильных инвестиционных решений в связи с тем, что справедливая стоимость дает более объективную основу для оценки экономических выгод, которые могут быть принесены активами компании в будущем.

РСБУ использует историческую стоимость для основного количества объектов учета. Хотя, из-за сближения с МСФО, некоторых ПБУ теперь применяют текущую рыночную стоимость, которая рекомендована к использованию в определенном ряде случаев. В РСБУ, все равно, для оценки активов текущая рыночная стоимости применяется несравнимо меньше, нежели справедливой стоимости в МСФО.

После выхода нового стандарта МСФО (IFRS) 13 «Справедливая стоимость» появилось единая схема (методики оценивания, требования к раскрытию) вычисления справедливой стоимости, а в РСБУ такого единого понятия текущей рыночной стоимости вообще нет.

Так для целей ПБУ 05/01 текущая рыночная стоимость – это сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи запасов. Для целей ПБУ 19/02 текущая рыночная стоимость ценных бумаг – это их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг. А в ПБУ 6/01 определения текущей рыночной стоимости вообще нет.

2) В международных стандартах всегда отдается приоритет экономическому содержанию над юридической формой, в котором прописана необходимость отражения экономического содержания операций. РСБУ этот принцип только декларируют (ПБУ 1/2008, п.6). Российские же бухгалтеры чаще отдают приоритет надлежащему документальному оформлению операций, а экономическая сущность, обычно, отражена лишь частично или вообще не отражена.

3) В МСФО широко применяется дисконтирование для оценки стоимости активов (основных средств, нематериальных активов, финансовых инструментов, активов, переданных в финансовую аренду). Это связано с необходимостью учета временной стоимости денег. Поскольку отчетность МСФО предназначена для инвесторов, применение дисконтирования является обязательным для удовлетворения их потребности в качественной финансовой информации. Ведь инвестиционные решения — это решения, которые базируются на концепции временной

стоимости денег.

В РСБУ финансовые вложения, которые не учитываются по текущей рыночной стоимости, подлежат отражению по первоначальной стоимости (ПБУ 19/02, п.21). Величину премии или дисконта по финансовым вложениям разрешено (но не требуется) относить на доходы в течение срока обращения финансового вложения (ПБУ 19/02, п.22). Тем не менее, данное положение не всегда применяется на практике, да и в случае его применения дисконтирование не используется.

Такой подход к учету финансовых вложений приводит к искажению информации в отчетности РСБУ о стоимости финансовых активов/обязательств и о финансовых доходах/расходах от таких инструментов. Хотя, безусловно, это будет искажением отчетности только с точки зрения инвесторов, в то время как для фискальных органов такой учет финансовых инструментов является приемлемым.

Выводы: Кроме существующих теоретических расхождений двух систем, существуют и практические. Так многие требования МСФО находят отражение в РСБУ, но бухгалтера в России часто ими пренебрегают.

Долгое время Минфин РФ занимался разработкой РСБУ, в связи с чем информация предоставляемая инвесторам через эту систему не всегда удовлетворяет их нуждам. Российские компании вынуждены составлять отчетность по трем типам: РСБУ для государства, МСФО для инвесторов и управленческую (внутреннюю) для собственных нужд.

РСБУ уже 23 года сближаются с МСФО, но они все еще далеки.

#### **Использованные источники:**

1. О бухгалтерском учете: федер. закон Рос. Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 ноября 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 29 ноября 2011 г.
2. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит : учеб. пособие для бакалавров / И. М. Дмитриева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 306 с. – Серия : Бакалавр. Базовый курс.
3. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru> // Справочная информация: "Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним" (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс).

*Шипилова И.А.  
магистр 1 курса  
Институт социально-гуманитарных технологий  
НИ Томский Политехнический Университет  
Россия, г. Томск*

## **МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ**

Статья посвящена актуальным вопросам оценки деловой репутации (оценки Гудвилла). В данной статье рассматриваются вопросы об осуществлении оценки Гудвилла, ее особенности, случаи, в которых необходима данная оценка, а также документация, необходимая для оценки.

Ключевые слова: оценка деловой репутации, гудвилл, нематериальные активы.

Уоррен Баффет, один из богатых людей мира, как-то сказал: "Если из-за вас фирма потеряет деньги, я постараюсь вас понять. Однако, если будет потеряно доброе имя фирмы, я буду беспощаден". Почему именно сегодня так много внимания уделяется деловой репутации и почему ее рассматривают как ключевое условие успеха в бизнесе?

Как известно, сфера бизнеса в настоящее время подверглась значительным изменениям. И если рассматривать тот факт что, до недавнего времени любое предприятие, оценивая успешность своей деятельности, ориентировалось на величину получаемой прибыли, то есть на ее максимизацию, то сегодня этот критерий уже не работает, о чем и говорит неожиданные банкротства процветающих компаний. Рыночная стоимость современного успешного предприятия может быть значительно выше ее балансовой стоимости за счет нематериальных активов, главным из которых и является деловая репутация. В ее основе находятся сведения о настоящих качествах и плюсах компании и ее руководителей.[1]

В мире бизнеса ценность деловой репутации сложно переоценить. От неё зависит крайне многое. История знает не один случай, когда компания, производящая неплохие товары, но имеющая отрицательную репутацию, прогорала только из-за того, что никто не хотел иметь с ней дело. Довольно часто нематериальные активы составляют большую часть рыночную стоимость компании. В любом случае, при установлении рыночной стоимости компании, оценка нематериальных активов является необходимой.

Понятие «гудвилл» пришло к нам из английского языка и, в сущности, означает разницу между рыночной стоимостью компании и ценой всех её материальных активов. Таким образом, «гудвилл» - это денежное выражение репутации компании, включающее в себя оценку бренда, товарного знака и прочих нематериальных активов. Гудвилл – это преимущества, которые получает покупатель, приобретая уже

существующую компанию, вместо создания новой. Материальные активы все равно будут оценены по справедливой цене, включающей в себя амортизацию и износ, то есть, их можно приобрести и отдельно от компании, а вот репутацию можно либо создать самостоятельно, либо приобрести вместе с предприятием.[2]

Гудвилл - это преимущественное право, которое получает покупатель при покупке уже существующего и действующего предприятия по сравнению с организацией новой компании. Но для того, чтобы оценить гудвилл продажа предприятия не является необходимым условием.

Гудвилл определяется как разница между стоимостью всех существующих активов и пассивов организации и единым имущественным комплексом.

В современном мире любой объект собственности - это возможный источник дохода и объект рыночной сделки. Таким же объектом могут являться и права собственника. Нематериальные активы такие, как технологии, бренд, ноу-хау и товарные знаки оказывают значительное влияние на конкурентоспособность и эффективность ведения бизнеса, которые могут приносить дополнительный доход.

На конкурентоспособность, а так же на стоимость компании чаще всего влияет ее «деловая репутация». Данный термин принято говорить именно в России, а в западных странах и в международной практике используется такое понятие как «Гудвилл» (Goodwill).

Оценка деловой репутации компании заключается в определении совокупности тех компонентов бизнеса или личных качеств, которые стимулируют покупателей использовать товары и услуги именно данной фирмы, и которые приносят фирме больше прибыли для получения разумного дохода на все остальные активы компании.

Гудвилл появляется, когда компания получает стабильный и высокий доход, ее прибыль превышает средний уровень в своей сфере деятельности. Гудвилл оценивается и принимается на баланс только лишь в период смены владельца компании.

Гудвиллом является все, что может помочь фирме получить больше прибыли на 1 единицу активов, чем у другой аналогичной фирмы. Примером можно считать хорошо обученный сплоченный персонал, выгодное территориальное местоположение, компетентный управляющий.

Существуют два способа определения стоимости Гудвилла:

1. Метод избыточной рентабельности (прибыли). Он представляет собой оценку деловой репутации, как источник дополнительной прибыли. В соответствии с этим методом происходит непосредственное противопоставление степеней прибыльности оцениваемой компании и конкурентов с последующей капитализацией той составляющей, которая не может быть объяснена «материальным» влиянием (активами);



2. Балансовый метод. Он предполагает учет результатов конкретных торговых операций. Величина приобретаемого «гудвилла» определяется, как размер разницы между суммой, уплаченная за данное предприятие, и совокупной стоимостью активов и пассивов, которая указана в бухгалтерском отчете или балансе.

Метод избыточной рентабельности является более достоверным, поскольку оценка деловой репутации должна быть материально осязаемой, так как она поясняет, почему продукция одной компании стоит дороже, чем другой. Примером можно считать компанию «Adidas», где спортивные костюмы стоят гораздо дороже обыкновенных костюмов в другом магазине.

Появление в России понятия «Гудвилл» рассматривается как появление чего-то нового. Однако считалось что, в дореволюционный период деловая репутация обладал весьма существенным значением для частного бизнеса. В экономике США гудвилл рассматривается как более конкретное понятие, поскольку он регламентируется официальными документами. К примеру, в исследовании и разработки оценки деловой репутации методом избыточной рентабельности приложили руки Налоговое управление и Минфин США. В России документально определенных государством коэффициентов прибыльности активов не существует, но это не препятствует использованию метода избыточной рентабельности, а отсутствие единых коэффициентов пошло на пользу, поскольку оценщик самостоятельно их рассчитывает, подбирая при этом максимально схожие компании.

При выборе метода оценки деловой репутации необходимо принять к сведению, что сама процедура является крайне дорогостоящей и потребует значительных усилий и материальных расходов. Именно поэтому все затраты на ее реализацию не должны быть выше размеров ценности полученных в результате информации.

Существуют случаи, при которых необходима оценка Гудвилла:

1. Покупка или продажа - это главный фактор, согласно которого немаловажно дать оценку Гудвилл. Так как кроме материальных активов, предприятие получило и конкретную лояльность клиентов, сумела занять конкретную нишу на рынке, дала знания и опыт своему персоналу. Данный расчет очень важен, так как уже было сказано, продажа компании может быть осуществлена за гораздо более высокую цену при хорошем Гудвилле.

2. Слияние или поглощение компании - в данном случае обстоятельства такие же, как и при покупке или продаже бизнеса. Нужно принимать во внимание всю выгодность сделки - иначе одна из сторон утратит заинтересованность к её совершению.

3. Принятие управленческих решений - понимание четкой цены своей фирмы позволяет принимать более точные и верные управленческие решения. [3]



Для оценки Гудвилла необходима следующая документация:

1. Бухгалтерская отчетность за последние 3 года, а также бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках;
2. Аудиторские заключения по бухгалтерской отчетности компании;
3. Перечень основных материальных средств компании на дату проведения оценки;
4. Информация обо всех имеющихся активах предприятия с расшифровкой и пояснениями;
5. Расшифровка дебиторской задолженности компании;
6. Информация о наличии дочерних компаний и финансовая отчетность по ним. [4]

Репутация - это динамическая основная оценка действий и поведения компании, формирующаяся в обществе в достаточно длительном периоде времени. Репутация формируется на основе совокупности данных о том, каким способом и какими методами строит свое поведение компания в конкретных ситуациях. Клиенты не случайно довольно часто придерживаются известному правилу: не имеешь информации - доверяй репутации. Если положительный имидж заинтересовывает новых клиентов, то в таком случае создаваемый годами престиж вынуждает их оставаться верными выбору, который они когда-то сделали. Репутация косвенно обеспечивает, что компания «не подведет» [5].

#### **Использованные источники:**

1. [Электронный ресурс] - <http://mobile.studme.org>
2. [Электронный ресурс] - [http://ce-na.ru/articles/ocenka\\_nma/ocenka\\_gudvilla](http://ce-na.ru/articles/ocenka_nma/ocenka_gudvilla)
3. [Электронный ресурс] - <http://www.active-consult.ru/> АБК- Активные Бизнес Консультации
4. [Электронный ресурс] - <http://bibliofond.ru>
5. Журнал Маркетинг в России и за рубежом//Электронный ресурс - <http://www.mavriz.ru>

*Ширяева Д.С.  
студент 3 курса  
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Аннотация

В статье изложены основные понятия инноваций и их роль в эффективности работы предприятий. Выделены виды инноваций, описан процесс внедрения инноваций. Отражены внутренние и внешние факторы развития и внедрения инновационных элементов.

Ключевые слова: научно-технический процесс, инновации,

техническое развитие, эффективность

Достижения научно-технического прогресса распространяются в производстве в форме инноваций. Понятие "инновация" (по-русски - "нововведение") происходит от английского слова *innovation*, что в переводе с английского означает "введение новаций" (новшеств). Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, новая продукция или технология, новое явление. Процесс использования новшества, связанный с его получением, воспроизводством и реализацией в материальной сфере общества, представляет собой инновационный процесс. Инновационные процессы зарождаются в отдельных отраслях науки, а завершаются в сфере производства, вызывая в ней прогрессивные, качественно новые изменения.

Техническое развитие предприятия – процесс формирования и совершенствования технико-технологической базы предприятия, ориентированный на конечные результаты его хозяйственной деятельности за счет технико-технологических нововведений.

Целями технико-технологических инноваций являются:

- снижение конструктивно-технологической сложности выпускаемых изделий за счет конструктивных новшеств;
- снижение материалоемкости изделий за счет применения новых материалов;
- комплексная механизация и автоматизация технологических процессов;
- применение робототехники, манипуляторов и гибких автоматизированных систем;
- снижение технологической трудоемкости изделий и затрат ручного труда за счет повышения технического уровня и качества технологической оснастки, инструментов, приспособлений, научной организации труда;
- комплексная автоматизация и регулирование процессов управления производством на основе электроники и компьютерной техники и т.д.

Внедрение инноваций все больше рассматривается как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций.

Инновации (нововведения) – это новый способ удовлетворения потребностей, дающий прирост полезного эффекта, в результате разработки и освоения производства новых или усовершенствованных продуктов, технологий и процессов.

Принято различать следующие виды инноваций:

- 1) технологические инновации – это деятельность предприятия, связанная с разработкой и освоением новых технологических процессов;

2) продукт-инновация включает разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов;

3) процесс-инновация предполагает разработку и освоение новых или существенно улучшенных производственных методов, включающих применение нового, более современного производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности.

Процесс распространения инноваций называют диффузией технологий. Скорость диффузии зависит, в основном, от эффективности технологической инновации. Причем, чем больше число предприятий использовало данную инновацию, тем выше потери тех предприятий, которые ее не использовали. Более того, чем раньше предприятие начнет вести инновационную деятельность, тем быстрее (и дешевле) оно сможет догнать лидеров. Отсюда следует необходимость выделения условий, при которых предприятиям полезно разрабатывать новые товары. Такими критериями являются: угроза устаревания существующих продуктов; возникновение новых потребностей у покупателей; смена вкусов и предпочтений потребителей; сокращение жизненного цикла товаров; ужесточение конкуренции. Среди внутренних факторов роста эффективности инноваций можно назвать:

способность руководства и персонала выделять и оценивать экономические, социальные и технологические изменения во внешней среде; ориентация руководства на долгосрочную перспективу и наличие четких стратегических целей;

развитая система сбыта и маркетинга, способная исследовать и оценивать рыночные тенденции;

осуществление непрерывного поиска новых рыночных предложений; умение анализировать и реализовывать новые идеи.

В условиях жестокой конкуренции ни одно предприятие не сможет долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу. В результате внедрения новой техники и технологии в деятельность предприятия повышается качество продукции, совершенствуются средства производства, повышается производительность труда, методы и организация производства. Внедрение нововведений осуществляется, как правило, по следующим направлениям:

освоение новой и модернизация выпускаемой продукции;

внедрение в производство новых технологий, машин, оборудования, инструмента и материалов;

использование новых информационных технологий и новых способов производства продукции;

совершенствование и применение новых прогрессивных методов, средств и правил организации и управления производством.

От состояния инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии, который в данном случае можно определить, как меру готовности выполнить поставленные цели в области инновационного развития предприятия, в том числе в АПК. Практика показывает, что далеко не всем предприятиям необходимо осваивать новые технологии, несмотря на постоянное возрастание значения инноваций<sup>153</sup>. Некоторые виды и формы хозяйственной деятельности, скажем малые фармацевтические предприятия, неспособны самостоятельно разрабатывать новые лекарственные препараты. А предприятиям, находящимся в полном упадке или на стадии банкротства, просто не имеет смысла модернизировать производство. Нововведения в сфере материального производства тесно связаны с инвестициями. Освоение и выпуск новых изделий, применение новой техники и технологии становятся реальными лишь в случае возможности их финансирования.

Основными неудачами с выведением новых изделий на рынок принято считать:

недостаточный анализ внешних факторов среды функционирования предприятия, перспектив развития рынка и поведения конкурентов;

недостаточный анализ внутренних инновационных, производственных, финансовых и других возможностей;

неэффективный маркетинг и недостаточная (или непрофессиональная) поддержка нового товара при выведении его на рынок.

Вряд ли кого-то сегодня надо убеждать в необходимости постоянной работы над новыми продуктами. Усиливающаяся конкуренция требует от всех участников рынка постоянного напряжения в борьбе за место под солнцем. Рыночные новинки – это один из элементов такого движения. Логика развития бизнеса требует повышения рентабельности производства и расширения ассортимента. Обе эти цели или одну из них можно достичь, разрабатывая новые продукты.

Совершенно очевидно, что переход к инновационным технологиям на любом предприятии просто необходим, условиях современной конкуренции, сокращения жизненного цикла товаров и услуг, развития новых разнохарактерных технологий одним из основных условий формирования конкурентной стратегической перспективы предприятия все больше становится его инновационная активность. Предприятия, которые формируют стратегическое поведение на основе инновационного подхода, главной целью стратегического плана ставят освоение новых технологий, выпуск новых товаров и услуг, имеют возможность завоевать лидерские позиции на рынке, сохранить высокие темпы развития, сократить уровень

---

<sup>153</sup> Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

издержек, добиться высоких показателей прибыли. Особенно это важно и актуально, например, при эффективном использовании отечественного и импортного машинно-тракторного парка в АПК России.

#### **Использованные источники:**

1. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

*Шишко Ю.Ф.*

*студент 4-го курса*

*Азово – Черноморский инженерный институт – филиал  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»*

*РФ, г. Зерноград*

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И МОДЕЛЬ МАСШТАБНОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Ключевые слова: Инновации, дестабилизация, экономика, интеграция, наука, бизнес, образование.

Наука, образование и бизнес являются важнейшими ресурсами обновления экономики, поэтому государство должно стремиться способствовать развитию научно-интеллектуального и образовательного секторов. [4] Это позволит поддерживать приоритетные направления научно-технического прогресса, сформировать в мировом сообществе имидж России как страны, заботящейся об интеллектуальном потенциале.

Развитие и структура российского сектора исследований и разработок должны отвечать растущему спросу со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии [4].

Наука, образование и бизнес являются важнейшими ресурсами обновления экономики, поэтому государство должно стремиться способствовать развитию научно-интеллектуального и образовательного секторов. Это позволит поддерживать приоритетные направления научно-технического прогресса, сформировать в мировом сообществе имидж России как страны, заботящейся об интеллектуальном потенциале.

Целью написания данной статьи является определение основных экономических условий и внедрение модели масштабной интеграции науки, образования и бизнеса в современной России, а также определение специфики условий формирования интегративных комплексов в РФ по сравнению со странами Запада.

Предлагаемые российским сектором исследований и разработок

научные результаты мирового уровня должны находить применение в российской экономике, условием чего является восприимчивость российского предпринимательского сектора к инновациям [2]. Экономические условия интеграции науки, образования и бизнеса связаны с объединением ресурсов для получения народнохозяйственного и коммерческого эффектов. Говоря об экономических условиях интеграции, следует отметить, что дестабилизирующее воздействие на развитие науки, образования и бизнеса оказали и продолжают оказывать негативные экономические явления, сопутствующие переходному периоду: социальная и экономическая нестабильность; дефицит финансовых средств; старение и несоответствие материально-технической базы современным потребностям научной и образовательной деятельности.

Особо значимую роль в процессах диверсификации финансирования процессов интеграции науки, образования и бизнеса играют два условия.

Первое условие - это повышение спроса на технологические инновации. По оценкам экспертов, на сегодняшний день такой спрос остается относительно низким и не соответствует условиям достижения устойчивого экономического роста. Количество промышленных предприятий в России, приобретающих интеллектуальные разработки (ноу-хау) для использования в своей деятельности, то есть запатентованные оригинальные идеи и передовые технологии, в настоящее время составляет менее 3% [1].

Удельный вес инновационно - активных предприятий в России в последние три года находится на уровне 9%, что значительно ниже, чем не только в странах ОЭСР (там этот показатель составляет около 50%), но и в странах Восточной Европы (Румыния - 28%, Словения - 32%, Польша - 38%). Второе условие, влияющее на процессы диверсификации финансирования процессов интеграции науки, образования и бизнеса, - это создание преимущественно с участием государства финансовых институтов, призванных стимулировать процессы коммерциализации. Социально-культурные условия интеграции науки, образования и бизнеса заключаются в укоренении в обществе знаний и умений, целей и ценностей, связанных с воспроизводством инновационного потенциала, осознанием роли науки, образования и бизнеса . [2]



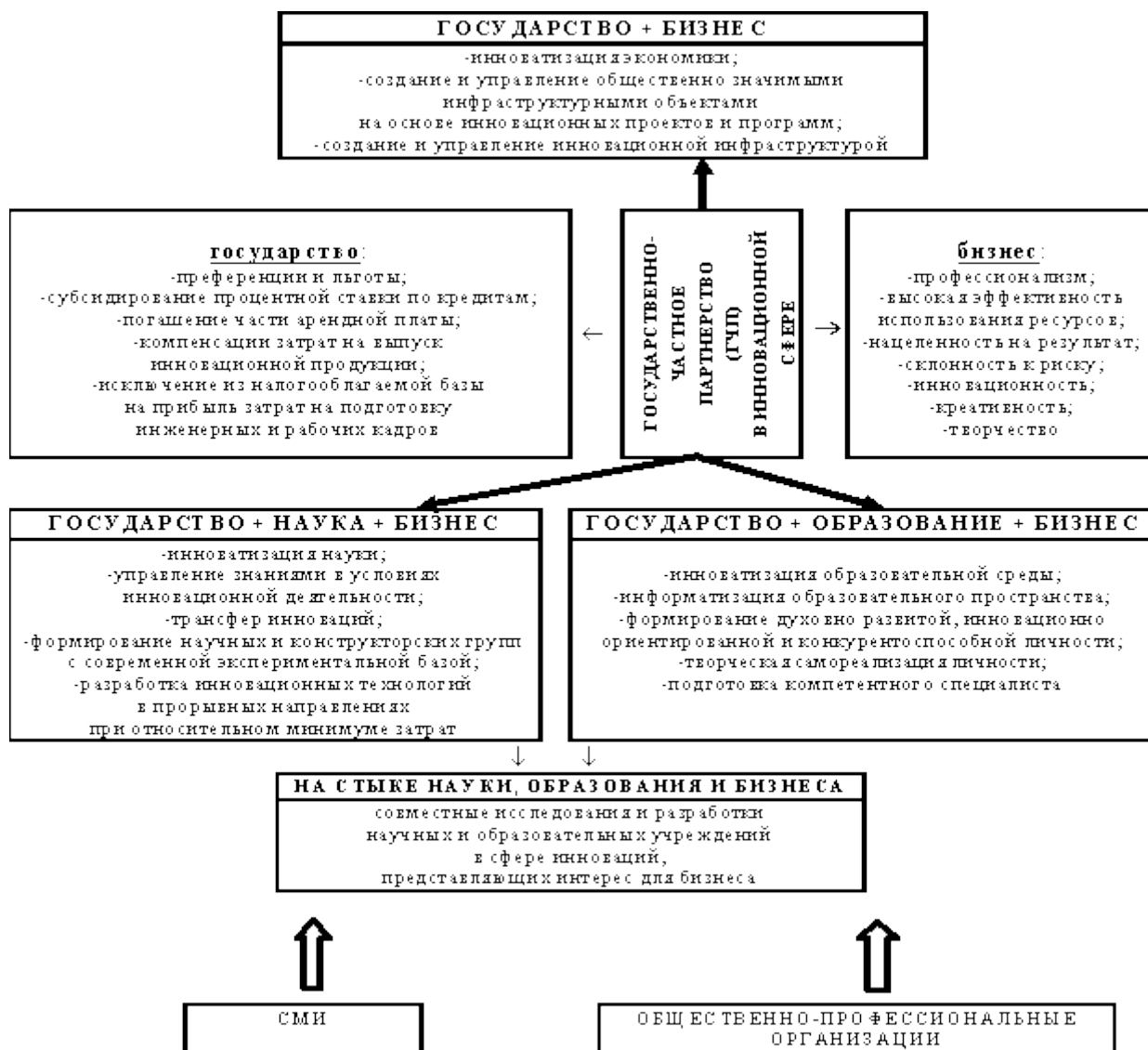


Рисунок 1 - Модель масштабной интеграции государства, науки, образования, бизнеса и российского общества

Характерным в данном плане является мнение о том, что развитие процессов интеграции образования, науки и бизнеса зачастую связано с выживанием образования и науки в современных российских условиях.

В 1990-х - 2015-х гг. в России наблюдается резкое падение престижа профессии ученого. По данным Института социологии Российской академии наук, в 2015 г. профессия ученого является престижной в оценках только 8% жителей страны.

В то же время в США по результатам исследований, направленных на ранжирование профессий исключительно по степени престижности, профессия ученого является самой престижной для 51% населения, весьма престижной - для 25% и престижной для 20%. Российские условия формирования интегративных комплексов по сравнению со странами Запада имеют значимую специфику: развитие интеграции происходило и

происходит сейчас на фоне кризисного положения основных институциональных акторов.

В российском обществе растет убеждение в том, что интеграция науки, образования и бизнеса имеет исключительное значение для обеспечения конкурентоспособности специалистов. Именно качество новых поколений специалистов определяет уровень научных достижений и их возможный творческий потенциал. В процессах взаимодействия науки, образования и бизнеса в России преобладает двухсторонняя интеграция, а предпочтения выбора партнера зависят от опыта взаимодействия и представлений об основополагающих видах деятельности партнера.

#### **Использованные источники:**

1. Шудегов В. Е. Интеграция науки и образования как необходимое условие инновационного развития экономики России ВПО и кадровая политика в современной России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2013. N 25(313).
2. Николаева Е.М. Теоретико-методологические мировоззренческие основания синергетической концепции социализации./ И нновации в образовании. 2014. № 3.- С. 57 - 65.
3. Левицкий Ю.В. Интеграция образования, науки и производства в информационном обществе, Новосибирск, Наука. 2012. – 164 с..
4. Бондаренко А.М.. и др. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК /А.М. Бондаренко, В.Н. Курочкин. – зерноград: РИО АЧГАА, 2009.

*Шкварина А.В.  
студент 3 курса  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва  
научный руководитель:  
Фрумина С.В.*

#### **ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ:**

##### **ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ**

*Статья посвящена рассмотрению финансов коммерческих организаций в динамике. Особое внимание уделяется проблемам, с которыми сталкиваются коммерческие организации в условиях современного экономического кризиса.*

*Ключевые слова: коммерческие организации, степень износа основных фондов, заемные средства, просроченная задолженность, процентная ставка, налоговые ставки, налоговые льготы.*

*Squarin A. V.*  
*student Financial University the government of the Russian Federation*  
*Russia, Moscow*

## **FINANCE COMMERCIAL ORGANIZATIONS: CHARACTERISTICS AND PROBLEMS OF FORMATION**

*The article is devoted to finances of commercial organizations in the dynamics. Special attention is paid to the problems faced by commercial organisations in the present economic crisis.*

*Keywords: commercial organization, the degree of depreciation of fixed assets, borrowed funds, bad debts, interest rate, tax rates, tax incentives.*

Финансы коммерческих организаций являются наиболее значимой сферой финансовой системы любого государства т.к. их деятельность обеспечивает функционирование остальных субъектов экономики и распространяется на все отрасли. В связи с этим, для улучшения состояния национальной финансовой системы необходимо устранить имеющиеся проблемы в сфере финансов коммерческих организаций, которые усложнились последствиями современного экономического кризиса.

На начало 2015 года в России насчитывалось около 420,5 тысяч коммерческих организаций, причем этот показатель по сравнению с 2014 годом повысился на 2,1% [6]. В связи с быстрым увеличением числа коммерческих организаций для обеспечения их успешной работы необходимо выявить и устранить имеющиеся в этой сфере проблемы и предложить возможные пути их решения.

Отличительной характеристикой российских коммерческих организаций является высокий уровень изношенности основных фондов. На 2013 год, по данным Росстата, степень изношенности основных фондов на промышленных предприятиях составила около 48,2% (таблица 1).

Таблица 1. Степень износа основных фондов в Российской Федерации на конец отчетного года

Годы	Степень износа основных фондов, %
1990	35,6
2000	39,3
2010	47,1
2013	48,2

Эта проблема занимает лидирующую позицию среди недостатков, характеризующих российские коммерческие организации, т.к. в условиях жесткой конкуренции именно от уровня технической оснащенности предприятия зависит эффективность его работы и качество выпускаемой продукции, а, следовательно, и положение коммерческой организации на рынке. Для сравнения, в странах Запада показатель износа основных фондов находится в рамках 10-20%. В США, например, степень износа основных

фондов в 2013 году составила всего 12%. Следовательно, можно сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности отечественных коммерческих организаций на мировом рынке необходимо снизить уровень износа основных фондов российских предприятий. Причиной высокой степени изношенности основных фондов, на мой взгляд, является недостаток финансовых средств.

Одним из способов решения данной проблемы является привлечение организациями заемных средств. Согласно данным Росстата, кредиторская задолженность крупного российского бизнеса в 2015 году составила 35000 млрд. руб. (рис. 1).

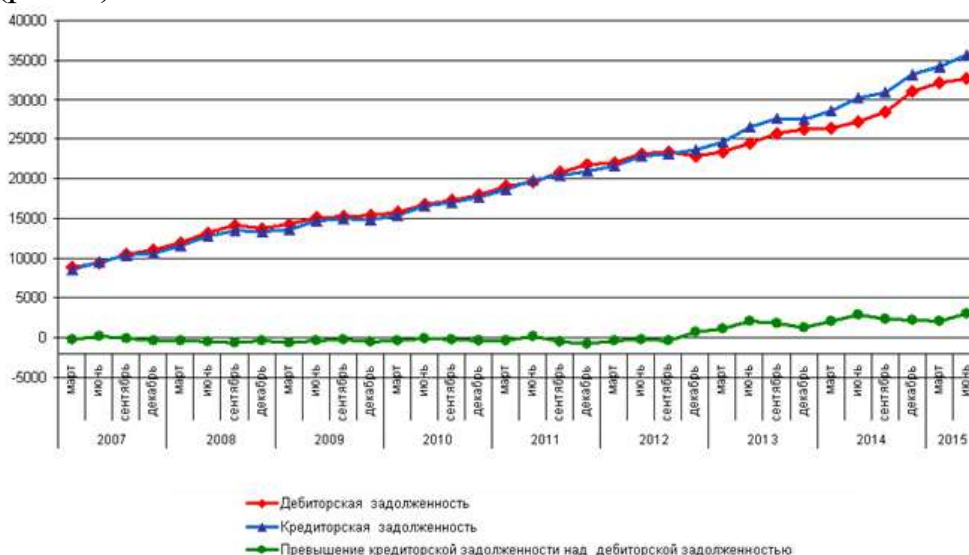


Рис. 1. Задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации ( на конец отчетного периода, млрд. руб.)

Однако, привлечение организациями заемных средств также имеет ряд недостатков. Поэтому следующей проблемой коммерческих организаций, по мнению автора, является высокая доля привлекаемых средств в капитале организации. Проанализировав данные Росстата по величине просроченной задолженности, можно сделать вывод о росте доли просроченной кредиторской задолженности юридических лиц.

Так, просроченная задолженность крупного российского бизнеса в 2015 составила 2000 млрд. руб. (рис.2) [4]. Этот факт, несомненно, негативно сказывается не только на состоянии сферы финансов коммерческих организаций, но и на всей финансовой системе в целом, поскольку из-за неоплаты задолженностей коммерческими организациями кредитные учреждения несут убытки, которые отражаются на состоянии всей финансовой системы Российской Федерации.

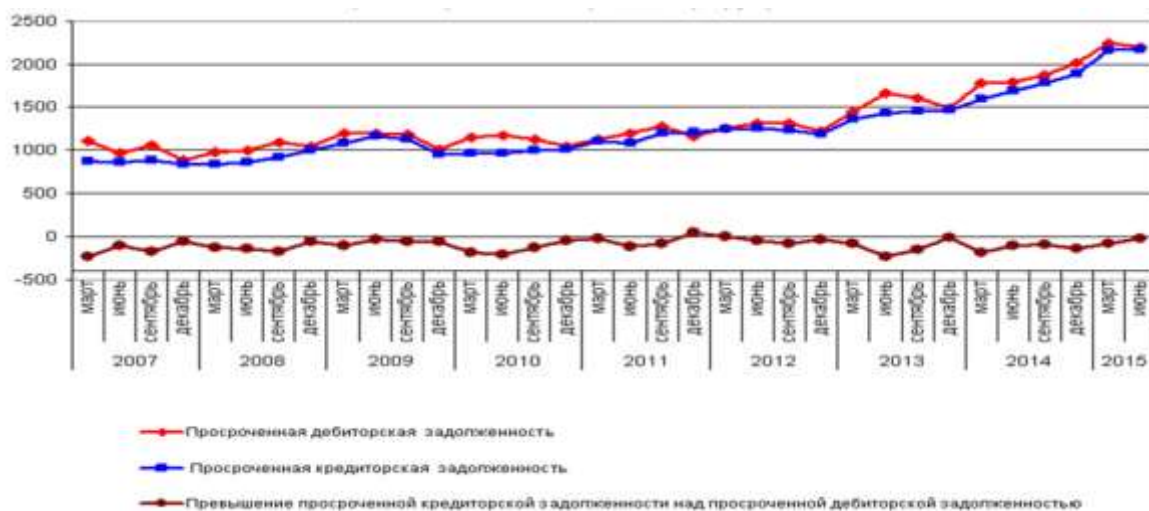


Рис. 2. Просроченная задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации (на конец отчетного периода, млрд. руб.)

Для сокращения числа просроченной задолженности, по мнению автора, следует понизить процентную ставку, по которой предоставляются кредиты или, по крайней мере, не допускать ее повышения. Т.к. повышение процентной ставки может отпугнуть добросовестных заемщиков и тем самым увеличит долю просроченной кредиторской задолженности юридических лиц.

Следующей проблемой является высокий уровень налогообложения. Официальная налоговая нагрузка на бизнес по состоянию на конец 2013 года составила 35,6 % и увеличивается с каждым годом. А, если принять во внимание деятельность «теневого бизнеса», то этот показатель достигнет 40-45% [5], в то время как безопасный уровень налоговой нагрузки в 2013 году был равен 9,9% [3]. В соответствии с исследованиями Всемирного банка, за последний год уровень налоговой нагрузки в России вырос с 47% до 54%, в то время, как безопасный уровень налоговой нагрузки увеличился до 9,8%. Проблема заключается в том, что высокий уровень налоговой нагрузки снижает конкурентоспособность российских компаний [2]. Но, говоря о налоговых ставках, важно отметить, что, несмотря на то, что они очень высоки в России, Правительство в ближайшем будущем не собирается снижать фискальное бремя. На данный момент государство регулирует налоговую политику путем перераспределения налоговой нагрузки между различными категориями налогоплательщиков.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что существенных изменений в ближайшее время в налоговой системе России не произойдет, однако, полагаю, что в сложившейся ситуации необходимо увеличить налоговые доходы регионов.

Несомненно, высокие налоговые ставки напрямую влияют на представителей бизнеса. Возможное решение этой проблемы видится в



увеличении налоговых послаблений и расширении списка налоговых льгот.

Так, например, в 2015 году в Москве действуют налоговые льготы на прибыль предпринимателей, занимающихся расширением производства, в Санкт-Петербурге предоставляются налоговые льготы рекламодателям, а также действуют инвестиционные налоговые вычеты, способствующие привлечению дополнительных инвестиций в развитие города [7].

Т.к. в связи с тем, что основной целью коммерческой организации является максимизация прибыли, то в случае высоких налогов предприятие будет стараться увеличить свою прибыль путем повышения цен на предлагаемую продукцию или снижения качества, что не является благоприятным фактором с точки зрения потребителя. Также, возможно, государству стоит перестать увеличивать сборы, а для этого необходимо уменьшить долю теневого сектора и более тщательно контролировать поступающие от коммерческих организаций налоговые платежи.

В заключении следует отметить, что коммерческие организации в России, определенно, испытывают ряд проблем, но эффективная политика, проводимая в настоящее время Правительством РФ в этой сфере сможет улучшить состояние коммерческих организаций. Так, в 2015 году с целью увеличения финансовой поддержки бизнеса Правительство РФ увеличило финансирование регионов и усилило взаимодействие представителей региональной и федеральной власти с представителями бизнеса. Помимо этого, после появления в 2000 году института федеральных округов и полномочных представителей президента коммерческие организации получили возможность обращения за финансовой помощью к губернатору и полпреду, что также улучшило текущее состояние коммерческих организаций.

#### **Использованные источники:**

1. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Справедливый принцип прогрессивной шкалы по налогу на доходы // Финансы и кредит. – 2015. №43(667). С. 15-25.
2. Мельничук М.В., Караев А.К., Фрумина С.В. Налоговая нагрузка и экономический рост в российских регионах // Аудит и финансовый анализ. – 2008. №4. С. 24-30.
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] URL: [https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference\\_work/conception\\_vnp/](https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/);
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/graf\\_zadol1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/graf_zadol1.htm);
5. Российская Бизнес-газета [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2013/03/26/nagruzka.html>;
6. Финмаркет [Электронный ресурс] URL: <http://www.finmarket.ru/news/3964224><https://www.nalog.ru/rn77/>;
7. Льготный-эксперт.ру: социальный проект [Электронный ресурс] URL: <http://lgoty-expert.ru/>.



*Шмаудер Д.В.  
студент, 4 курс  
ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ), ИЭТТ  
Россия, г. Челябинск*

## **ПАРАДОКСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОЛОДЕЖНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ**

*В статье рассматриваются противоречия потребительского поведения. Представлены результаты исследования особенностей потребительской культуры современной молодежи. Основываясь на данные полученные, выявлены парадоксы молодежного потребления и возможные причины их появления.*

*Ключевые слова: потребительская культура, парадоксы молодежного потребления, потребительская культура.*

### **Paradoxes and prospects of youth consumption**

*The article deals with the contradictions of consumer behavior. Presents the results of empirical studies of consumer culture of today's youth. Based on the data obtained, revealed the paradoxes of youth consumption and possible reasons of their appearance.*

*Keywords: consumer culture, paradoxes of youth consumption, consumer culture.*

Потребительская культура общества и молодежи, как его части, является актуальной проблемой современности. Изучение проблемы потребительского поведения весьма важно сегодня не только с точки зрения потребности бизнеса, но и с точки зрения самого потребителя, который должен знать свои права, уметь рационально планировать свой бюджет, принимать грамотные решения о покупках, понимать мотивы своего поведения.

В условиях рынка модель потребительского поведения иная, чем в плановой экономике. Вместо дефицита и очередей, уравнилельного распределения появилась проблема выбора товаров и услуг. Потребитель стал взыскательнее, раскрепощеннее, информированнее, но не всегда может воспользоваться разумно своей свободой. Ему часто не хватает знаний, навыков, умений во взаимоотношениях на рынке с производителем, продавцом, исполнителем услуг – профессионалом в своей области. Поэтому целью данного исследования стало изучение особенностей потребительской культуры современной молодежи и определение возможных перспектив ее развития. Объектом исследования стали студенты ЧИ (ф) РГТЭУ. Методами исследования послужили анкетирование и блиц-опрос.

Исходя из целей исследования, исследуемой группе студентов было предложено назвать основные критерии, которыми они руководствуются при выборе продуктовых и промышленных товаров; указать свои предпочтения при покупке подарков, отечественных и импортных товаров; дать оценку своей потребительской культуре; проверить знания основных

прав потребителя и т.п.

Результаты исследования показали, что при выборе товаров студенты руководствуются такими критериями, как фирменный знак и дизайн (67%). Понятно, что молодые люди не могут позволить себе за свой счет приобретать такие вещи и совершают покупки на средства своих родителей, поэтому указание студентов на предпочтение при покупке продукции зарубежных производителей является парадоксальным.

Данные опроса также показали, что молодежь охотно заказывает вещи через Интернет. Известно, что 70 % поставщиков – это русские производители, у которых цены на продукцию значительно ниже, чем в магазинах, а, значит, главным показателем при приобретении продукции является все-таки цена, а не заявленное – фирменный знак и импортный товар.

Обращают на себя внимание и ряд других парадоксов, выявленных в результате тестирования студентов.

Парадокс первый: отсутствие необходимых знаний о качестве товаров и умения отличать недоброкачественный продукт от доброкачественного. Мы предложили студентам назвать основные отличия изделий из натуральной и искусственной кожи. Большинство студентов не справились с этим заданием. Оказывается, что старшее поколение лучше разбирается в данном вопросе, а значит, нашу молодежь легко обмануть, подложить недоброкачественный товар.

Парадокс второй: покупая подарки, выбираем «не обязательно полезные вещи», тогда как получить хочется что-то красивое, дорогое и нужное. На вопрос «Что вы хотите получить в подарок?» приоритетными были ответы – украшения, парфюмерию, подарочные сертификаты, чайный набор, бытовая техника, головные уборы, постельное белье. А на вопрос «Что бы вы выбрали в подарок?» типичными ответами были – цветы, сувениры, конфеты, чашки.

Парадокс третий: самообман. Студенты указывают в анкетах, что они часто покупают импортные продуктовые товары, но результаты тестирования выявили противоположное: в реальности спрос на отечественные продуктовые товары значительно превышает спрос на импортные.

Парадокс четвертый: необоснованное недоверие молодежи к отечественной продукции при ее явной конкурентоспособности.

Парадокс пятый: претензии на высокую потребительскую культуру при отсутствии знаний элементарных прав потребителя.

Парадокс седьмой: иллюзорность того, что молодые люди свободны в своем выборе. Данные опроса показали, что одним из важных причин покупки является реклама. Яркие плакаты с рекламой новых магазинов, акций, продукции по всему городу привлекают внимание. Мы начинаем

неосознанно думать, что хотим купить то, что увидели или видим на протяжении долго времени на пути на учебу, до дома. Так называемые «ночи распродаж» - это чистой воды реклама, объявления по радио, телевидению, в которых говорится о том, что вы можете приобрести лучшие товары этого сезона по суперценам. На деле получается, что магазины делают в основном стандартные скидки 10 и 15% и развешивают «красные», «желтые» ценники только для привлечения взгляда покупателей, и даже если нам не особо нужно что-то покупать, мы обязательно купим хотя бы 1 предмет.

Негативное влияние на формирование потребительской культуры молодежи, на наш взгляд, оказывает гиперболизация зарубежных достижений в области производства товаров и услуг, чему способствует реклама, навязывание огромного количества ярких роликов и плакатов средствами массовой информации, умолчание и даже полное игнорирование отечественных достижений в этой области, незнание своих прав, мало развитый кругозор, размытое представление о желаемом, что позволяет манипулировать нами.

Перспективы формирования потребительской культуры молодежи во многом зависят от целенаправленной экономической политики государства и просветительской работы. Результаты проведенного эксперимента могут представлять, на наш взгляд интерес для экономистов, социологов, работников сферы торговли и услуг, рекламодателей – всех лиц заинтересованных в поддержке отечественного производства и расширения отечественного рынка.

*Шонтуков Б.З.  
студент 3 курса ПМ  
Безирова З.Х., к.э.н.  
доцент  
КБГАУ  
Россия, г. Нальчик*

### **КАКОЕ МОЛОКО МОЖНО СЧИТАТЬ КАЧЕСТВЕННЫМ? ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО МОЛОКА. КАК ВЫБРАТЬ КАЧЕСТВЕННОЕ МОЛОКО**

Какое молоко можно считать качественным?

Факторы, влияющие на качество молока. Как выбрать качественное молоко?

С ранних лет нам внушали, что молоко-это главный полезный продукт в рационе человека. Однако сегодня над лозунгом «Пейте дети молоко-будете здоровы!» начинаешь задумываться: любое ли молоко можно пить?! Бесспорно, оно должно быть свежим и качественным.

Что же такое качественное молоко? Это все свойства сырого молока, которые оказывают воздействие на процессы приготовления молочной

продукции, пищевую ценность и качество продукции. Продукты хорошего качества получают только из качественного сырья. Качество молока определяют регулярно, делая анализы. Чтобы повлиять на получение в дальнейшем молока хорошего качества, нужно всё время помогать хозяйствам, консультируя их.

Есть много факторов, влияющих на качество молока. В молоке не должно быть веществ, препятствующих нормальному росту полезных бактерий. Если коровы лечились антибиотиками, это может вызвать серьёзные аллергические симптомы у некоторых людей. К веществам, препятствующим росту других полезных бактерий, относятся остатки после мытья и дезинфекции, после обработки мазью сосков вымени и различные сильнейшие вещества, образующиеся во время заболевания маститом. Попадают они в молоко через воздух, воду, корма и производственный инвентарь.

Важно следить за тем, чтобы в молоко не попали посторонние вещества, тяжелые металлы, ядовитые плесени, остатки после мытья, дезинфекции и радиоактивные металлы.

В молоке не должно быть бактерий, вызывающих заболевания. Молоко пастеризуют, быстро нагревая до 72°C. Если в помещении, где находятся коровы, обнаружили болезнетворные бактерии, то коровники дополнительно чистят и дезинфицируют, обрабатывают тщательнее, чтобы бактерии не распространились наружу из помещений.

Большой проблемой многих молочных ферм является такое заболевание как мастит. Маститное молоко отличается от нормального по содержанию белка: соматических клеток, соотношению ферментов. Лечение этого заболевания на фермах неэффективно. Дояр должен выбирать такой способ лечения, который предотвратит заражение маститом других животных. При лечении нельзя повреждать ткани сосков вымени. Чтобы споровые бактерии не попали в молоко перед доением вымя тщательно моется, вытирается влажной салфеткой и высушивается. Качество молока останется хорошим, если всегда содержать в чистоте доильный аппарат. При установке доильного оборудования надо всегда стремиться к четкости и простоте постройки молоковода. Неправильно настроенный доильный аппарат приводит к появлению у животных маститов. Доильную установку всегда нужно промывать чистой водой без моющих и дезинфицирующих средств, чтобы грязь не попала внутрь сосковой резины. При снятии доильных стаканов внутрь не должен попасть воздух, так как он может изменить давление в других доильных аппаратах и физическое состояние молока в молокопроводе.

Молоко и молочные продукты являются одними из основных компонентов в питании человека, а главная задача производителей-получить не только больше молока, а продукт высокого качества с заданными

свойствами, т.е. соответствующий требованиям стандарта. Качество молока в наше время-это четкая система мероприятий, предупреждающих причину и определяющих пути устранения возможных отклонений от нормы. Поэтому одна из основных задач в получении высококачественного молока-это создание кормовой базы на кормах с высокой питательностью.

Если кормить коров недоброкачественными, заражёнными патогенными бактериями и токсигенными грибами, кормами, то может измениться запах и вкус молока. Некоторые растения, поедаемые коровами, влияют не только на вкус и запах, но и на окраску, и на консистенцию молока. Качественные показатели молока отражаются на его технологических свойствах при переработке на масло, сыр и другие молочные продукты. Например, жмых в большом количестве ухудшает качество молока, оно становится мягким, мажущимся, быстро портится.

Большая осторожность и высокая грамотность требуется в применении различных агрохимикатов. Широкое применение минеральных удобрений, регуляторов роста и химических средств защиты растений от вредителей, болезней и сорняков приводят к тому, что токсичные вещества накапливаются в кормовых растениях и переходят в молочную и мясную продукцию по пищевой цепи: почва-растение-корма-животное-молоко-человек.

Для получения высококачественного молока, отвечающего требованиям безопасности, следует не допускать в состав рационов растения, содержащие алкалоиды, гликозиды, эфирные масла, смолистые вещества, а также ограничить использование растительных кормов, представляющих опасность для коров ( жмых и шрот хлопчатника, содержащие госсипол; жмых и шрот клещевины, содержащие алкалоид рицинин). Следует также ограничивать скармливание зеленого корма при повышенном содержании в нём нитратов. Летальной дозой нитратов считается 65-75г на 100 кг живой массы коровы. Чувствительность животных к нитратам и нитритам повышается при голодании, ограничении водопоя и ряде заболеваний. Испорченные корма вызывают расстройство пищеварения и повышают содержание микроорганизмов в молоке, что резко снижает его качество. Заплесневелое сено, подгнившие корнеплоды, гнилой силос, загрязнённую ботву нельзя скармливать дойным коровам. Недоброкачественные корма легко можно определить по неприятному гнилосному запаху. Доброкачественный же силос имеет запах квашеной капусты, соленных огурцов. Самыми высокоэнергетичными кормами для молочного скота принято считать ячмень, меласса из свеклы, свекловичный жом, кукуруза, кукурузный силос, жиры, высококачественный бобовый силос или сено, сочные пастбищные травы, овёс, зерно сорго, пшеницы, цельные соевые бобы.

Избыточное введение в рацион смеси концентрированных кормов



может вызвать у новотельных коров тяжелое заболевание ацетонемия или кетоз, при котором в крови и моче появляется повышенное количество кетоновых тел, в крови также снижается уровень глюкозы, что приводит к нарушению обмена веществ и снижению продуктивности.

Самым лучшим кормом по содержанию энергии является зерно сои, оно содержит очень мало сахара и крахмала, поэтому может регулировать сахаропротеиновое отношение.

Микроэлементы и витамины-важнейшие составляющие полноценного корма молочного скота.

Как выбрать качественное молоко? Как определить, что молоко, принесённое домой, полезное? Этими вопросами постоянно задаёмся мы, потому что к покупке молока нужно подходить серьёзно, иначе можно отравиться и попасть в больницу.

Чаще всего, люди покупают молоко на рынке. На рынке продаётся молоко в бочках, привезённых из близлежащих колхозных или совхозных ферм. Да, такое молоко является настоящим и свежим, так как не прошло пастеризацию и химическую обработку. Но надо знать, прошли ли коровы ветеринарный государственный контроль и потому качественное молоко или нет, вопрос остаётся открытым. Если молоко с соседнего фермерского хозяйства, нужно попросить лицензию и справки о ветеринарном осмотре коров, осмотреть тару внутри и снаружи, -она должна быть идеально чистой. Иногда покупают молоко у бабушек, которые продают его в пластиковых бутылках. Такое молоко может содержать инфекцию, так как не все хозяйки могут тщательно вымыть посуду из-под молока, да и неизвестно, что до этого находилось в бутылке. Покупая молоко, понюхайте, посмотрите его цвет и жирность. Молоко не должно иметь неприятного запаха, цвет его должен быть слегка кремовый, с жирной пенкой. Такое бабушкино молоко обязательно нужно прокипятить.

Конечно же, чаще всего мы покупаем питьевое молоко в магазине. Оно предназначено для непосредственного потребления. Сейчас на прилавках магазина можно найти более 20 наименований питьевого молока с различным содержанием жира, белков и других питательных веществ. Кроме того, питьевое молоко различается по способу термической обработки: пастеризованное, ультрапастеризованное, стерилизованное, топленое, витаминизированное, восстановленное, цельное.

Пастеризованным молоко становится после процесса нагревания до 60-70°C в течение 15-30 минут. Такое молоко сохраняет все полезные вещества, содержащиеся в нём, но замедляет процесс скисания. Пастеризованное молоко может храниться только 36 часов.

Ультрапастеризованным молоко становится после нагревания его до температуры 125-138°C в течение полсекунды. По своим качествам и свойствам такое молоко является чем-то средним между пастеризованным и



стерилизованным продуктом.

Стерилизованным молоко становится после прохождения процедуры нагревания до 115-135°C под давлением. При таком способе термической обработки в молоке сохраняются все вещества и витамины, а вредоносные бактерии погибают. Такое молоко расфасовывают в герметичные упаковки, срок хранения составляет 3-6 месяцев в упаковке и 2-3 дня в холодильнике после открытия упаковки.

Топлёным молоко становится после его нагревания 95-99°C в течение 3-4 часов. За это время происходит побурение молока благодаря образованию в нём особых веществ и их взаимодействию с другими компонентами. Топлёное молоко обладает особым запахом, вкусом и консистенцией. Цвет такого молока становится желтовато-кремовым.

Витаминизированное молоко производят из обезжиренного продукта посредством добавления в него молочно-витаминных добавок, таких, как аскорбиновая кислота, раствор витамина А в масле, раствор витамина Д2 в масле и других. Обогащённое витаминами молоко не имеет никаких привкусов и посторонних запахов. Оно имеет однородную консистенцию и желтовато-белый цвет.

Восстановленное молоко изготавливают из сухого продукта или порошка. Такое молоко обладает гораздо меньшей пользой и целебными свойствами, так как в процессе его высушивания при высокой температуре большинство ценных веществ теряется.

Цельное молоко изготавливается из натурального продукта с последующей его тепловой обработкой. Такое молоко содержит 3,2% жирности. Но на упаковке чаще всего вместо слова «цельное» пишут нормализованное или восстановленное.

Натуральное молоко в своём составе содержит кроме белков, жиры, углеводы, ещё такие вещества, как кальций, магний, фосфор, которые очень полезны для нашего организма. Кроме того, состав натурального молока входят витамины: А, В1, В2.

Самым покупаемым молоком у нас в республике, КБР, является молоко, производимое молочным комбинатом ООО «ЭКОМИЛК».

Молоко - это первый продукт питания, с которым сталкивается человек после рождения. Обойтись без него на протяжении всей жизни практически невозможно, так как оно является основой для многих продуктов, включая все натуральные молпродукты и хлебобулочные изделия. Поэтому выбирать молоко нужно со знанием.

#### **Использованные источники:**

1. Е.А.Богданова, Г.И. Богданова «Производство цельномолочных продуктов»- издание второе переработанное и дополненное. Москва, издательство «Легкая и пищевая промышленность», 1982 год.
2. С.М. Кунижев, В.А. Шуваев. Новые технологии в производстве молочных

продуктов, М. ДеЛи принт, 2004 год.

3. Л.Б. Гусева. Химия и физика молока. Владивосток 2004 год.

4. [http:// www.moloko.ru](http://www.moloko.ru)

5. <http://www.agroru.com>

**Шорова С.Н.**

*студент 3 курса*

**Дудник Т.А.**

*научный руководитель*

**Кубанский государственный аграрный университет**

**финансы и кредит**

**Россия, г. Краснодар**

## **РОЛЬ УПАКОВКИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*В статье рассматривается роль упаковки продукции в маркетинговой деятельности и ее функции. Влияние компонентов дизайна на потребителей.*

*Ключевые слова: товар, упаковка, дизайн, стиль.*

*The article discusses the role of packaging products in the marketing activities and its function. The impact on consumers of design component.*

*Keywords: product, packaging, design, style .*

Упаковка является одним из важнейших элементов маркетинговой коммуникации - инструментом передачи информации о товаре целевой аудитории, с помощью которого производитель общается с потребителем. Прежде всего, упаковка играет важную роль как идентификатор товарного бренда, потому что она придает товару необходимый цвет и форму тогда, когда сам товар этого зачастую сделать не в состоянии. Создание уникальной упаковки дает производителю возможность выделить товар из ряда аналогичных, сделать его узнаваемым и запоминаемым.

Стиль (в смысле внешнего вида) действительно имеет большое значение для целого ряда товаров: здесь и новые компьютеры Apple, и стереосистемы Bang & Olufsen, и письменные принадлежности Montblanc, и кока-кола с ее знаменитой бутылкой, и многое другое. Стиль может выступать отличительным признаком товара, выделяющим его среди имеющихся на рынке аналогов. Но дизайном определяется не только то, как выглядит товар. Помимо внешней привлекательности, необходимо соблюдение ряда других условий. Хороший дизайн означает, что товар:

- легко распаковать;
- легко собрать;
- легко освоить;
- легко использовать;
- легко починить;

- легко ликвидировать по окончании срока использования.[4]

К функциям упаковки можно отнести возможность мгновенного считывания информации. Практически вся деятельность дизайнера по созданию упаковки – это деятельность, которая направленная главным образом на создание знака - образа продукта, решающего в первую очередь задачи рекламные. Поэтому дизайнер должен учитывать особенности психологии личности человека, на которых строится привлекательность, с точки зрения рекламы.[3]

При первом контакте с новым продуктом мы, скорее всего, увидим его упрощенно, например как то, что можно съесть или выпить. Таким образом, задача упаковки — усилить эффект, то есть сделать продукт максимально аппетитным. Для усиления **запаха и вкуса**, определяющих впечатление от еды и напитков, нам требуется мысленно настроиться на их восприятие. Следовательно, необходимо предпринять ряд действий.

1. Максимально усилить **зрительные** впечатления (то, что мы видим) аппетитными и красочными образами, то есть придать продукту аппетитный вид.

2. Максимально усилить **слуховые** впечатления (то, что мы слышим). Вспомните, как мы говорим «я весь обратился в слух», когда речь идет о сильных эмоциональных впечатлениях. Значит, в процессе коммуникации должен быть задействован эмоциональный звук, то есть в рекламе может звучать музыка или другие звуки, упаковка может, к примеру, хрустеть или шуршать. Эти шорохи играют важную роль в маркетинге сухих завтраков, чипсов и т. п., как и шипение при откупоривании бутылки Perrier или хлопок, означающий, что баночка с детским питанием была закупорена как полагается.

3. Максимально усилить осязательные впечатления с помощью особенных форм, объемов, материалов, вызывающих определенные ощущения. Вспомните: в эмоционально насыщенных ситуациях мы часто говорим: «Я тронут».

Не следует забывать и о шестом чувстве — чувстве юмора, мощном инструменте, стимулирующем интерес потребителя.[1]

Дизайн упаковки включает в себя три главных компонента. Это структура, графика и цвет.

Структурой упаковки – это физическая форма тары, контуры упаковки и способность привлечь внимание, а также способ её открытия и доступ к содержимому.[2]

Важными психологическими аспектами структуры являются размер и форма упаковки. Форма является более эффективным средством коммуникации, чем цвет, однако экспрессивного воздействия цвета с помощью формы достичь нельзя.

Графика. Графикой называют все то, что находится на поверхности

тары. Яркий стиль и индивидуальность заключаются обычно в графической концепции, в сочетании шрифтов, цвета, эмблем и общего оформления.

При выборе определенного товара информация не играет большой роли, так как у людей есть врожденные защитные механизмы против слов. Но покупатели попадают под влияние символики, формы и цвета товара.[5]

Цвет способен вызвать быструю реакцию потребителя и является самым молниеносным средством для эмоционального воздействия. Непроизвольные физиологические реакции на цвет, как движения глаз, деятельность нервной системы, сокращения сердца, показывает, что цвет вызывает самый быстрый и самый широкий отклик. Эти процессы происходят на бессознательном уровне, то есть вне всяких правил. По результатам исследования компании «Яндекс» цвета логотипов компаний размещенных в сети Интернет, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Преобладающие цвета в логотипах компаний

Упаковка товара играет большую роль в маркетинговой деятельности при выпуске товара. Не так давно производители не задумывались о влиянии дизайна продукции на выбор потребителей, так как на рынке не было серьезной конкуренции. С развитием рыночной экономики изменились и требования покупателей к продукции, в том числе и к упаковке. Дизайн продукции является одним из инструментов маркетинга, через него потребитель узнает о товаре. Фактически упаковка представляет производителя на рынке товаров. И если упаковку сделать качественно новой, можно достучаться до своего покупателя и расширить клиентуру.

#### Использованные источники:

1. Валентин Л. Продающая упаковка. Первая в мире книга об упаковке как средстве коммуникации/ Ларс Валентин- М.:Манн, Иванов и Фербер, 2012.- 80с
2. Иванов А. Профессиональный маркетинг/ А. Иванов- М.: Питер, 2011- 496с
3. Мишулин Г.М., Дудник Д.В. Экономико- правовые проблемы

методологии модернизации российского образования. Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты / Долинская В.В., Иншакова А.О., Мишулин Г.М. Краснодар, 2014

4. Филип К. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер/ Котлер Филип - Москва, 2010 г. – 320 с

5. Якубуччи Д. Школа маркетинга Келлога/ Д. Якубуччи – М.: Питер, 2004 – 398с

*Шулика Е.Н.  
студент 3-го курса  
ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ  
Акопов Д.Р., к.ю.н.  
научный руководитель, доцент  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **СВЯЗЬ ОПЛАТЫ ТРУДА С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ И КАЧЕСТВОМ РАБОТЫ. О ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММ ОПЛАТЫ ТРУДА, СВЯЗАННЫХ С ЗАСЛУГАМИ ПО РАБОТЕ**

**Аннотация:** Изучение связи оплаты труда с производительностью и качеством работы. Анализ подходов к разработке программ оплаты труда, связанных с заслугами по работе Оплата по заслугам, или как ее часто называют оплата за производительность труда и качество работы, является, пожалуй, одной из наиболее распространенных в мире схем, связанных с определением динамики подъема уровней оплаты персонала.

**Ключевые слова:** работодатель, работник, компания, труд.

В теории, если все работники работают с максимальной отдачей и эффективностью, компания будет процветать. Логика системы оплаты по заслугам достаточно прямолинейна. Если оплата связана с производительностью, то мотивация персонала для достижения более высоких уровней производительности должна возрастать. Исходя из этой логики:

- Вознаграждение работников за достижение результатов по производительности и проявление требуемого поведения на рабочем месте должно быть связано с целями компании, которые зафиксированы в стратегическом плане и миссии организации

- Вознаграждение работников в этом контексте должно быть связано с вкладом этих работников (т.е. больший подъем уровня оплаты приходится на более сильных исполнителей)

- Сама система оплаты по заслугам должна быть документирована и объяснена персоналу, чтобы достигнуть 100 процентного понимания с его стороны

- Система оплаты по заслугам должна основываться на надежных

средствах оценки производительности труда и качества работы

- Система оплаты по заслугам должна быть увязана с философией управления организации

Внедрение системы оплаты по заслугам сложный управленческий процесс, который не следует рассматривать как простую схему окладов и часовых тарифных ставок, регулярнодвигаемых вдоль шкалы инфляции. Исходным этапом данного процесса является точное определение и описание того, что Вы будете вознаграждать. Данная работа предполагает документирование.<sup>154</sup>

- Того, что ценит компания
- Видов вкладов персонала, которые подлежат вознаграждению
- Способности компании платить и выполнять принятые обязательства
- Желания компании информировать работников о принципах системы
- Способность компании осуществлять управление и аудит данной системы

Мы часто сталкиваемся в компаниях СНГ с весьма абстрактным, а иногда неискренним описанием ценностей компании. Хотим подчеркнуть, что без ясного понимания ценностей компании и ее ожиданий, вполне возможно, что будут вознаграждаться действия работников, противоречащих целям компании. В этой связи возникает необходимость увязки целей работника и целей компании, т.е.

- С ее производственным лицом (кому компания служит и какие продукты и услуги предоставляет)
- Со стратегическим планом (как выполняется миссия компании)
- С корпоративными целями и задачами, разложенными на составляющие по видам бизнеса и подразделения

В этом контексте возникает вопрос, в каких компаниях следует внедрять систему оплаты по заслугам. В приведенной ниже таблице приведены факторы стимулирующие – демотивирующие внедрение данной системы.

Вторым этапом разработки системы оплаты по заслугам, является документирование системы. В первую очередь это связано с созданием системы оценки персонала против установленных индивидуальных целей. Как мы уже говорили об этом в других статьях, речь идет об установлении стандартов производительности труда и качества работы, иногда называемых целями производительности труда и качества работы. В данном случае это письменные утверждения, которые помогают определить степень вклада каждого работника в миссию организации. С помощью этих

<sup>154</sup> <http://www.zakonrf.info/tk/153/>



стандартов производится оценка персонала, ибо они определяют ожидаемый уровень производительности труда и качества работы. Наиболее распространенные примеры стандартов производительности труда и качества работы.

Качество. Демонстрирует качество производства продуктов и услуг (например, менее одного дефекта на 1000 единиц товара).

Количество. Демонстрирует удовлетворение превышение определенных производственных квот за данный промежуток времени.

Коммуникация. Эффективно выражает мысли в письменной и устной форме. Внимательно выслушивает и продуктивно использует информацию. Получает согласование и принятие планов деятельности, идей или функций, при этом вовлекая других в процесс разработки предложений.

Творчество и инновации. Поощряет, разрабатывает и применяет новые концепции, которые улучшают производственную деятельность, повышают эффективность труда и улучшают использование активов компании.

Межличностная работа в команде. Работает в контакте с другими с целью достижения поставленных целей. Завоевал доверие и уважение. Существенно вкладывает в достижение целей отдела. Проявляет внимание и реагирует на потребности других.<sup>155</sup>

Планирование и организация. Четко описывает и умеет расставлять приоритеты. Способен разрабатывать детальные планы действий. Устанавливает процедуры для мониторинга промежуточных результатов. Умеет работать в условиях множественных заданий, способен выдерживать сроки в рамках установленных долгосрочных и краткосрочных целей.<sup>156</sup>

Анализ проблем. Умеет определять проблемы, собирать необходимую информацию и объединять данные из различных источников для определения причин этих проблем.

При установлении стандартов производительности, наиболее важный аспект – определение тех стандартов, которые наиболее соответствуют целям компании. Здесь имеется в виду, что нельзя замыкаться только на количестве и качестве труда. Поведение работника на рабочем месте (работа в команде, сотрудничество, обслуживание клиентов), т.е. субъективные критерии должны также учитываться при оценке. В этом контексте, с позиций внедрения системы оплаты труда по результатам, необходимо чтобы коллектив принял стандарты производительности труда и качества работы. Если персонал не воспринимает эти стандарты, или не понимает их, маловероятно, что они будут работать в соответствии с миссией организации. Стимулом к принятию данных стандартов персоналом является:

- Акцентирование внимания на результатах, а не личных качествах

<sup>155</sup> <http://po-trudovomu-pravu/trudovomu-pravu>

<sup>156</sup> [http://www.cfin.ru/payment\\_system.shtml](http://www.cfin.ru/payment_system.shtml)

при разработке стандартов. Они должны показывать, что работник производит или делает в части своего поведения, но не черты личности. Более точной является формулировка стандарта «количество жалоб клиентов», чем описание личности через «расположен к людям»

- Работники должны участвовать в разработке стандартов. Работники должны иметь чувство совладения стандартами. Только в этом случае можно достигнуть взаимных обязательств

- Стандарты производительности труда и качества работы должны быть гибкими.

*Шульженко О.Я., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономики и предпринимательства»*

*Южный Федеральный университет*

*Кондакова С.В.*

*студент 4 курса*

*факультет «Экономический»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЭД В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ**

В данной статье рассмотрены инструменты и механизмы по стимулированию внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены инструменты ряда стран, а именно: Финляндии, США, Турции, Австрии, Южной Кореи, Китая. Выделены различия в методах стимулирования внешнеэкономической деятельности и схожие черты, а так же приведен анализ эффективности данных инструментов и механизмов.

*Ключевые слова:* Мировая политика, экономика, ВЭД, политика банков, экспорт, импорт, информационные технологии.

Наблюдая за мировой практикой, отметим, что огромное количество стран в рамках регулирования ВЭД, совершенствуют свою систему взаимодействий неправительственных и правительственных органов. Деятельность данных институтов затрагивает важные вопросы, касаемо финансирования внешнеэкономических сделок и их страхование, формирование отраслевой стратегии, а так же информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности государства и др. Функции государства по стимулированию ВЭД выражены в следующем:[1, с.5]: усовершенствование систем в сфере экспортного содействия, реализация мероприятий по организации импортозамещающих производств, а так же таможенные, налоговые и тарифные льготы и создание правовой основы ВЭД и т. д. Развитые страны направлены на внешнюю политику, а именно на открытие новых рынков для успешной реализации своих товаров, а так же на

обеспечение честных правил игры для внутренних экспортеров и иностранных участников [3, с. 35]. Приведем пример, в Финляндии основную поддержку оказывают организациям, которые находятся в сфере наукоемких технологий и осуществляют неэкономическую деятельность. Все внимание Финляндии направлено на наукотехническую сферу, так как данные товары и услуги претендуют на международное лидерство (информационные технологии, электроника, энергетика, телекоммуникации, судостроение, биотехнологии, химия, металл и лесобработка). Но есть два существенных момента в деятельности организаций, которые специализируются на оказании помощи финским экспортерам. Первое, деятельность данных компаний носит косвенный характер. Второе, в основе данной деятельности принцип возвратности, полученных ранее средств. За разработку и координацию мер по реализации государственной политики в сфере поддержки Финских экспортеров, выступает «Министерство торговли и промышленности Финляндии» (МТП). «Министерства торговли и промышленности Финляндии», имеет в своем ведении деятельность основных специализированных организаций и компаний, которым обеспечивает государственную поддержку, использует для этого инструментарий, который включает в себя финансирование на возвратной основе (прямые паевые вложения в акции компаний, фирм и предприятий, займы и кредиты). Финляндия разделена на три «зоны развития», и в зависимости от того, в какой именно зоне находится предприятие, выделяют определенный объем государственной помощи. В первый блок содержит «северные территории», государственной помощи 30 %; второй блок «восточные территории» — 24 %, третий блок «южные территории» — 30 % [1, с. 4]. Существует и другая организация «Finpro» («Финпро», до 1999 года она называлась Ассоциация внешней торговли Финляндии), оказывает содействия финским компаниям при выходе на мировые рынки. «Finpro» предоставляет финским организациям целый ряд услуг: снабжает информацией, в области реализации международных операций; организует поездки и презентации представителей компаний во многих регионах мира; оказывает комплексное проектное консультирование; разрабатывает эффективные модели для выхода фирм на мировые рынки; осуществляет оптимизацию и прогнозирование рисков проектов. Внешняя деятельность «Finpro» лежит на базе интеграционной структуры, которая состоит из 51 «торгового центра (Trade Center)», находящихся в 40 странах по всему миру [2, с.88]. Партнерские взаимоотношения «Finpro» в своей деятельности поддерживает с Национальным технологическим Агентством TEKES (ТЕКЕС), которым она предоставляет главным образом информационные услуги, с государственным специализированным фондом «Finnvera» («Финнера» — государственное экспортно-импортное агентство), который осуществляет венчурное финансирование и др.

В Администрации США большое внимание уделяют поддержке внутренних экспортеров на мировых рынках. Для того чтобы достичь расширения экспорта торговли товарами и услугами американских компаний, Комитет по координации развития торговли, который возглавляет министр торговли США, реализует разнообразные федеральные программы. Для реализации целого ряда программ содействия развитию американского экспорта, включая стимулирование экспортеров (средний и малый бизнес), в последнее время в США пристальное внимание, оказываемое со стороны государства, уделяется увеличению объемов финансовых и информационных услуг. На данный момент разработана и реализована информационная схема, которая позволяет выполнять взаимодействия экономических отделов посольств США с подразделениями национальных ведомств в Вашингтоне и зарубежных представительств коммерческой службы Министерства торговли США. В США прибегают к таким защитным мерам во внешне торговли как направленные ограничения воздействия конкуренции со стороны зарубежных поставщиков на интересы национальных производителей. Часто в США используют компенсационные и антидемпинговые пошлины [3, с. 90]. Отличительной особенностью является то, что защитные меры применяются к группам сырьевых полуфабрикатов и товаров, а вот играющие ключевую роль в увеличении инвестиций в национальной экономике машины и оборудование не являются предметом защитных или антидемпинговых расследований. Показательным примером может выступать экономика Турции, в которой действуют разнонаправленное законодательство, которое в свою очередь регулирует защитные механизмы и импортные режимы. Вводимые антидемпинговые ограничения фиксируются отдельными постановлениями в соответствии с документами «О предотвращении недобросовестной конкуренции при импорте». Защитные меры и мониторинг импорта в Турции проводится согласно пакету документов «О мониторинге и защитных мерах при экспорте». В стране применяются различные защитные меры нетарифного характера в форме сбора в Фонд жилищного строительства. В системе эффективных инструментов поддержки активной деятельности внутренних фирм, которые ориентированы на инвестиции на зарубежные рынки и экспорт, следует рассмотреть механизмы и меры по финансированию ВЭД. В соответствии с федеральным законом «О содействии экспорту» (AFG) в Австрии у предприятий, которые ориентированы на экспорт, помимо предоставления гарантий правительства и передачи ответственности, есть возможности выгодного финансирования экспортной активности. На министра финансов Австрии в частности возложена ответственность, которая выражается в форме гарантий для кредитных операций Австрийского контрольного банка в связи с финансированием экспорта. В качестве ответной услуги совет директоров Австрийского контрольного

банка платит соответствующую гарантийную плату. Контрольный банк Австрии благодаря гарантиям правительства имеет следующие возможности: предлагать различного рода способы финансирования и принимать необходимые финансовые средства на выгодных условиях для целей экспортного финансирования, как на внешних, так и на внутренних финансовых рынках и др. В Дании основным инструментом поддержки экспортируемых товаров выступает предоставление услуг по гарантированию и страхованию экспортных кредитов. Это осуществляет Датский совет по экспортному кредитованию. В рамках общей политики ЕС осуществляется субсидирование экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции. Важным механизмом привлечения инвестиций и государственного регулирования выступает порядок возврата некоторых «зеленых» налогов, а именно, на CO<sub>2</sub>, при условии инвестирования возвращенных средств в различных отраслях в дальнейшие природоохранные мероприятия [1, с. 5]. В целях повышения экономической безопасности по средствам содействия развитию экспорта государство в Южной Корее ввело краткосрочное экспортное кредитование. Основой этой системы является автоматическое решение о выдаче кредита коммерческими организациями при отсрочке платежа по аккредитиву. Экспортерам также предоставляются льготные кредиты и налоговые послабления, возможность освобождения от уплаты пошли, списываются убытки и т. д. В Китае ключевым инструментом для стимулирования экспорта является возврат НДС экспортерам. В стране действуют несколько ставок НДС:

-17 % — базовая ставка;

-13 % — льготная ставка (на определенные виды продукции);

-6 % — ставка при малых объемах производства (предназначена для мелких предприятий). При экспорте товаров и услуг НДС со страны не взимается. Ставки возврата НДС в Китае предусматриваются довольно часто. Также существует специализированная компания по страхованию экспортных кредитов, созданная с целью стимулирования экспорта китайских товаров. Страхованием кредитов экспортеров занимаются Эксимбанк и Народная страховая компания. Возмещение всех выплат производится из госбюджета. Анализ отдельных инструментов и механизмов стимулирования ВЭД в международной практике позволяет сделать следующие выводы. В ряде стран мира, несмотря на процессы либерализации, осуществляются программы по сокращению процедур регулирования ВЭД. Для развивающихся стран проблемы по защите внутренних фирм на зарубежных рынках и национальной безопасности остаются приоритетными задачами. Основными предпосылками мероприятий по защите национальных организаций, фирм, предприятий выступают стремления правительств стран ограничить воздействие



конкуренции, порой недобросовестной, со стороны внешних поставщиков на интересы внутренних производителей.

**Использованные источники:**

1. Александрова Е. Н., Прищепа М. Ю. Мировой опыт стимулирования внешнеэкономической деятельности: институциональный аспект // Экономика: теория и практика. — 2014. № 14. — С. 47.
2. Mundell, Robert A. A. International Trade and Factor Mobility, American Economic Review. 2001. Vol. 3.
3. Robock H. S., K. Simmonds International Business And Multinational Enterprises. Fourth Ed. IRWIN. Homewood 111. 2010.

*Шумакова А.С.  
магистрант 1го курса  
ТГУ  
Россия, г. Томск*

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К  
ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ**

*Аннотация: в данной статье рассматриваются основные особенности управления инновациями при переходе к информационному обществу.*

*Ключевые слова: инновации, общество, управление.*

Инновации формируют содержательную основу информационного общества и являются одним из его важнейших продуктов. Именно инновации обуславливают те качественные трансформации в обществе, которые могут быть квалифицированы как изменения гомеостаза социально-экономических систем различного уровня. В масштабах предприятия это означает переход на новые технологии и виды продукции. В масштабах национальной экономики это сопряжено со сменой отраслевых структур. Появляются новые и начинают отмирать старые профессии, знания, навыки, потребительские модели, стили жизни. За всем этим неизбежно следует смена социальных устоев, экономических отношений, культурных укладов.

Управление инновациями при переходе к информационному обществу имеет ряд отличительных особенностей. К основным можно отнести:

**Активизация нелинейного мышления.** Нелинейная логика и свойственные ей методы управления применимы при переходе системы от одного уровня гомеостаза к другому, т.е. направлены на перевод системы к новому ее качеству. В этой ситуации система утрачивает свойства линейности. Ее поведение начинает характеризоваться необратимостью состояния, прерывистостью важнейших параметров системы, непредсказуемостью изменений, изменяемостью во времени причинно-следственных связей.

В подобных условиях исчезают предпосылки использования



механизмов *отрицательной* обратной связи, которые обычно призваны противодействовать влиянию неблагоприятных факторов внешней среды. Собственно, в этих условиях размываются предпосылки четкого деления факторов среды на благоприятные и неблагоприятные. Если исчезает прежний уровень гомеостаза, нет необходимости его поддерживать. Задача применения механизмов обратной связи коренным образом изменяется. Появляется возможность воздействовать не на факторы внешней среды (усиливая или ослабляя их действие), а на само состояние системы, перестраивая его таким образом, чтобы оно наилучшим образом отвечало значениям внешней среды. Таким образом, не факторы среды следует трактовать как благоприятные или нет, но состояние самой системы как более или менее соответствующее условиям среды, по принципу: «нет плохих условий, есть наше неумение их использовать».

**Использование стратегии инновационной экспансии.** При переходе к инновационному обществу ускорение смены гомеостазов вынуждает экономические системы сокращать жизненные циклы изделий и услуг.

На фоне постоянного «размывания почвы» под ногами признанных авторитетов бизнеса начинают возникать незанятые инновационные поля, куда могут в любой момент ворваться новички данного сектора рынка — как отдельные предприятия, так и целые страны. Необычность ситуации усиливается еще и тем, что старожилам рынка становится труднее контролировать свои ниши. Дело в том, что новые изделия и услуги могут выполнять принципиально новые функции, которых не знали их предшественники. Часто происходит совмещение функций, выполнявшихся ранее несколькими совершенно различными товарами. Из-за этого границы секторов рынка, куда могут вторгнуться новые продукты, оказываются размываемыми. Все вместе приводит к смене видов и форм конкуренции. На смену *прямой конкуренции* на рынках определенных товаров и услуг (в рамках *одних и тех же функций*) приходит *косвенное соперничество* за привлечение средств (которые всегда ограничены в своей массе) потенциальных потребителей в рамках *различных функций*.

Суть стратегии инновационной экспансии заключается в том, чтобы, не ввязываясь в конкуренцию на существующих рынках, занять позицию на совершенно свободном рыночном пространстве, привлекая туда клиентов, и расширять сферы своего влияния по мере становления нового метода и развития его прикладного потенциала.

Таким образом, *стратегией инновационной экспансии* можно считать поведение экономических субъектов, целью которого является развитие принципиально новых сфер деятельности. Подобная стратегия предполагает концентрацию инновационного потенциала данного субъекта на прорывных направлениях. В данном случае под *инновационным потенциалом* понимается совокупность финансовых, материальных и трудовых ресурсов,

которые может использовать данная система для реализации пилотных проектов, т.е. таких, которые направлены на производство новых видов продукции.

**Приоритет позитивной мотивации.** Переход к информационному обществу, предполагающему быструю смену состояний системы, требует перестройки всей системы мотивационных механизмов. На смену видов воздействия, основанных на отрицательной мотивации, должны прийти инструменты, в основе которых лежала бы положительная мотивация.

*Положительная* мотивация, опирающаяся на различные виды стимулов, поощряет совершенствование системы, что содействует трансформационным изменениям, подготавливая почву для перехода к новому гомеостазу системы.

**Активизация бифуркационных механизмов.** Бифуркационные механизмы резко увеличивают вариантность развития. При бифуркации (разветвлении) старая система как бы прекращает существование и на ее месте возникают одна или несколько систем, продолжающих линию преемственности. В этом случае создаются предпосылки отбора наиболее эффективных состояний системы.

Рыночная экономическая система создает разнообразные виды формирования бифуркационных механизмов, при умелом использовании которых государство может добиться значительного повышения эффективности функционирования подразделений национальной экономики. Речь идет, прежде всего, о внедрении конкурсной системы финансирования научных коллективов, распределения государственных заказов, приватизации объектов государственной собственности и пр.

**Усиление систем социальной памяти.** Темпы социально-экономического развития общества, в конечном счете, зависят не от машин, оснащения, технологий и материалов. И даже не от текущей производительности труда. А от способности общества накапливать, закреплять и воспроизводить информацию. Эта способность является социальной памятью и представляет собой своеобразный культурный «генетический» код нации.

Одна из функций социальной памяти направлена на воспроизводство информационных программ поведения общественных систем. Управление — это прежде всего процесс воздействия на социальную структуру с целью поддержания устойчивости данной системы либо изменения в заданном направлении ее состояния. При этом социальная система может изменяться только по тем траекториям, по которым в ее памяти существует достаточный информационный ресурс. Это значит, что среди возможных сценариев поведения системы могут оказаться лишь те, которые позволяет извлечь либо сконструировать ее память.

Основная задача подготовки для восприятия инноваций — сделать

объективные и субъективные издержки по их внедрению менее пугающими, а выгоды реализации более привлекательными. Одно из возможных направлений по разворачиванию памяти системы навстречу готовящимся переменам — проведение образовательных, просветительских и тренинговых программ. Люди оказываются ближе к готовящемуся будущему. Оно будет пугать их тем меньше, чем лучше они будут узнавать его детали. И чем больше они будут знать, тем больше будут их возможности расширить круг своих познаний. Ведь в книге можно вычитать не больше того, что знаешь.

**Усиление индивидуального управленческого потенциала.** Одной из особенностей информационного общества является *быстрая смена условий труда и жизни*. Ситуация начинает меняться настолько быстро, что все детали и порядок подобных изменений невозможно предусмотреть, а значит, и регламентировать сверху; решения должны оперативно приниматься «на местах».

В подобных условиях жизненно важным становится переход от управленческой системы, основанной на контроле специализированными менеджерами за действиями отдельных исполнителей, к системе, построенной на самоуправлении и самоконтроле работающих.

*Шутько Г. Н., к.э.н.  
доцент  
Белоусова Е. Н.  
студент 4го курса  
БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы связанные с управлением финансовой устойчивостью коммерческой организации. Исследованы основные показатели финансовой устойчивости на конкретном предприятии, определены проблемы и разработаны предложения по совершенствованию управления.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость, собственные оборотные средства, платежеспособность, финансовый леверидж.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению

[1].

В экономической литературе до настоящего времени не выработан единый подход к определению финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [3].

На финансовую устойчивость предприятия оказывают большое влияние различные внутренние и внешние факторы.

Финансовые возможности предприятия практически всегда ограничены. Следовательно, предприятию необходимо, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. Для этого необходимо формировать резервы на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости. [2]

Финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности.

Исследуем финансовую устойчивость ОАО «Башстройтранс», которое производит запасные части для автотранспортных средств, ремонт и техническое обслуживание легковых, грузовых автомобилей и автобусов на коммерческой основе.

Таблица 1 Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Значение показателя		Динамика		Нормативное значение	Отклонение от нормативного значения
	2013г	2014г	+, -	%		
Коэффициент автономии	0,91	0,876	-0,034	95,49	$\geq 0,5$	Выше
Коэффициент финансовой зависимости	0,09	0,124	0,034	131,82	$\leq 0,5$	Ниже
Коэффициент финансового риска (финансовый леверидж)	0,10	0,14	0,04	138,05	$\leq 0,5$	Ниже
Коэффициент	1,11	1,21	0,1	89,73	$> 1$	Выше

инвестирования						
Коэффициент маневренности	0,10	0,18	0,08	46,46	$\geq 0,5$	Ниже
Коэффициент мобильности	0,50	0,55	0,05	53,22	$\geq 0,1$	Выше
Коэффициент обеспеченности запасов	272,95	204,68	-68,27	42,96	$\geq 1$	Выше

Из таблицы 1 видно, что коэффициент автономии в 2013г. составил 0,91, в 2014г. наблюдается сокращение до 0,87. Коэффициент финансовой зависимости в 2013г. и в 2014г. не превышает нормативное значение. А коэффициент финансового риска в 2014г. намного ниже критического значения, но имеет тенденцию роста. Коэффициент обеспеченности запасов показывает, что запасы в организации обеспечены собственным капиталом.

Таблица 2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя	Обозначение	На начало 2014 года	На конец 2014 года
Чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства)	ЧОК=СК+ДО-ВА	11807	6356
Запасы и затраты	З=ЗЗ-стр12605	306	705
Источники формирования запасов	ИФЗ=ЧОК+стр1510+стр15201	11807	6356
Тип финансовой устойчивости предприятия			
Абсолютная устойчивость	$З < ЧОК$	Абсолютная устойчивость	Абсолютная устойчивость
Нормальная устойчивость	$ИФЗ = ЧОК + ЗЗ$		
Неустойчивое состояние	$ЧОК < З < ИФЗ$		
Кризисное состояние	$ИФЗ < З$		

Из таблицы 2 видно, что данное предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость. Это свидетельствует о том, что предприятие обеспечено всеми предусмотренными источниками формирования запасов, и все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами.

На основании полученных данных, можно отметить, что ОАО «Башстройтранс» имеет высокий уровень финансовой устойчивости, предприятию не грозит потеря платежеспособности.

Но в тоже время у предприятия находится большое количество денежных средств, которые не включены в оборот и не приносят дополнительную прибыль для предприятия.

Для совершенствования управления финансовой устойчивостью ОАО «Башстройтранс» предлагается:

- за зимний период, освободившийся от сезонной работы автотранспорт и тяжелую технику (экскаваторы, бульдозеры, автогрейдеры)

привлекать для оказания услуг предприятиям, организациям, фермерским хозяйствам района и близлежащих районов.

- оказывать услуги по ремонту и обслуживанию транспорта организациям, предприятиям, фермерским хозяйствам района, для чего ОАО «Башстройтранс» располагает ремонтным мастерским, электроцехом и высококвалифицированными специалистами.

- оказывать услуги по составлению проектно-сметной документации на строительство и ремонт зданий, сооружения и др. автодорог местного значения.

- на основании договорных отношений с Администрациями сельских поселений оказывать услуги по очистке от снега автодорог местного значения и улиц населенных пунктов.

Предложенные мероприятия увеличат выручку и прибыль, а также обеспечат платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Байнев, В. Ф. Экономика предприятия и организация производства [Текст]: учеб. пособие / В. Ф. Байнев. - Мн.: БГАУ, 2013. - 192с.
2. Вахрушина, М. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – М.,: Вузовский учебник, 2012. – 463с.
3. Грязнова, А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст]: учебник / А. Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 95 с.
4. Каюмова Р.Р., Шутько Г.Н. Пути повышения платежеспособности и ликвидности организации. – Экономика и социум, №2(15), 2015.

*Шымырбаев М.К.*

*магистр 2 курса*

*Кабардино-Балкарский государственный университет*

*им. Х.М. Бербекова*

*Россия, г. Нальчик*

#### **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА**

Аннотация научной статьи: В данной научной статье изложены основные этапы создания туристского продукта. Необходимых для создания нового туристского продукта.

Ключевые слова: Маркетинг, Продвижение, Реклама, Стимулирование сбыта.

Создание нового туристского продукта последовательно проходит через следующие этапы:

1. Генерирование идей относительно туристского продукта, его количественных и качественных свойств на основе постоянного изучения действительного и постоянного спроса; эта работа должна проводиться постоянно, ибо в туризме мода, привязанности, предпочтения часто



меняются;

2. Разработка концепции нового туристского продукта – заключается в придании ему конкретных потребительских свойств, соответствующих спросу целевого рынка и материально-техническим и финансовым возможностям турфирмы; имеется в виду выбор маршрута, программы, вида туризма, набора и классности услуг;

3. Пробный маркетинг, означающий продажу на рынке первой партии нового туристского продукта с целью определения отношения к нему потенциальных покупателей, а также выявления и устранения возможных недостатков; чаще всего это исследование проводится при проведении ознакомительного тура для турагентств – партнеров данного туроператора;

4. Коммерциализация данного туристского продукта, заключающаяся в организации его массовой продажи.

На сегодняшний день ситуация на российском рынке услуг сложилась таким образом, что ввиду увеличения количества турфирм, наблюдается усиление конкуренции. Но подавляющее большинство турфирм располагают довольно ограниченным количеством финансовых, трудовых и других ресурсов. Исходя из этого, турфирмам не выгодно распространять свои усилия на весь рынок, так как это требует больших финансовых вложений. Поэтому для оптимизации деятельности турфирмы стараются следовать концепции целевого маркетинга, в основе этой концепции лежит сегментация рынка.

После выбора наиболее подходящего сегмента рынка, принимается решение о разработке конкретного туристского продукта для выбранного сегмента рынка.

Разработка любого нового туристского продукта начинается с поиска идей. В качестве источников идей для создания новинок могут выступать:

1. потребители, нужды и потребности которых можно выявить с помощью опросов, групповых обсуждений, поступающих предложений и жалоб;

2. продукты конкурентов;

3. персонал фирмы, находящийся в повседневном контакте с клиентами;

4. статистика поездок русских туристов за рубеж, которая показывает самые популярные на сегодняшний день направления.

Отбор идей – это обоснование вида разрабатываемого продукта, главная цель такого отбора – найти хорошие идеи и как можно быстрее избавиться от плохих.

После разработки идеи определяют концепцию туристского продукта. Следует различать идею продукта и его замысел. Идея продукта представляет собой общее представление о возможном продукте, который фирма могла бы предложить рынку. Замысел продукта – проработанный

вариант идеи, выраженный значимыми для потребителя понятиями (потребительскими свойствами туристского продукта). Потребительские свойства туристского продукта определяются полезностью и функциональностью входящих в него товаров и услуг, их надежностью и способностью удовлетворить потребности покупателя.

Разработанный тур не сразу внедряется на рынок. Сначала идет процесс его экспериментальной продажи. Чаще всего для проверки перспективности туристского продукта используют пробные продажи и рекламные туры.

Использование рекламных туров предназначено для доведения сведений о выпускаемой продукции потенциальным потребителям. Как правило рекламные туры проводят для СМИ, для отдельных представителей групп, представляющих коммерческий интерес, для турагентских предприятий.

Стади-туры или инфо-туры (обучающие туры) — это поездки, организуемые туроператором, направленные на формирование представления о характеристиках нового туристского продукта у сотрудников отдела продаж самого туристского предприятия и представителей турагентств. Основная цель инфо-туров — популяризация маршрута и рост объема продаж в данном направлении посредством:

1. ознакомления со всеми элементами туристского продукта (размещение, питание, экскурсионное обслуживание)
2. изучения технологии оказания тех или иных услуг их производителями демонстрации преимуществ сотрудничества с туроператором - организатором инфо-тура.

Такие туры подходят для небольших групп отдыхающих, производитель может оценить по итогам продаж целесообразность внедрения продукта и внести соответствующие коррективы..

Выделяют следующие стадии процесса личной продажи:

1. Прием клиента и установление контакта.

Расположение потребителя играет главную роль в процессе личной продажи, следовательно, умение продавца и его способность обращать внимание являются первостепенными.

2. Выявление потребностей клиента.

Персонал должен четко осознавать, что первостепенным для клиента является польза от продукта, а не его свойства. На этом этапе важно выслушать клиента, понять конечный мотив совершения покупки.

3. Представление продукта.

От того как представлен продукт зависит расположение потребителя, а в конечном итоге и сама возможность совершения покупки. Клиент совершит покупку только в том случае, когда предлагаемая продукция будет грамотно представлена, и будет предоставлена исчерпывающая информация

о продукте.

Особенностью туристских продуктов является то, что клиент не в состоянии оценить свойства продукта на месте. Персонал должен проявить изобретательность в представлении туристского продукта, должен помочь клиенту ощутить всю выгоду от приобретаемой продукции. Сотрудники фирмы должны использовать наглядный материал (презентации, буклеты, видеоролики и др.) Необходимо четко и аргументировано дать понять клиенту всю пользу от совершения покупки.

#### 4. Преодоление возможных возражений.

Любое воздействие на выбор клиента может вызвать ответную реакцию, поэтому персонал должен быть готов к преодолению возможных возражений. Возражения могут быть как логического, так и психологического характера. Это требует от персонала знаний в области психологии и общей компетентности. Продавец должен знать особенности предлагаемого товара, так и особенности продукции конкурирующих фирм.

Существует несколько методов преодоления возражений, которые применяют в зависимости от ситуации:

#### **Использованные источники:**

1. Морозов Ю.В. Основы маркетинга. Учеб. пособие / Ю.В.Морозов - М.: Дашков и К, 2012.
2. Мохова Ю. Турфирма. С чего начать, как преуспеть / Ю. Мохова, Г. Мохов.- Питер.: Издательство ООО, 2012.
3. Моисеева Н.К. Маркетинг и турбизнес: Учебник / Н.К.Моисеева- М.: Вентана-Граф, 2009.
4. Акулич И.Л. Внутренняя и внешняя среда маркетинга
5. Аникеев С.Н. Методика разработки плана маркетинга. М.: Финансы и статистика, 2002г
6. Балабанов И. Т. «Экономика туризма» -М: Финансы и статистика, 2010

*Щепалова А.В.  
старший преподаватель  
кафедра торгового дела  
Пермский институт (филиал)  
РЭУ имени Г.В. Плеханова  
Россия, г. Пермь*

## **О ЗАКОНОМЕРНОСТЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В МИРОВУЮ СИСТЕМУ КОНСЬЮМЕРИЗМА**

### **Аннотация**

С переходом России к рыночной экономике происходит достаточно быстрое наполнение рынка товарами и услугами. К сожалению, это не всегда качественные товары. Поэтому в настоящее время актуальным является защита потребителей от недостаточно честных производителей продукции и услуг. Однако законы и принципы консьюмеристического движения в

цивилизованном мире не новы.

**Ключевые слова:** потребители, консьюмеризм, защита прав, модель взаимодействия, товар, услуга, рыночная экономика.

Рассматривая историю развития обществ защиты прав потребителей, следует проанализировать, его зарождение и перспективы развития. Это представляется важным так как, в это движение сегодня вовлечены большинство стран, за исключением лишь самых индустриально неразвитых.

Потребительское движение зародилось и развивалось в США.

Современное российское общество активно включено в этот процесс.

В современной научной литературе выделяются три основных периода развития движения защиты прав потребителей.

Первый период - с последней четверти девятнадцатого века. С одной стороны, в связи с индустриализацией и расширением производства, происходит быстрый рост населения в городах. С другой стороны - это породило и серьезные проблемы: опасные условия труда на промышленных предприятиях, коммунальные проблемы с жильем, коррупцию в управлении и другие. Появляется необходимость создания организаций, которые решали бы эти проблемы. В 1891 году в Нью-Йорке появилась первая Потребительская (консьюмеристская) Лига. Ее активисты подготовили так называемый "белый список" магазинов, которые, по их мнению, справедливо относились не только к своим работникам, но и к своим потребителям. В 1898 году мелкие местные потребительские группы объединяются в национальную федерацию - Национальную Лигу Потребителей, которая начала бороться с использованием непроверенных, опасных средств, используемых при производстве продуктов питания и лекарств. Именно с их подачи, и при непосредственном участии, правительство Теодора Рузвельта приняло ряд законов касающихся безопасности пищевых продуктов промышленного производства. Это было первой победой консьюмеристов [1].

Второй период начинается с тридцатых годов двадцатого века. К этому времени закончился всемирный кризис перепроизводства (1929-1933гг). Данный кризис поставил рыночную экономику на край гибели. Выход был предложен в стимулировании производства путем перманентного подхлестывания потребления. Это не экономичный путь развития, однако он, как полагали ученые-экономисты, способен принести меньше издержек, чем мощные циклические кризисы, свойственные капиталистическому способу производства. Подхлестывание потребления привело к формированию большого количества конкурентных рынков и большого количества разнообразных товаров на них. А покупатель в таких условиях получил возможность широкого выбора в группах сходных товаров.

На смену модели взаимодействия власти с обществом, в центре

которой стоял гражданин (citizen-centric), приходит рыночно-ориентированный (market-oriented) подход. Он порождает политический менеджмент - базирующийся на принципах успешно функционирующих коммерческих предприятий.

Эти перемены стимулировали развитие маркетинговых технологий: мерчандайзинга, сэмплинга, сетевых продаж, использование методик НЛП и др. В результате чего встал вопрос о необходимости потребительского образования - от простого просвещения через средства массовой информации до научных курсов в учебных заведениях.

Продолжается и борьба за создание необходимой законодательной базы для защиты потребителей. Создается государственное агентство, которое тестирует качество выпускаемых товаров и проверяет состав новых лекарств.

Третий период консьюмеристского движения, начавшийся в 60-х годах, длится до настоящего времени. Его начало часто связывают с посланием Президента Джона Кеннеди к гражданам США. В нем подтверждалось, что Правительство берет непосредственно на себя обязательство по решению проблем потребителей. Это было связано с очень частыми случаями смерти людей в результате применения непроверенных лекарств, бытовой техники, автомобилей.

Ральф Нейдер и его единомышленники по борьбе против нечестного бизнеса, некачественных товаров, государственной коррупции и бюрократии привлекли внимание широкой общественности к данной проблеме. Нейдер желал расширить это движение, популяризируя его через средства массовой информации, создавая общественные организации по защите потребителей [2]. Во многом благодаря усилиям этих людей в 1989 году Президент США Дж. Буш подписал Закон о защите честных служащих. Консьюмеристское движения везде и всегда на первое место ставило человека и его нужды.

В бывшем СССР, в условиях социалистической плановой экономики, не было необходимости для развития потребительского движения.

Вплоть до конца 60-х годов XX века потребительские желания советских людей удовлетворялись не достаточно, из за приоритета производства в государстве военно-промышленной продукции.

В 70-е и 80-е годы XX столетия возросла покупательная способность советских людей. У населения накапливались деньги, потому что не было возможности обменять их эквивалентно на потребительные стоимости, либо они затаривались впрок. Такого рода «вещизм» стал яркой приметой времени, поскольку эпидемия накопительства приобрела повальный характер [3].

Потребление выразилось через накопление массы вещей на долгосрочную перспективу. Это поражало в свою очередь дефицит, охвативший буквально все стороны жизни советских людей. Дефицит, таким



образом превратился в особый рычаг социумно-социального регулирования. Так постепенно сложился специфически-дефицитный стиль жизни, в рамках которого эгалитарно-консьюмерная ментальность получила окончательное оформление. Обладание любой дефицитной вещью стало служить признаком особого статусного уровня. Погоня за стильными, модными, «навороченными» элементами быта превратилась в самоцель, и чем дальше, тем больше приобретая уродливые формы.

С развалом СССР и переходом России к рыночной экономике меняется характер потребления товаров и услуг. Возрастает роль сферы услуг и торговли. Принципиально меняется не только организация самого процесса, но и вся система взаимоотношений «покупатель - продавец». При этом необходимо так строить эти взаимоотношения, чтобы соблюдались интересы обеих сторон.

По мере насыщения рынка товарами и услугами, конфликт между продавцами и покупателями приобретает наибольшую остроту, что ведет к развитию консьюмеризма.

Вступление в силу в 1992 году Закона Российской Федерации " О защите прав потребителей " означало вступление России в мировую систему консьюмеризма и признания ею " Руководящих принципов для защиты интересов потребителей ", принятых ООН еще в 1985 году.

Консьюмеризм - это социально-экономический процесс, протекающий на фоне личного потребления материальных и духовных благ и характеризующийся активностью потребителей на индивидуальном, групповом и государственном уровнях в виде теоретических взглядов, потребительского движения, разработки законов, обеспечивающих суверенитет потребителя в обществе [4].

Роль консьюмеризма в современной экономике определяется характером выполняемых им функций:

- обеспечение свободы выбора,
- регулирование макроэкономических процессов,
- защита интересов потребителей,
- их информирование и просвещение.

Первая функция обеспечения свободы выбора становится реальной только в условиях демократического общества.

Регулирующая функция консьюмеризма проявляется в том, что, направляя свое движение на сферу производства, распределения и обмена, потребители способствуют созданию такой экономической базы, которая бы наиболее полно удовлетворяла их потребности и запросы, предоставляла бы большой выбор при более низких ценах.

Особую роль на первых этапах развития консьюмеризма играет функция защиты (потребителей), а реализация таких планов консьюмеризма - как охрана окружающей среды, обобщение международного опыта



решения глобальных проблем, воспитание культуры потребления, может иметь место уже только в цивилизованном мире.

Функция защиты может быть рассмотрена в двух направлениях: правовом и организационном. Правовой аспект предполагает получение ответа на вопрос "что защищать", а организационный - на вопрос "как защищать".

Объектом защиты, следовательно, являются сами права потребителей, а субъектом - потребители, обладающие этими правами.

Одной из наиболее важных является воспитательная функция консьюмеризма, которая проявляется в том, что в результате предпринимаемых потребителями действий формируется их сознание, повышаются самооценка и желание защищать свои права, качественно меняется социальная среда их обитания.

Консьюмеризм связан самым тесным образом с потребностью населения в информации и просвещении. И это одна из самых сложных проблем российского потребительского движения. Важность ее заключается в том, что именно информационно-просветительская функция консьюмеризма позволяет в большинстве случаев избегать борьбы между предпринимателями (продавцами) и потребителями (покупателями), создает такую ситуацию, когда ни суд и ни закон, а обычаи и привычки будут влиять на массовое поведение людей, разумно относящихся к своим интересам.

Таким образом, Россия, включившаяся в это движение почти на 100 лет позже американцев и европейцев, очень быстро набирается опыта и становится его полноправным членом.

Важность решения основных проблем консьюмеризма сегодня возрастает, так как усиливается напряженность жизненного ритма, и резко сокращается свободное время потребителя.

#### **Использованные источники:**

1. Лоуренс Дж. Питер, Раймонд Халл. Принцип Питера. Главы из книги.// Перевод с английского М Арского./ Иностранная Литература. №8, 1971.
2. Бодрийяр Ж. Система вещей. М.: Рудомино 2001. С177-218.
3. Галумов Имидж советского консьюмеризма М. : Известия, 2005. – 552 с.
4. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_economic\\_law](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law)

*Щербаков С.С.  
студент 4-ого курса  
Черникова Л.И., д.э.н.  
научный руководитель, профессор  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

### **ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ: НАЛОГ ИЛИ НЕТ?**

*Аннотация:* в статье рассмотрена обязательная форма страхования, проведено аналитическое сравнение с дополнительным налогом. Рассмотрены особенности обязательного страхования в разрезе страхового, гражданского и налогового законодательства.

*Ключевые слова:* страхование, налоги, страховой риск, страховая премия, публичное финансовое право, обременение.

Отношения по страхованию регулируются в целом предписаниями Гражданского кодекса Российской Федерации. Но к определенным видам страхования используются особые законы, контролирующие особенности действия этих видов страхования.

Обязательное страхование предусмотрено ст. 927 Гражданского кодекса Российской Федерации и п. 2 ст. 3 Закона об организации страхового дела.

Выделяется тем, что страхователь должен оформить контракт страхования в силу закона и на прежде договоренных им условиях с определенным или любым страховщиком. В данном виде страхования объекты страхования, минимальные размеры сумм и страховые риски, рассматриваются законом (п. 3 ст. 936 ГК РФ). Другие условия контракта страховщика согласовываются сторонами. Под обязательным страхованием понимается государственное обязательное страхование, и в первую очередь, страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, а так же страхование банковских вкладов граждан.

Если направить внимание к социальному вопросу данного вида страхования, то нами будет замечено, что обязательное страхование уже давным-давно воспринимается всеми как «дополнительное налогообложение». Об этом свидетельствует то беспристрастное обстоятельство, что любые поборы являются обременениями, как для предпринимательской деятельности, так и для гражданина в отдельности. Подобные виды страхования являются ограничением прав и свобод человека и гражданина, так как переходит границы его воли, принуждает его заключать гражданско-правовые отношения на указанных условиях и вызывают утрату денег в виде оплаты страховой премии. Обязательное страхование скрывает внутри себя дополнительную расходную нагрузку. Сущность, налогов такая, как и сущность обязательных страховых платежей,

разница минимальная. А в ситуации дополнительных расходов хорошего не много.

Конечно, налоги и обязательные страховые платежи содержат в себе родственную природу. Ведь на самом деле оба представляют собой некоторое обременение. Естественно, совмещать их, к примеру, страховую премию, выплачиваемую страховщиком в момент заключения контракта ОСАГО и налоги, нереально (у них отличие как минимум в плательщиках), но отыскать сходство не составит труда.

По своей сущности налоги - это отчисления граждан на содержание страны как публичного института. В тоже время, как суть страховых премий заключается в том, что они выплачиваются страхователю, с целью, получения возмещения в случае наступления страхового обязательства. Разница в данных формулировках выражена разными мотивированными предназначениями анализируемых платежей, что бы страховую премию, не рассматривали как налоговый платеж, характеризующийся признаками индивидуальной безвозмездности. Не считая того налог отличается от страховой премии, поступлением в бюджет, а страховая премия переходит в имущество страхователя.

В случае рассмотренных характеристик налога и страховой премии данный вопрос тесно связан с публичным финансовым правом. На самом деле, в теории налогового права не существует конкретной позиции по предмету финансового права.

Существует два варианта в отрасли финансового права:

1. Классический подход основан на фондовой теории, а конкретно на теории публичных финансов, выделяется в формах децентрализованных и централизованных денежных фондов. Опираясь на данную концепцию, в систему предмета налогового права включается общая и особенные части, последнее включает в свое содержание подотрасль бюджетного, налогового, расчетно-эмиссионного, валютного права и институт учетного права.

2. Общая концепция предмета имеет основу, базирующуюся на теории общественного интереса и финансовых ресурсов, другими словами под контролем государства состоят не только публичные компании и корпорации, но и частные. Система предмета, согласно выбранному подходу, состоит из общей части и особенной, особенная, включает в себя помимо всех перечисленных в первом подходе, финансово-правовое управление банковской деятельности, рынка ценных бумаг, режима правового страхования по части обязательного страхования, финансово-правовое управление муниципальных инвестиций.

В структуру регулируемых отношений, в сфере страхования, входят как страховые отношения - имеющие стоимостное (денежное) выражение по защите имущественных интересов юридических, физических лиц в связи с причинением ущерба страховыми случаями их имуществу, в связи с

наступлением гражданско-правовой ответственности, в связи с защитой предпринимательских рисков, в связи с защитой личных нематериальных благ, так и не страховые отношения - административные, финансовые отношения, меж государством в лице уполномоченных им органов и субъектами страхового дела, как указывалось выше.

Из произнесенного следует, что обязательное государственное страхование это полифункциональное явление, включающие в себя как гражданско-правовой элемент, так и административный (публичный), в том числе, финансовый элемент.

Очередной увлекательный нюанс можно найти, если представить отмену «обязательности» страхования. Можно предположить, что в условиях современных реалиях при применении правила «страхуйтесь сами», это будет означать «не застрахуется никто», а это еще ужаснее. Подобная ситуация и с налогами, только ситуацию с их уплатой спасает установленная конституционная обязанность платить налоги. К счастью, обязательные виды страхования приносят рынку пятую часть премий - более 150 миллиардов руб. в год, потому прогнозирование наступления такой ситуации в не далеком будущем остается маловероятным.

Продолжая рассматривать обязательную форму проведения страхования необходимо акцентировать внимание на то, что полифункциональная правовая природа страховых премий остается неочевидной: с одной стороны, носит гражданско-правовой характер, с другой стороны - автономия воли при заключении договора страхования ограничена в силу закона. По большому счету, обязательное страхование действительно можно именовать «дополнительным налогообложением». Вроде и не налог, но не платить нельзя, да и обязанность платить установлена не Налоговым Кодексом Российской Федерации, и даже не Гражданским кодексом Российской Федерации, а санкционирована федеральным законодательством. Динамика страховых премий по обязательным видам страхования представлена в таблице 1.

Таблица 1. Страховые премии в разрезе страховщиков, (тыс.руб.)

Обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования)										
Год	личное страхование					страхование гражданской ответственности				Иные виды обязательного страхования, не отраженные в графах 38-46
	всего	в том числе				всего	в том числе			
		пассажиров (туристов, экскурсантов)	жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственных препаратов для медицинского	государственное личное страхование работников налоговых органов	государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц		владельцев транспортных средств	перевозчика перед пассажиром воздушного судна	владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	
2012	19 391 566	4787 44	89 441	2294 9	18 800 432	130822 272	121437 522	2762 47	9 108 03	0
2013	18 536 168	7 923	85 935	2194 9	18 420 361	143520 391	134248 054	91 005	918133 2	3 674 17
2014	17 638 434	0	85 057	2316 3	17 530 214	15 756 787	150917 830	1 131	6 648 26	3 643 22
2015 1п.	7 995 465	557	3 993	9 766	7 981 149	55 385 771	552637 69	2 352	119 650	358 006

Источник: Банк России

В заключении необходимо подчеркнуть, что такое санкционирование формально не соответствует положениям НК РФ, а правовая конструкция обязательного страхования не вписывается в структуру законодательства, и в связи с этим порождает споры. Совместно с тем, можно констатировать тот факт, что правовая природа рассматриваемых платежей носит смешанный характер и находится на грани налоговых и неналоговых платежей.

*Щербина А.В., доктор философских наук  
профессор, заведующий кафедрой экономики и управления в  
образовании*

*Кардаилова Т.В.*

*студент 6 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА**

*Ключевые слова: Рынок образовательных услуг, образовательный сервис,*

Полная интеграция рыночных стимулов и механизмов, приводящих к образованию на соответствующем рынке (субрынке) в области образования, и только в этом контексте осуществляется непосредственно в социально-культурном смысле на почве (в общей системе рыночных отношений) взаимодействия потребителя образовательных услуг и предоставляющих подобные услуги специализированных институций (учебных заведений), складываются и в полной мере проявляют себя многоаспектные конкурентные отношения. И это отношения между различными профилями учебных заведений и потребителей их услуг, исходя из рыночной характеристики представляющая путь экономической координации продавцов, производителей и потребителей, с участием национальных регулирующих органов, а также учреждения медиации.

Проанализированный рынок как специальный институт [1], который развивается в соответствии с законами спроса и предложения и нормативно-экономических отношений по купле-продаже образовательных услуг. Учитывая образовательную услугу как результат (и основание) стоимости за счет взаимодействия продавца и покупателя и анализа в этой области, структуры соответствующего рынка, нельзя не обратить внимание на ряд важных обстоятельств[2].

Прежде всего, на рынке очень высока (и разнообразна) роль государства и ее специализированных учреждений. Наряду с традиционным государственным регулированием рынка оно параллельно действует в качестве производителя (в лице государственных организаций), а в роли потребителя (представляющая собой совокупность интересов общества в обучение персонала заказчика в средних и специальных образовательных организациях) образовательная услуги.

В силу особенностей образовательной сферы [4] государство во многом задаёт и общие её параметры (обязательность, к примеру, общего среднего образования и т.п.) и определяет условия «допуска»



потенциального потребителя на тот или иной субрынок образовательных услуг (нормативно оформленная невозможность поступления в вуз без законченного среднего образования, зачисления в аспирантуру без диплома об окончании вуза и др.). Всё это превращает государство в доминантного субъекта данного рынка, во многом определяющего и его динамику, и параметры и условия рыночной конкуренции [5].

В охарактеризованном контексте оказывается достаточно диверсифицированным «портрет» как рыночного продавца, так и покупателя образовательной услуги. В научном сознании в целом сложилось достаточно устойчивое представление о субъектной структуре соответствующего рынка, объединяющей учебные заведения разной организационной формы и уровней обучения и обучающихся, то есть непосредственных потребителей [3]. Как представляется, обозначая основных участников рынка, подобный взгляд является одновременно не во всех своих аспектах достаточно полным.

Действительно, формально образовательную услугу предоставляет учебное заведение (в подавляющем большинстве случаев, являющееся государственным учреждением, и в этой связи, косвенно - и государства в целом), то есть организационно производитель. На самом деле (учитывая, что образовательная услуга представляет собой процесс взаимодействия преподавания и обучения) - преподаватель (лишенный соответствующего институционального статуса). Заметим, кстати, что это действительное "раздвоение" производителя образовательных услуг во многом определяет экономические предпосылки, характерные для сферы образования феномена «теневого субрынка» (репетиторство, частные уроки и другие формы неформального включения в подготовке учителей и специалистов студент).

Доминирующее положение государства и ее специализированных учреждений отражают реальность воспроизводства образовательных услуг в очень конкретных, определяющих огромное влияние состояния окружающей среды на рынке[6]. В рамках модели смешанной экономики спроса и предложения на рынке образовательных услуг в значительной степени обусловлен государственным сектором образовательных услуг. Государство непосредственным предметом рыночных отношений и, следовательно, все меньше оснований деление рынка образовательных услуг в государственных и рыночного сектора. В этом случае, наличие государства как опосредованного производителя образовательных услуг весьма различаются по отдельным странам и регионам.

Даже полное удовлетворение потребности в бесплатных образовательных услугах (которые не в состоянии не позволить себе ни одно, даже наиболее экономически процветающее общество) не будет означать полную ликвидацию соответствующего рынка, потому что там всегда будет дефицит услуг высокого качества (они в состоянии обеспечить ограниченное число школ и учителей), отсутствие образования в месте

постоянного проживания, образование специфических престижных специальностей. В самом деле, рыночные отношения в сфере образования вне времени в природы, а также имманентно присутствуют в образовании, а также в качестве государственной поддержки и регулирования[7]. Наличие институциональной сферы образования (хотя и очень этатизированной), его включение в систему взаимосвязанных (сопряженных) рынков, в рыночные отношения в рамках макро-экономической системы в целом означает «включение» соответствующих механизмов взаимодействия спроса и предложения, в том числе рыночной конкуренции.

Важно, однако, подчеркнуть, что наиболее четко и последовательно рыночное содержание сектора образования проявляется в секторе частных образовательных услуг.

В итоге, современный рынок образовательных услуг предстаёт как несовершенный, социально ориентированный рынок, предполагающий комбинирование рыночного механизма и государственного регулирования.

#### **Использованные источники:**

7. Кобина Л.А. Влияние экономической политики государства на повышение качества образования// в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 78.
8. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
9. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 1.
10. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
11. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
12. Кобина Л.А. Экономическая политика государства как основа совершенствования финансирования системы образования в России // В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 93.
13. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.

*Щербина А.В., доктор философских наук  
профессор, заведующий кафедрой экономики и управления в  
образовании*

*Сорокина Е.С.*

*студент 4 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **КОНКУРЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА**

*Ключевые слова: Конкуренция, образовательный сервис, рынок образовательных услуг*

Основным условием для эффективного воспроизводства регионального рынка образовательных услуг (и, в этой связи, и сектора образования в регионе в целом) служит конкуренция, главный двигатель рыночного механизма, который обеспечивает согласование спроса и предложения на основе свободного ценообразования[1]. Конкуренция в общем смысле имманентна рынку, однако следует отметить, что на самом деле сфера образования, это очень специфический, в значительной степени ограничен, которая определяется:

- первоначально чрезвычайно высокой степени государственного присутствия на рынке с одновременным сужением сегмента потребителей, реально предъявляющего платёжеспособный спрос на образовательные услуги (что особенно актуально для переходных экономических систем и периферийного типа, как в современной России) [6];

- Из-за влияния социально-пространственных факторов (институциональным влиянием территории) "естественным" характером монополии на природу образовательных услуг в ряде местных рынков (единственное учебное заведение, что обслуживает ряд сельских населенных пунктов, отраслевые вузы, такие как медицинские, образуя свой собственный региональный рынок и т.д. и т.п.);

- Концентрация человеческого и научно-технического потенциала в крупнейших университетах и университетских центрах, некоторых регионах и странах, предопределяющей монопольно-олигопольный характер рынка и соответствующего ему уровня и формы конкуренции[7].

Конкуренция в сфере образования, в результате значительно отличается от взаимодействия ее субъектов в так называемом "классическом рынке" (рынке "совершенной конкуренции"), подразумевает наличие большого количества производителей товаров и услуг, однородность массы товаров, завершенности и рыночной информации. Образовательному рынку, напротив, присущ некоторый "дефицит" конкуренции на всем множестве

местных рынков, соответствующей кратности разнообразных образовательных продуктов, с ограниченным числом продавцов, перевозимых образовательных услуг и концентрации льгот в сфере производства и продажи таких услуги на рынке.

Подобный характер взаимодействия рыночных субъектов обычно принято классифицировать как монополистическую конкуренцию, подразумевая под последней структуру, где существует множество продавцов дифференцированного продукта, причём каждый продавец (в данном случае прежде всего учебное заведение) обладает монополией над своим вариантом товара (а значит, и определённой степенью монопольной власти) и конкурентен, так как существуют многочисленные конкуренты, предлагающие подобные товары [4].

Конкуренция на рынке образования в результате проявляется как синтез монополии (из-за монопольного характера подавляющего большинства местных рынков) и олигополии (поскольку параллельно наблюдается и рыночное соперничество самих «естественных монополий» в образовательной сфере), степень монополизации конкретных географически локализованных рынков сочетает мгновенное действие, как территориального фактора, и "набора" образовательных услуг, который определяется социально-профессиональной структурой общества и образовательной системы[5].

Как правило, из-за отсутствия крупномасштабного спроса и соответствующей ограниченности предложения уже монополизированы, прежде всего, субрегиональные (местные) рынки[3]. С увеличением таксономического ранга рынка (например, при переходе от рынка к рынку субъекта Федерации к рынку макрорегиона как на юге России) приобретает олигополистическую структуру (из-за относительной изменчивости предложения), т.е. степени его увеличения конкуренции, Польза возросшей конкуренции и пространственная концентрация предложения (традиционных научных и образовательных центров, в объёмах платежеспособного спроса на образовательные услуги, стимулируя дополнительные места в образовательных учреждениях), в то время как рассредоточение (сопровождается увеличением транспортных и других расходов в каких-либо попыток территориальной мобильности) неизбежно порождает некоторую форму образовательной монополии.

Двойное воздействие на параметры конкурентного рынка имеет предлагаемый потребителям «набор» образовательных услуг. Каждый из них на самом деле генерирует свой собственный местный рынок (как правило, эксклюзивные), но в целом их совокупность в определенной системе мезоэкономических координат на самом деле вынуждены конкурировать друг с другом, в результате чего обеспечивается общий прирост рыночной конкуренции. [2]

Социальную базу конкуренции местных социально-культурных интересов (учебных заведений, домашних хозяйств, фирм, корпоративных структур, мезоэкономики, государства, общества в целом), и ее субъектами являются все, кто получает прибыль и ренту (часто в неявно, завуалированной форме), а также использует положительные внешние эффекты в работе на рынке образовательных услуг.

Объектами конкуренции в данной ситуации являются:

- географически локализованный платежеспособный спрос на образовательные услуги;
- государственные и муниципальные заказы по предоставлению образовательных услуг и подготовки (с соответствующим бюджетным финансированием школ, учебного процесса в целом);
- налоговые льготы, гранты, льготное кредитование, безвозмездная финансовая и другая материальная поддержка благотворительных организаций, спонсоров;
- образовательные услуги высшего качества;
- различные формы, образующейся в области образования ренты (по местоположению, статусу и т.д.).

Конкуренция в области образования не только многосубъектна и направлена на целый ряд различных объектов, но и работает на различных независимых, предопределяемых структурой рынка образовательных тенденций направлениях.

#### **Использованные источники:**

1. Кобина Л.А. Влияние экономической политики государства на повышение качества образования// в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 78.
2. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
3. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 1.
4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
5. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
6. Кобина Л.А. Экономическая политика государства как основа совершенствования финансирования системы образования в России // В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 93.



7. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.

*Щербина А.В., доктор философских наук  
профессор, заведующий кафедрой  
экономики и управления в образовании*

*Бувайлова А.Ю.  
студент 6 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА**

*Ключевые слова: образовательный сервис, региональная экономика, регион*

Образование в основном имеет сильную региональную стратификацию и соответствующую региональную специфику, неизбежно "привязаны" к определенной территории. Ситуация определяется как универсальные свойства социально-культурной системы, тот факт, что в реальной хозяйственной практике неизменно присутствует географический компонент, который позволяет говорить о реалиях территориальной организации культуры и экономики, или, другими словами, социально-культурной подсистемы общества в своих конкретных территориальных формах и проявлениях, так и целым рядом сопряжённых локальных обстоятельств:

- географическим распределением населения в областях ,предназначенных жизни человека (с одновременной концентрацией в городских агломерациях и мегаполисах);

- влияние комплексных региональных (мезо-экономическим) условий (социально-экономических, демографических, этнических, культурных и других.) на образование (в той или иной социальной организации и экономической деятельности);

- иерархической системой образования, ее сложной территориальной структурой, наличием региональных образовательных систем, соответствующих региональных рынков и т.д. [1]

Эти обстоятельства определяют возможность (и возможности) изоляции мезосоциального аспекта образования [7], включение последнего (в его регионально организованных формах) в предметную область региона.

Дальнейшее теоретическое и практическое понимание феномена регионализма общества вносит вклад в развитие идей и, следовательно, определений. С точки зрения их инвентаризации, проведенной по самым



емким, крайне правильным и надлежащим предметной области экономики в целом представляется авторам мнения о региональной экономике Н.П. Кетовой и В.Н. Овчинникова, рассматривающих её как поддисциплину, призванную изучать «территориально-функциональные аспекты экономических отношений».

Более того, если мы говорим об образовании, кажется, что его расположение в области экономических отношений имеет два пути. С одной стороны, образование (образовательный сектор) является конкретным подразделением функциональной подсистемы мезоэкономических систем, в свою очередь, на изолированных географически функциональными характеристиками[2]. На другой, в отношениях образования (являющегося в любой экономической системе) неизбежно станет территориальное измерение, которое проявляется как внутрирегиональные и межрегиональные (т.е. мезоэкономические по своей сути) экономические отношения. Эти обстоятельства могут потребовать пересмотра феномена образования по отношению к реальному многообразию взаимодействующих и иерархически упорядоченных областей, мезо-экономических систем, конкретных форм территориального развития и функционирования экономики [5], в том числе Ростовской области [8].

По одной из последних сформулированных в соответствующей литературе версий под «регионом» следует понимать «структурно организованную в диалектическом сочетании интеграционно-дезинтеграционных сил и процессов, функционирующую в режиме репродукции на определённом таксономическом уровне территориально локализованную экономическую целостность (комплекс). Предметная специфика экономической системы научного знания предполагает также характеристику региона как устоявшейся, адекватной его макроэкономическим функциям (в ситуации глобальной геоэкономической конкуренции) системы производственных отношений, складывающейся в специфических, детерминируемых фактором пространственной локализации природно-экологических, социально-экономических, этнокультурных, институциональных и иных условиях» [6].

В изложенном выше понимании регион включает в себя образовательный компонент, как его специальные институциональные и инфраструктурные элементы (подсистемы), оказывающие существенное влияние на общее развитие мезо-экономической системы в целом, а также способны (в некоторых ситуациях) и участвовать в разработке и осуществлении своей макроэкономической функции [3].

Основополагающим моментом современной методологии в сфере регионалистики можно считать и выраженный акцент на способности «региона» выступать в ипостаси: особого институционального образования; системы социальных отношений, складывающихся в процессе

использования территориальных факторов производства; территориальной, экономической, производственной и социальной подсистемы народнохозяйственной целостности, особой воспроизводственной системы и др. [4]

Обращая внимание на воспроизводственную специфику региона, хотелось бы подчеркнуть, что важнейшая роль в обеспечении непрерывного возобновления и циркуляции регионального продукта, труда и капитала в условиях приобретающей глобальный характер системной модернизации принадлежит в первую очередь и системе образования.

#### **Использованные источники:**

1. Кобина Л.А. Влияние экономической политики государства на повышение качества образования// в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 78.
2. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
3. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 1.
4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
5. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
6. Кобина Л.А. Экономическая политика государства как основа совершенствования финансирования системы образования в России // В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 93.
7. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.
8. Курочкин В.Н. Анализ тенденций развития АПК Ростовской области.– Вестник аграрной науки Дона, 2014, № 1, с. 56-70.

*Щербина А.В., доктор философских наук  
профессор, заведующий кафедрой экономики и управления в  
образовании*

*Концедалова Н.И.*

*студент 6 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫДЕЛЕНИЯ АУДИТА СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОТДЕЛЬНОЙ ФОРМЫ КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*Ключевые слова: аудит, сервисная деятельность, аудит сервисной деятельности*

Управленческий (операционный) аудит – это проверка любой части процедур и методов функционирования предприятия для оценки производительности и эффективности. Иногда его называют еще аудитом результатов или управленческим аудитом. Задача такого аудита состоит во всестороннем анализе экономики предприятия или определенного вида его деятельности. Такая проверка включает также изучение организационной структуры, методов производства, инвестиционной и маркетинговой политики, целевых программ и др.

По нашему мнению, сочетание процедур оценки и контроля сервисного процесса, а также разработка рекомендаций по эффективному достижению поставленных целей позволяет выделить такой вид аудита, как аудит сервисной деятельности или сервисный аудит, порядок, процедуры и этапы проведения которого будут рассмотрены далее.

Если провести дальнейшую детализацию объекта исследования, то необходимо отметить, что в современных условиях сложилось несколько концепций аудиторской деятельности[1]. Наиболее распространенной является концепция «аудита соответствия», при которой аудитор должен дать заключение о достоверности, оставив вопросы консультирования другим специалистам. Вторая концепция «аудита – консалтинга» предполагает, что аудитор не только выявляет ошибки и неточности в деятельности, но и рекомендует клиенту меры по устранению этих ошибок и совершенствованию текущей сервисной деятельности. Третья концепция «аудита – контроллинга» предполагает, что аудитор оперативно контролирует и предупреждает возникновение ошибок.

В концепции аудита – контроллинга заложены основополагающие принципы использования которых позволит эффективно использовать аудит сервисной деятельности. Оперативный контроль за процессами сервисной деятельности возможен при условии создания системы внутреннего

контроля в организации[2]. Полноценная система внутреннего контроля должна состоять из следующих блоков: блок входящей информации, операционный блок, блок исходящей информации, блок контроля.

Блок входящей информации характеризуется включением всей доступной информации необходимой для осуществления сервисной деятельности[3]. С учетом требований к информации входящего блока системы внутреннего контроля, она должна быть распределена по важности и срочности. Сервисная деятельность характеризуется в первую очередь требованиями к качеству предоставляемых услуг. Вместе с тем, наряду с качеством предоставляемых услуг сервисная деятельность характеризуется срочностью. Такая специфика оказывает влияние на информацию представляемую в виде документооборота, системы внутреннего контроля организации, блока входящей информации. Таким образом уже на стадии разработки документооборота при условии функционирования системы внутреннего контроля, должны быть учтены соответствующие блоки. После того, как внутри блока входящей информации происходит перераспределение по качеству и срочности, массив информации поступает в операционный блок.

В операционном блоке вся поступившая информация направлена на решение текущих задач лежащих в поле сервисной деятельности. Персонал получает строго лимитированный набор функций обязательный к исполнению, что регламентируется должностными инструкциями, однако специфика сервисной деятельности диктует участие в данном процессе третьей стороны, потребителя услуг[4]. Таким образом, мы получаем еще один блок входящей информации уже на этапе оперативного блока системы внутреннего контроля. Поскольку система контрольных отметок требует времени на ее полноценное использование, встает вопрос снижения качества оказываемых услуг, а это неприемлемо. Операционный блок требует в современных условиях мероприятий направленных на оперативное реагирование со стороны участников сервисной деятельности на требования установленные потребителями. Применение систем менеджмента качества в данном блоке, а именно систем подсказок позволит сократить потери от некачественной работы участников сервисной деятельности, как минимум двадцать процентов, о чем свидетельствует мировая статистика рассмотрения проблем отвлеченности персонала при осуществлении ими их непосредственных должностных обязанностей. Также необходима система отслеживания заказа, заложенная в самой системе приема заказов при осуществлении сервисной деятельности [6].

Блок исходящей информации направлен на получение конкретных результатов, например после того, как участник сервисной деятельности сформировал заказ, система оперативного контроля не только не прекращает своей деятельности но и усиливается. Так поступившая на осуществление

сервисной деятельности заказ, последний подлежит исполнению в полном объеме, система контрольных отметок в классическом виде повсеместно применяется во всех организациях осуществляющих сервисную деятельность.

Блок контроля должен учитывать, все блоки входящей информации, со стороны формирующего заказ, потребителя, а также стороны осуществляющей выполнение заказ[5]. Контрольным, как правило, является мнение потребителя, как конечного участника процесса сервисной деятельности. Однако необходимо учитывать объективные факторы, а следовательно собирать данную информацию постоянно, систематизировать, анализировать и осуществлять необходимые аналитические информации[7]. Сравнение отзывов клиентов по времени и сотрудникам позволяет отслеживать причинно – следственные связи, что является основанием для создания прогнозных моделей, ориентированных на совершенствование системы внутреннего контроля в рамках осуществляемого аудита сервисной деятельности, как в качестве дополнительного элемента внутреннего аудита, так и аналитическим методом в рамках внешнего аудита сервисной деятельности.

Необходимость использования аудита на всех стадиях жизненного цикла сервисной деятельности объясняется потребностью участников в достоверной информации, в концентрированной форме выражающей все аспекты подготовки и реализации. Специалисты по управлению проектами не могут обладать всем комплексом знаний, необходимых для успешной работы, особенно в области сервиса. Таким образом, необходимость выделения сервисного аудита становится актуальной задачей в условиях жесткой конкурентной борьбы, а также вызовов кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Кобина Л.А. Влияние экономической политики государства на повышение качества образования// в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 78.
2. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
3. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 1.
4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
5. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
6. Кобина Л.А. Экономическая политика государства как основа

совершенствования финансирования системы образования в России // В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 93.

7. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц, наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.

*Щербина А.В., доктор философских наук  
профессор, заведующий кафедрой*

*экономики и управления в образовании*

*Кунгурова А.А.*

*студент 6 курса*

*Высшая школа бизнеса*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

**АУДИТ СЕРВИСНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ФОРМА  
ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ**

*Ключевые слова: аудит, сервисная деятельность, аудит сервисной деятельности*

Контрольная среда с позиции сервисной деятельности представляет собой систему мониторинга. При рассмотрении данной схемы отметим значимость системы мониторинга. Мониторинг реализации сервисных проектов представляет постоянный, систематический сбор информации в целях осуществления наблюдения и контроля за ходом развития проектов. Это позволяет дать оценку и прогноз экономических процессов[1], их влияния на сервисную деятельность, а также сопоставить результаты постоянных наблюдений для получения обоснованных представлений об их действительном положении, тенденциях развития. Завершается мониторинг разработкой и применением превентивных мер, направленных на недопущение неблагоприятного сценария реализации проекта.

Концепция внутреннего аудита начала формироваться при переходе от подтверждающего к системно-ориентированному аудиту. При эффективной системе внутреннего контроля вероятность ошибок незначительна и данные отчетов достаточно полны и точны [6].

Контрольная функция внутреннего аудита остается одной из главных, хотя и не единственной. Внутренние аудиторы поддерживают эффективность деятельности системы внутреннего контроля, анализируют контрольные системы, оценивают отражаемые в учете хозяйственные операции с позиции законодательства, анализируют эффективность



экономической деятельности организации и выполняют ряд других функций[2].

Поскольку аудит сервисной деятельности предполагает выполнение правил применяемых в правилах стандартах аудиторской деятельности. Общий аудит предполагает четкое разграничение функций и объектов проверки между членами аудиторской группы. Аудиторская группа должна включать в состав главного аудитора, выполняющего организационные функции осуществляемой проверки. Таким образом, аудиторская деятельность подчинена четкому планированию своей деятельности. Сервисный аудит, предполагает также составление плана проверки, как правило это объем контрольных мероприятий, непосредственно связанный с объемом документооборота по данному сегменту проверки[3]. Например, подтверждающая информация лежащая в основе первичного документооборота бухгалтерского (финансового) учета, также может найти свое отражение при разработке документооборота сервисной деятельности. Следовательно планирование сервисной деятельности внутри организации при четкой организованной системе документооборота [7], предполагает разграничение данных функции. План аудита сервисной деятельности в кратком изложении может быть представлен, как контрольное лицо отвечающее за конкретный объект проверки. Непосредственно после этапа планирования аудита сервисной деятельности, группа прибывает на объект проверки. Используя методы применяемые при проведении общего аудита, такие как интервью, анкетирование, опросы, телефонные звонки, аудитор может получить дополнительную информацию лежащую вне системы внутреннего контроля[4].

Полученная таким образом информация принимается к аудиту только в части запроса дополнительной информации. Полученная в ходе аудита сервисной деятельности информация, как правило отражается в виде отчета по проведенным мероприятиям. Поскольку в общем аудите применяется система отчетов подтверждающих достоверность финансовой отчетности. Отчет по результатам аудита сервисной деятельности, не содержит категории достоверности рассмотренной информации, а скорее лежит в поисках потерь, качества осуществляемых услуг и т.п. Таким образом, исходя из главной концепции аудита, обобщения теории и практики, внутренний аудит можно рассматривать как систему контроля за сервисной деятельностью, организованную на хозяйствующем субъекте в интересах его собственников (или руководства) и регламентируемую внутренними документами.

Мониторинг реализации сервисных программ должен опираться на систему внутреннего контроля, системы оперативного контроля, а также данных ранее проведенных проверок аудита сервисной деятельности[5]. В данном процессе находит четкое отражение принципы управленческого

учета, один из подходов которых является создание центров ответственности. Как правило центры ответственности это какой либо отдел, с руководящим менеджером во главе. Таким образом реализуется принцип оперативного контроля, поскольку за каждым объектом контроля устанавливается отдельный контроллер – менеджер. Между тем, включение результатов ранее проведенных контрольных мероприятий при осуществлении аудита сервисной деятельности позволяет выявить узкие места в текущей системе внутреннего контроля.

Выявленные закономерности и причинно – следственные связи позволяют установить требования к системе мониторинга за процессами сервисной деятельности. Разработка превентивных мер заключается в разработке регламента деятельности контрольного органа организации, им может быть внутренний контроллер, либо менеджер – контроллер, отвечающий за результаты исполнения данного регламента согласно требованиям заложенным в его должностной инструкции. Регламент контрольных мероприятий должен включать список важных с позиции контрольной функции задач, требующих выполнения во временном разрезе и закрепленный за каждой задачей ответственным лицом. Выполнение данного регламента осуществляется каждый день, в конце дня формируется контрольный формуляр в котором отражаются результаты контрольных мероприятий.

Таким образом, аудит сервисной деятельности имеет всесторонний характер, позволяющий включать в состав контрольных и аналитических процедур, передовые подходы и современные методы контрольных мероприятий. На наш взгляд это имеет как положительные так и отрицательные стороны. К положительным следует отнести широкий выбор методов при проведении аудита сервисной деятельности, однако их применимость в каждом отдельном сегменте вызывает сомнение. Сервисная деятельность многообразна, а следовательно, требует индивидуального подхода к формированию контрольных мероприятий, что затрудняет формирование единого подхода к аудиту сервисной деятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Кобина Л.А. Влияние экономической политики государства на повышение качества образования// в сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 78.
2. Грищенко Л.П. Головченко О.В. Электронные образовательные ресурсы в информационно-образовательной среде вуза. Решение. 2014. Т.1. С. 83-85
3. Грищенко Л.П. Теоретические и методические аспекты формирования ИКТ-компетентности будущих менеджеров в условиях непрерывной подготовки (на примере «колледж-вуз»): автореф. дис... канд. пед. наук: 13.00. 02. М., 2011, С 104.

4. Курочкин В.Н. Экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: монография. - Ростов-на-Дону: Дониздат, 2014
5. Курочкин В.Н. Системный подход к исследованию отраслевой экономики.- Вестник аграрной науки Дона. 2013. № 3 (23). С. 84-93.
6. Кобина Л.А. Экономическая политика государства как основа совершенствования финансирования системы образования в России // В сборнике: Экономическая политика хозяйственного роста. Тематический сборник научных трудов. Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2014. С. 93.
7. Бажин А.А. Социокультурный статус экономического и юридического образования в модернизирующемся российском обществе. дис... канд. соц. наук: Ростов-на-Дону, 2005, С 47.

*Эльмурзаев И.Х.*  
*студент 3 курса*  
*институт менеджмента и экономики*  
*Цибаева М.Л.*  
*научный руководитель, преподаватель*  
*кафедра «Менеджмент»*  
*Югорский государственный университет*  
*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ФАКТОРИНГ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Аннотация

*В статье рассматривается сущность факторинга, целесообразность заключения договора факторинга, анализируются затраты и оцениваются преимущества факторинговых сделок с различными кредитными организациями*

Ключевые слова: факторинг, факторинговая компания, дебиторская задолженность

Annotation

*In the article the essence of factoring, the relevance of an agreement factoring, analyzes the costs and benefits are assessed factoring transactions with various credit institutions*

Keywords: factoring, factoring company, accounts receivable

Согласно законодательству факторинг является финансированием под уступку денежного требования. Факторинг также иногда называют кредитованием продаж поставщика. Факторинговые операции может проводить кредитная или коммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление таких операций.

Суть договора факторинга состоит в том, что кредитор, имея

дебиторскую задолженность по договору поставки товаров (работ, услуг), уступает право требования задолженности к должнику своему финансовому агенту.

Поставщик предъявляет банку документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуги на условиях рассрочки платежа (накладную, счет-фактуру), и в этот же день получает от банка 60-90 % стоимости контракта. Процент от стоимости контракта, который клиент получит сразу после поставки, зависит от того, к какой категории надежности банк отнесет предприятие-покупателя: чем платежеспособней покупатель, тем большую сумму получит поставщик.

Продавец должен заведомо проинформировать покупателя об использовании факторинга и подписать с ним соответствующее приложение к договору. При наступлении срока оплаты покупатель перечисляет деньги непосредственно в банк. Если покупатель этого не делает, банк предпринимает усилия по взысканию средств с покупателя-должника (дебитора).

Когда задолженность погашена, банк выплачивает поставщику оставшуюся часть стоимости контракта за вычетом своих комиссионных. Таким образом, компания-поставщик предоставляет покупателю возможность купить товар с отсрочкой платежа, но при этом не лишается большей части своих оборотных средств.

Преимущества факторинга заключаются в том, что банк (факторинговая фирма) при заключении договора факторинга не требует предоставления залога, открытия расчетных счетов (как поставщику, так и покупателю) в одном из своих подразделений, а также не проводит длительной проверки платежеспособности клиента. Должниками банка (факторинговой фирмы) при факторинговом обслуживании поставщика становятся его дебиторы, а не сам поставщик. Для самого банка (факторинговой фирмы) данная услуга также имеет преимущества, а именно: расширение услуг и, как следствие, расширение клиентской базы, что ведет к увеличению прибыли.

Услуги факторинга в г. Ханты-Мансийске осуществляют:

- ОАО «Ханты-Мансийский банк»;
- ЗАО «НФК»;
- ООО ФК «Кольцо Урала».

Так как в г. Ханты-Мансийске действуют несколько организаций, предлагающих данную услугу, то будут рассмотрено несколько вариантов и выявлены наиболее прибыльные. При заключении договора факторинга фактору (банку) уплачиваются комиссии: за выплату финансирования и за факторное обслуживание. Тарифы на услуги факторинга банков представлены в таблице 1.

Исходя из данных, рассчитана стоимость факторинга в ОАО «Ханты-

Мансийский банк», ЗАО «НФК» и ООО ФК «Кольцо Урала». Так, у предприятия имеется дебиторская задолженность, величина которой на 1 января составила 100835,76 рублей (в том числе НДС 10 %). Срок отсрочки по договору составил 30 дней. Расчет по данным:

1) ОАО «Ханты-Мансийский банк»

После заключения договора факторинга (продажи требования оплаты), банк перечисляет клиенту 70 % от общей стоимости задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 70 \% = 70585,03 \text{ р.}$

Уплачивается фиксированный сбор (прибыль фактора) в размере 1,5 % от общей стоимости задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 1,5 \% = 1512,54 \text{ р.}$

$(1512,54 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 230,73 \text{ р.}$  (сумма НДС)

Таблица 1 – Тарифы на услуги факторинга

Ключевые характеристики	ОАО «Ханты-Мансийский банк»	ЗАО «НФК»	ООО ФК «Кольцо Урала»
Финансирование от стоимости уступленного требования, %	70	90	90
Возврат оставшейся суммы, %	30	10	10
Сумма комиссионных (стоимость факторинга (прибыль фактора)), % от общей суммы финансирования	1,5	1	2,41
Плата за предоставление финансирования за каждый день пользования (в расчете годовых процентов на остаток суммы), %	14	11	7
Максимальный срок отсрочки платежа по договору поставки, дней	90	120	120
Штрафы за просрочку в оплате	есть	нет	есть
Бонус в обслуживании	нет	есть (ПО для отслеживания операций по факторингу)	есть (on-line модуль клиента и дебитора)

При наступлении срока платежа дебитор оплачивает полную сумму долга фактору. В свою очередь фактор оплачивает остальную сумму долга клиенту в размере 30 % за вычетом комиссионных (14 % годовых) за пользование клиентом средств финансирования (первой выплаты):

$100835,76 \text{ р.} * 30 \% = 30250,73 \text{ р.}$  (остаток долга)

$((70585,03 \text{ р.} * 14 \%) / 365 \text{ дней}) * 30 \text{ дней} = 812,21 \text{ р.}$  (комиссия)  
 $(812,21 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 123,90 \text{ р.}$  (сумма НДС)  
 $30250,73 \text{ р.} - 812,21 \text{ р.} = 29438,52 \text{ р.}$  (остаток к выплате)

2) ЗАО «НФК»

После заключения договора факторинга, ЗАО «Национальная факторинговая компания» перечисляет клиенту 90 % от стоимости купленной дебиторской задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 90 \% = 90752,18 \text{ р.}$

Уплачивается фиксированный сбор (прибыль фактора) в размере 1 % от общей стоимости задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 1 \% = 1008,36 \text{ р.}$

$(1008,36 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 153,82 \text{ р.}$  (сумма НДС)

По истечении срока отсрочки наступает дата платежа по договору. дебитор производит оплату в адрес ЗАО «НФК», которое в свою очередь перечисляет оставшиеся средства клиенту:

$100835,76 \text{ р.} * 10 \% = 10083,58 \text{ р.}$  (остаток долга)

$((90752,18 \text{ р.} * 11 \%) / 365 \text{ дней}) * 30 \text{ дней} = 820,50 \text{ р.}$  (комиссия)

$(820,50 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 125,16 \text{ р.}$  (сумма НДС)

$10083,58 \text{ р.} - 820,50 \text{ р.} = 9263,08 \text{ р.}$  (остаток к выплате)

3) ООО ФК «Кольцо Урала»

После заключения договора факторинга, факторинговая компания перечисляет клиенту 90 % от стоимости купленной дебиторской задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 90 \% = 90752,18 \text{ р.}$

Уплачивается фиксированный сбор (прибыль фактора) в размере 1 % от общей стоимости задолженности:

$100835,76 \text{ р.} * 2,41 \% = 2430,14 \text{ р.}$

$(2430,14 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 370,70 \text{ р.}$

По истечении срока отсрочки наступает дата платежа по договору. Клиенту выплачивается оставшиеся средства за вычетом комиссии за пользование денежными средствами:

$100835,76 \text{ р.} * 10 \% = 10083,58 \text{ р.}$  (остаток долга)

$((90752,18 \text{ р.} * 7 \%) / 365 \text{ дней}) * 30 \text{ дней} = 522,14 \text{ р.}$  (комиссия)

$(522,14 \text{ р.} * 18 \%) / 118 \% = 79,65 \text{ р.}$  (сумма НДС)

$10083,58 \text{ р.} - 522,14 \text{ р.} = 9561,44 \text{ р.}$  (остаток к выплате)

В общем виде по всем анализируемым банкам данные представлены в таблице 2. Таким образом, наибольшие издержки предприятие понесет от заключения договора факторинга с ООО ФК «Кольцо Урала», не смотря на низкую ставку кредита.



Таблица 2 – Итоговые данные по факторингу

Показатели	ОАО «Ханты-Мансийский банк»	ЗАО «НФК»	ООО ФК «Кольцо Урала»
Первый этап финансирования, р.	70585,03	90752,18	90752,18
Прибыль фактора (с учетом НДС), р.	1512,54	1008,36	2430,14
Сумма комиссии за пользование денежными средствами, р.	812,21	820,50	522,14
Сумма оставшегося долга (за вычетом комиссии), р.	29438,52	9263,08	9561,44
Всего издержек на факторинг, р.	2324,75	1828,86	2952,28

Если исходить из условий договора факторинга, наиболее выгодным является договор с ЗАО «НФК». А именно за счет высокого процента выплаты в первом этапе финансирования, повышенного срока отсрочки платежа (до 120 дней), а также низкого процента первого фиксированного сбора и наименьшей суммы общих издержек, не смотря на довольно высокую ставку комиссионных.

Таким образом, наиболее предпочтительным является заключение договора именно с ЗАО «Национальная факторинговая компания» (ЗАО «НФК»).

В случае возникновения просроченной задолженности ЗАО «НФК» взыскивает с должника сумму в размере неполученного долга и переводит остаток клиенту по факту взыскания дебиторской задолженности (по договору безрегрессивного факторинга). Таким образом, факторинг позволит:

- полностью исключить риск неоплаты отгруженного товара и спокойно развивать бизнес;
- получить выручку от продаж сразу, не дожидаясь наступления даты платежа по договору;
- за счет сокращения дебиторской задолженности улучшить структуру баланса (дебиторская задолженность превращается в денежные средства без увеличения обязательств организации) и основные показатели (рост выручки за счет использования дополнительных оборотных средств, рост валовой прибыли, чистой прибыли);
- снизить продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности.

**Использованные источники:**

1. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный

ресурс] – Режим доступа : <http://www.glavbuh-info.ru>.

2. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие / В. И., Бариленко. – М. : Издательство «Омега-Л», 2010. – 414 с.

3. Комаха, А. Оптимизация дебиторской задолженности [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.a-rsb.ru/uslugi/dolg>.

4. Назарова, Е. Анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://finmagazine.ru/analiz/1683-analiz-debetorskoy-zadolgenosti.html>.

*Эльмурзаев И.Х.*

*студент 3 курса*

*институт менеджмента и экономики*

*Цибаева М.Л.*

*научный руководитель, преподаватель*

*кафедра «Менеджмент»*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **УПРАВЛЕНИЕ СВОБОДНЫМИ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **Аннотация**

*В статье рассматривается целесообразность размещения денежных средств в депозитный вклад сроком на ночь или на выходные, праздничные дни на примере отчетности коммерческого предприятия*

Ключевые слова: денежные средства, депозит, овернайт, процентная ставка, доход

### **Anotation**

*The article discusses the appropriateness of the placement of funds on deposit account for the period of the night or on weekends, public holidays as an example of business reporting*

Keywords: cash deposit, overnight interest rate income

В современных условиях у предприятий есть достаточно широкий круг возможностей использования временно свободных денежных средств с целью получения дополнительного дохода, не связанного с основной деятельностью. Один из самых распространенных как среди юридических, так и физических лиц – это открытие депозитного вклада. Этот вид вложений доступен, не требует длительного времени для оформления документов. Существенным преимуществом такого вида финансовых вложений является минимальный риск по сравнению с вложениями в ценные бумаги других организаций, предоставление займов. Однако, изучив предложения банков по открытию депозитных вкладов, можно сделать вывод, что такое финансовое вложение малоэффективно. Так как,

максимальная процентная ставка колеблется от 10% до 11%. При вкладе на длительный срок от 180 дней и выше. При этом по официальным данным, предоставленным Минэкономразвития, инфляция в России в 2014 году составила 11,4%. А за январь-апрель 2015 года инфляция составила 16%. К тому же время не каждое предприятие имеет возможность отвлечь денежные средства из текущего года оборота. В этом случае, интересно предложение банков по открытию депозитов «овернайт». Так, предприятие имеет денежные средства на расчетном счете, которые можно использовать для получения дохода. Отвлечь данные средства из оборота и инвестировать их нельзя, так как они необходимы для текущих расчетов. Однако банки предлагают различные варианты использования денежных средств юридического лица. Так в некоторых банках организациям предлагается осуществить депозитный вклад «overnight».

Депозит «Овернайт» – операция по размещению денежных средств в депозит сроком на ночь или на выходные/праздничные дни. Позволяет разместить временно свободные денежные средства в депозит на короткий срок, не оставляя на текущем счете, тем самым увеличивая эффективность управления собственными денежными средствами.

Важно, что денежные средства не выбывают из оборота. Возврат суммы депозита осуществляется на утро следующего рабочего дня, и средства могут быть сразу использованы на текущие платежи.

Организация является клиентом банка, который также привлекает средства на депозит «овернайт».

В соответствии с условиями банка депозитный вклад не должен быть меньше 1 млн.р., процентная ставка зависит от размера депозита (таблица 1).

Таблица 1 – Процентная ставка по депозиту «овернайт»

Остаток на счете		Процентная ставка
от	до	
1000000	3499999	3,15%
3500000	5999999	2,90%
6000000	8499999	2,65%
8500000	10999999	2,40%
11000000	...	2,15%

Начисление процентов производится исходя из остатка денежных средств на счете организации на начало операционного дня, начиная со дня, следующего за днем поступления суммы вклада в банк, по день ее возврата включительно по формуле простых процентов за период фактического пользования вкладом, исходя из количества календарных дней в году.

Перечисление процентов на расчетный счет организации производится в последний календарный день месяца. В учете делается запись по дебету счета 51 «Расчетный счет» в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы».

Ежедневно, если на расчетном счете находится достаточная сумма,

происходит перечисление средств на депозитный счет: дебет счета 51 «Депозитный счет» кредит счета 51 «Расчетный счет».

Будем считать, что денежные средства, полученные организацией в виде процентов по депозитному вкладу, поступают на расчетный счет и не используются в хозяйственной деятельности, а реинвестируются в депозит.

В таблице 2 представлен расчет дохода по вкладу «овернайт» в августе 2011 года за каждый день депозита.

Таблица 2 – Расчет дохода по депозитному вкладу за август 2015 года

Дата	Остаток денежных средств на расчетном счете, р.	Процентная ставка, %	Сумма дохода за день депозита, р.
01.08.2015	328 668,71	-	-
02.08.2015	228 542,43	-	-
03.08.2015	228 542,43	-	-
04.08.2015	169 663,16	-	-
05.08.2015	169 663,16	-	-
06.08.2015	169 663,16	-	-
07.08.2015	169 663,16	-	-
08.08.2015	57 015,16	-	-
09.08.2015	1 346 559,16	3,15	116,21
10.08.2015	1 315 658,80	3,15	113,54
11.08.2015	5 089 358,33	2,90	404,36
12.08.2015	5 236 653,31	2,90	416,06
13.08.2015	5 236 653,31	2,90	416,06
14.08.2015	5 236 653,31	2,90	416,06
15.08.2015	5 637 985,51	2,90	447,95
16.08.2015	6 745 025,51	2,65	489,71
17.08.2015	6 745 025,51	2,65	489,71
18.08.2015	6 618 961,59	2,65	480,55
19.08.2015	6 486 361,59	2,65	470,93
20.08.2015	6 486 361,59	2,65	470,93
21.08.2015	6 486 361,59	2,65	470,93
22.08.2015	1 835 241,99	3,15	158,38
23.08.2015	2 543 415,99	3,15	219,50
24.08.2015	2 482 787,91	3,15	214,27
25.08.2015	2 482 787,91	3,15	214,27
26.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
27.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
28.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
29.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
30.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
31.08.2015	2 031 303,06	3,15	175,30
Итого доход за месяц			7061,25

Таким образом, доход в указанном месяце по депозиту составил 7

тыс.р.

Так как по депозиту установлена минимальная сумма денежных средств, то в дни, когда средств на расчетном счете недостаточно их перечисление на депозитный счет не осуществляется.

Рассчитаем доход, который могла получить организация в 2015 году, осуществляя депозитный вклад (таблица 3).

Таблица 3 – Доход по депозитному вкладу «овернайт»

Месяц	Количество дней вклада, дней	Средняя процентная ставка, %	Сумма доход за месяц, р.
Январь	19	3,13	5500,67
Февраль	28	3,15	5271,45
Март	12	3,15	2178,83
Апрель	30	3,10	6609,43
Май	31	3,03	9168,07
Июнь	30	3,13	5911,73
Июль	8	3,15	771,11
Август	23	2,97	7061,25
Сентябрь	30	3,15	6364,01
Октябрь	31	3,03	8966,11
Ноябрь	30	3,01	8366,38
Декабрь	14	2,81	5847,03
Итого	286	3,07	72016,09

Согласно проведенным расчетам организация могла получить 72 тыс.р. дохода за 286 дней депозитного вклада. В течение 79 дней перечисление средств на депозитный счет не производилось. Средняя процентная ставка по вкладу составила 3,07%.

«Овернайт» позволяет разместить временно свободные денежные средства в депозит на короткий срок, не оставляя на текущем счете. Таким образом, возрастает эффективность управления денежными средствами предприятия. Данный депозит имеет 2 недостатка: на овернайт принимаются только крупные суммы и размер ставок на много ниже чем по депозитам на стандартные сроки размещения. И ряд преимуществ:

1. возможность краткосрочного размещения свободных денежных средств по текущим ставкам межбанковского рынка;
2. упрощенная процедура оформления депозита при наличии у клиента счета в выбранном банке;
3. размещение денежных средств может осуществляться как с банковских счетов клиентов, открытых в банке, так и с банковских счетов клиентов, открытых в другой кредитной организации;
4. использование овернаита не препятствует проведению текущих платежей предприятия, поскольку приходится на «неактивную» часть суток.

#### **Использованные источники:**

1. ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». Утверждено приказом МФ РФ от 02.02.2011г. №11н. «Российская газета» №87

22.04.2011

2. ПБУ 9/99 «Доходы организации». Утверждено приказом МФ РФ от 06.05.1999г. № 32н (ред. от 08.11.2010). «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти» № 26 28.06.1999

3. Анализ финансового состояния [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.skrin.ru/>

4. Анализ финансовой устойчивости [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.expert-kontur.ru/>

5. Данилин В.Н., Данилина Е.И. О новой концепции воспроизводства оборотного капитала в современных условиях хозяйствования // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 1. – С. 43 – 46.

6. Зобова Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. - № 11. – С. 83 – 87.

*Элякова И.Д., д.э.н.*

*доцент, профессор*

*кафедра «Финансы и банковское дело»*

*Эляков А.А.*

*студент 3 курса ФК-13*

*Финансово-экономический институт*

*ФГАОУ ВПО Северо-Восточный федеральный университет*

*Россия, г. Якутск*

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕВЕРА**

*Аннотация:* В статье рассмотрены понятие и виды цен, выявлены факторы ценообразования, в том числе в газодобывающем предприятии, которых предложено группировать на основные внутренние и внешние факторы, влияющие на формирование цены добычи газа.

*Ключевые слова:* цена, виды цен, ценообразование, факторы, газ, оптовые и розничные цены, предприятие

Цена – денежное выражение стоимости товара, уровень, которой находится в прямой зависимости от полезности товаров, появившихся на рынке [1].

Цены делятся по способу установления фиксации и делятся на твердые цены, подвижные цены и цены скользящие[2].

Цена наряду со спросом и предложением — один из ключевых пунктов, формирующих рынок. Это главный инструмент приведения спроса и предложения в состояние равновесия, баланса.

Проблемы формирования цены на газ природный, добываемый предприятиями влияют на надежное газоснабжение потребителей



Республики Саха (Якутия), что приводит к необходимости совершенствования методов расчета цены на добычу газа в энергоизолированных территориях России.

Особенностью газодобывающей и газотранспортной системы Республики Саха (Якутия) является ее энергетическая изолированность от Единой системы газоснабжения России. Газоснабжение республики имеет локальный характер: она состоит из трех локальных блоков – Центральный, Западный, Среднетюнгский, которые работают независимо друг от друга.

При такой особенностью поставок газа газоснабжение осуществляется в режиме высокой монопольной его концентрации на территории. В таких условиях ценовая динамика в локализованных рынках реализации газа должна находиться под государственным контролем. В этой отрасли развитие конкуренции невозможно или неэффективно. Поэтому, чтобы предупредить со стороны субъектов естественных монополий завышение цен и тарифов на свою продукцию и сокращение объемов производства, нужно государственное регулирование цен на газ.

Государственному регулированию цены на газ на территории Республики Саха (Якутия) подлежат:

- оптовые цены на газ;
- тарифы на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям;
- размер платы за снабженческо-сбытовые услуги, оказываемые конечным потребителям поставщиками газа (при регулировании оптовых цен на газ);
- розничные цены на газ, реализуемые населению [3].

Существуют такие модели формирования цены на газ природный:

- Модель экономически-обоснованных тарифов
- Модель «издержки+»
- Модель предельных максимальных тарифов
- Модель индексации тарифов
- Модель возврата инвестиций.

Существуют следующие проблемы формирования цены на газ природный, добываемый предприятиями республики:

- Не учитываются внешние и внутренние факторы, влияющие на цену
- Не обеспечивается баланс интересов предприятий и потребителей газа
- Происходит сдерживание цен на газ государством
- Прирост цен на газ не сопоставим с темпами роста тарифов на услуги
- Отсутствует нормативы на расширенное производство
- Отсутствует резервный фонд собственных оборотных средств

Факторы ценообразования - это совокупность тех факторов, которые влияют на действия продавца в процессе установления им цен на продукцию. Их можно разделить на внутренние - такие, которые зависят от продавца, контролируются им, и на внешние - такие, которые не зависят от продавца, не контролируются им.

Для углубленного анализа влияния факторов на цену добычи газа и оценки обоснованности уровня цены целесообразно сгруппировать основные факторы, влияющие на уровень цены: на внешние и внутренние факторы:

- чрезвычайные события, природные и климатические условия, транспортные и другие факторы;

- изменение уровня инфляции в стране;

- внутренние факторы, зависящие от результатов работы предприятия

Факторы, влияющие, но не учитываемые при расчете цены добычи газа сгруппированы внешние и внутренние факторы.

*Внешние факторы:*

- Снижение утвержденной в цене выручки предприятия с изменением температурного режима отопительного периода в центральных и западных районах республики;

- Экономия, полученная от реализации газа с отступлениями от условий договоров на поставку газа, стандартов его качества, технических условий и нарушением технологии добычи газа;

*Внутренние факторы:*

- Перерасход статей затрат;
- Перерасход ФОТ с отчислениями;
- Переоценка амортизации;
- Перерасход содержания по АУП;
- Рост НДС;
- Переплата процентов по кредитным обязательствам;
- Перерасход по Фонду потребления;
- Экономия:
- Невыполнение плана капитального ремонта;
- Неосвоение капитальных вложений: Инвестиционной программы предприятия;
- Сокращение расходов услуг сторонних организаций.

Таким образом, внешние факторы, не зависят от предприятия и не контролируются им, а внутренние факторы, зависят от предприятия и контролируются им, определяющие существенные результаты деятельности предприятия и обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины предприятием.

#### **Использованные источники:**

Герасименко В.В.. Ценообразование. Учебное пособие.- М.:ИНФРА.2012г.

Есипова В. Е. Цены и ценообразование. 5-ое изд. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.

Федеральный закон от 31 марта 1999 г. N 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации» (ред. от 21.07.2014 N 217-ФЗ) // <http://base.garant.ru/180285/>

*Юдин В.Л.  
студент 4 курса  
кафедра аудита и налогообложения  
Минеева В.М., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВ В РФ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности муниципального регулирования налогообложения.

**Ключевые слова:** Налогообложение, регулирование налогов, органы местного самоуправления, местный бюджет, финансовые ресурсы.

Согласно статье 1 п. 6 НК РФ, нормативные правовые акты муниципальных образований о местных налогах и сборах принимаются представительными органами муниципальных образований в соответствии с НК РФ [3].

Муниципальное регулирование налогов, в целом является неотъемлемой частью системы налогообложения в Российской Федерации, регулирование налогов понимается, как функция главной задачей которой, исполнять роль в распределительном процессе, оказывать серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения на муниципальном уровне.

Распределение источников формирования муниципальных финансов от местных налогов и сборов, а также от федеральных и региональных налогов и сборов по установленным нормативам отчислений. Финансовая помощь, а конкретно это: трансферты из ФФПМО, дотации, субсидии на проведение бюджетных реформ и инвестиционные бюджетные проекты, субвенции на целевые расходы, бюджетные кредиты. Сбор ряда налогов наиболее эффективен именно на местном уровне. В этих условиях снижаются затраты, связанные с аккумулярованием налогов, уменьшаются возможности уклонения от их уплаты. Это, прежде всего, относится к плате за землю и налогу на имущество.

Обеспечение доходной базы муниципального бюджета обеспечивается за счет:

- эффективного сбора собственных налогов;
- оптимизации ставок по налогам, вводимым местными властями;
- эффективного использования муниципальной собственности.

Кроме того, на размер доходной базы местных бюджетов влияет: предоставление предприятиям налоговых льгот; предоставление предприятиям отсрочек в уплате местных налогов; организация налоговых зачетов; выявление новых налогоплательщиков, в частности, расположенных на территории муниципального образования структурных подразделений предприятий, зарегистрированных в других административных единицах [2].

Политика местной власти должна быть направлена на максимизацию использования ресурсных возможностей, для удовлетворения совместных потребностей групп людей, проживающих на определенной территории; капитальные вложения в развитие местной инфраструктуры. В настоящее время из местных бюджетов финансируется 100% расходов на среднее образование и 85% — на здравоохранение.

В ходе муниципального регулирования налогов все эти доходы имеют конкретные направления использования. При этом их делят на 2 группы, это:

- **собственные расходы муниципального образования**, связанные с решением задач местного значения и обслуживанием муниципального долга;
- **расходы, связанные с осуществлением отдельных государственных полномочий**, переданных органам местного самоуправления [1].

По мнению Минеевой В.М. налоги формируют основную часть доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы как Российской Федерации. Создание эффективной налоговой системы является одной из главных задач для любого государства. Государство обеспечивает своевременное выполнение обязательств по уплате налогов (сборов) разными способами. Иметь в виду то, что обеспечение государством уплаты налогов должно состоять не только в мерах по принудительному взысканию, но также должны быть предприняты попытки по стимулированию налогоплательщиков, и обеспечению экономической стабильности [4].

Таким образом, мы можем сделать вывод, что качественное регулирование налоговой базы со стороны муниципальных образований дает определённый ресурс на выполнение поставленных задач, так как круг полномочий, которые могут выполнять местные органы власти, определяется количеством финансовых средств находящихся в их распоряжении. В широком плане **ресурсы административной единицы — это ее возможности по обеспечению совместно удовлетворяемых потребностей населения**. К таким потребностям относятся: обустроенность среды обитания; обеспеченность граждан видами деятельности, приносящими доход; образование; здравоохранение; социальная помощь

нетрудоспособным.

#### **Использованные источники:**

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 06.10.2003 г. N 131-ФЗ: принят Гос. Думой от 16.09.2003 г.: одобр. Советом Федерации 24.09.2003г. (действующая редакция от 03.11.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. N 145-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. от 03.11.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: от 31.07.1998 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 13.07.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Минеева, В.М. Эффективность уплаты налогов в РФ [Текст] /В.М. Минеева, Р.И. Максютова // В сборнике: ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2014. С. 166-169
5. Минеева В.М. Роль налогов в общественном секторе экономики [Текст]: научная статья / В.М.Минеева. – РИНЦ, 2014.- 63-66с.

*Юманова Н. Н., к.э.н.*

*доцент*

*Тюменский Государственный Университет*

*Горковенко А. А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Экономика»*

*Россия, г. Тюмень*

#### **ФУНКЦИИ БАНКОВ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*Статья посвящена актуальности рассмотрения вопросов о функциях банков в сфере налогообложения*

*Ключевые слова (налогообложение, банк, налогоплательщик, налоговый агент, законодательство, функции)*

В современных условиях актуальность проблем дальнейшего развития экономики России не вызывает сомнений, так как от решения этих вопросов во многом зависит будущее страны. В последнее время, в юридической и экономической литературе всё чаще звучит идея о том, что налоговая реформа в России не возможна без опоры на банковский сектор.

Налогам принадлежит главная роль в формировании доходной доли государственного бюджета. Влияние налоговой системы сказывается на финансово-экономической деятельности как страховых, так и финансово-кредитных институтов, что непосредственно отражается на взаимоотношениях с другими производителями товаров, работ, услуг.

Во всех странах, при всех общественных формациях налоги в первую очередь выполняли фискальную функцию — изъятие доли доходов компаний и граждан для содержания государственного аппарата, защиты страны и той доли непроеизводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов, или они малы для обеспечения должного уровня развития, например, фундаментальная наука, театры, музеи и почти все учебные заведения и т. п.

Главную роль играет функция, без которой в экономике, базирующейся на товарно-денежных отношениях, невозможно обойтись — регулирующая.

Рыночная экономика в развитых странах — это регулируемая экономика. Представить для себя эффективно функционирующую рыночную экономику, не регулируемую государством, невозможно. Другое дело — как она регулируется, какими методами, в каких формах. Тут возможны варианты, хотя каковы бы ни были данные формы и способы, центральное место в самой системе регулирования принадлежит налогам.

В любой налоговой системе банки постоянно занимают особенное положение. Это обосновано тем, что в отношениях с налоговыми органами банки выступают в трех действующих лицах:

- самостоятельные налогоплательщики;
- как посредник между государством и налогоплательщиками, через которого производят финансово-хозяйственные операции иные налогоплательщики и который вследствие указанного сможет предоставить налоговым органам специфические услуги, в том числе нужную информацию для проверки правильности исчисления и своевременности уплаты налогов в бюджет;
- как налоговые агенты (в части исчисления, удержания налогов из денежных средств, оплачиваемых налогоплательщиками, и перечисления их в бюджет).

Фактически банки играют роль кровеносных сосудов в пополнении доходной доли бюджета, другими словами от оперативности и полноты объема исполнения платежных поручений по налоговым платежам находится в зависимости полнота бюджета.

На банки возлагаются вспомогательные функции по осуществлению валютного и налогового контроля, помимо всего этого банки должны исполнять установленный порядок открытия счетов, представлять информацию от открытых счетов и финансово-хозяйственных операциях собственных клиентов, своевременно выполнять поручения по перечислению налогов и сборов, о приостановлении операций по счету клиента.

Говоря о роли банков, невозможно не упомянуть тот факт, что банки



считаются одними из более крупных инвесторов в реальный сектор экономики страны, что предполагает пополнение доходной доли бюджета РФ с помощью роста числа налогоплательщиков и создания дополнительных материальных благ.

Налогообложение к тому же оказывает значительное воздействие, как на функционирование банковской системы, так и на экономику страны, в общем. Налоги в силу их финансовой сущности не в состоянии носить адресный характер как инструменты, используемые Банком России. Все же, недооценивать их влияние на функционирование банковской системы страны невозможно.

Налоги оказывают влияние на ликвидность кредитных организаций, с помощью их можно регулировать рентабельность операций банков (делая их невыгодными для банков, к примеру, через обложение НДС, как это происходит с базаром ценных металлов, либо, напротив, увеличивая их привлекательность), они оказывают воздействие на объем собственных средств банка, характеризуют их устойчивость и стабильность.

Говоря о функциях банков, нельзя не упомянуть о важных функциях Центрального банка РФ.

Центральный банк это главный банк государства и единственный на территории страны орган денежно-кредитного и валютного регулирования экономики.

Правовой статус Центрального банка Российской Федерации, его права и обязанности определяются Федеральным законом от 02.12.1990 N 395-1

(ред. от 13.07.2015 ) «О банках и банковской деятельности».

В соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» задачами Центрального Банка 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.

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

Задачи ЦБ лежат не в производстве материального продукта, его распределении и потреблении, а в обеспечении обмена продуктами труда.

Ключевой элемент правового статуса Центрального банка Российской Федерации это принцип независимости, проявляющийся, в функционировании Банка России как особого публично-правового института, обладающего исключительным правом денежной эмиссии и

организации денежного обращения.

**Использованные источники:**

1. Закон РФ «О банках и банковской деятельности» № 17-ФЗ // Принят ГД ФС РФ 03.02.1996 г., в ред. от 03.06.2011 г.
2. Федеральный закон от 09.07.1999 г. № 155-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации"».

*Юманова Н.Н., к.э.н.  
доцент*

*Гавриш С.В.*

*студент 3го курса*

*Тюменский государственный университет*

*Россия, г. Тюмень*

**СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ  
ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ**

**Аннотация:**

*В современных условиях банковская система переживает сложные времена. Последствия санкций и проблемы волатильности рубля оказали негативное влияние на процессы функционирования коммерческих банков. Данные проблемы определяют повышение степени риска банков при проведении операций с ценными бумагами. Формирование устойчивого портфеля является целью кредитного учреждения. В статье излагается проблема риска при проведении операций с ценными бумагами и формируется концепция снижения рисков в этом процессе*

**Ключевые слова:** ценные бумаги, коммерческий банк, операции банков на рынке ценных бумаг, риск.

**Abstract**

*In current conditions the banking system is going through difficult times. The effects of sanctions and problems of the volatility of the ruble had a negative impact on the processes of functioning of commercial banks. These problems determine the increase in risk in banks ' operations with securities. The formation of a stable portfolio is the goal of the credit institution. The article presents the problem of risk in operations with securities and the concept of risk reduction in this process*

**Keywords:** securities, commercial Bank, banks, transactions on the securities market, risk.

Актуальность исследовательской работы в области определения и нивелирования рисков при проведении операций с ценными бумагами подтверждается тем, что данный вид операций банков в 2014-2015 году достигал наибольшей степени риска. В декабре 2014 года на фоне падения

цен на нефть, значительных объемов погашения внешнего долга в условиях санкций и общего ухудшения экономической конъюнктуры на российском финансовом рынке произошел рост волатильности, ослабление рубля по отношению к доллару США и евро. Это сопровождалось активизацией оттока капитала из России, прежде всего за счет возросшего спроса организаций и населения на иностранную валюту. Ухудшилась ситуация с ликвидностью банковского сектора: имело место заметное снижение объема вкладов населения (максимальное накопленное сокращение с 1 ноября по 25 декабря 2014 года составило 5,1% с коррекцией на курсовую переоценку), а так- же рост процентных ставок на денежном рынке. Для банков, как профессиональных участников рынка ценных бумаг ставки по междилерскому репо в определенный период превышали 27% годовых. В то же время кризиса ликвидности в финансовой системе не произошло: сокращение вкладов населения в банках в указанный период компенсировалось существенным приростом депозитов юридических лиц (10,9%) и ростом объема операций рефинансирования Банка России (43%). Это позволило банкам сохранить большую часть позиций на денежном рынке, в том числе по финансированию брокеров<sup>157</sup>.

Научная новизна исследовательской работы состоит в систематизации рисков, определяющих проблемы работы с ценными бумагами в современных условиях. Отмечается, что современное состояние банковской системы определяет необходимость пересмотра принципов управления рисками.

Банковская деятельность представляет собой систему постоянно осуществляемых банковских операций и сделок, направленных на получение прибыли. Системность в данном случае проявляется в том, что банковскими операциями является, в частности, не просто выдача кредитов, а размещение привлеченных средств.

Во многих научных работах указывается, что появление термина «коммерческий банк» уходит своими корнями в те давние времена, когда появление банковского дела было, по сути, обусловлено возникшей в нем необходимостью для обслуживания преимущественно торговых операций (commerce), обмена товарами и осуществления платежей. Возможно, именно отсюда и возникло название - коммерческий банк.<sup>158</sup>

В дальнейшем, на разных стадиях развития производственных отношений, возникли операции по кредитованию производственного цикла, потребовались ссуды на пополнение оборотных средств. Сроки кредитов постепенно удлинялись, и часть банковских ресурсов стала использоваться для вложения в основной капитал, ценные бумаги и т.д. Иными словами,

---

<sup>157</sup> Безуглова Н.В. Банковская система России // ЭКО. 2015. №9. С 93

<sup>158</sup> Мандрыка А.Ю. Региональная банковская система: сущность, элементы, проблемы функционирования // сисп. 2012. №11. с.13.

термин «коммерческий» утратил первоначальный смысл и стал означать «деловой, бизнес-ориентированный» характер деятельности банка, его направленность на развитие клиентов, к числу которых были отнесены любые хозяйствующие субъекты с любым видом и родом их деятельности.

Обращаясь к истории развития экономики, можно заключить, что, действительно, банк как организация появляется только тогда, когда развитие торговли и ремесленного производства оказывает влияние на формирование особого спроса на услуги, которые и может предоставить организация банковская.

Однако отметим, что банковская организация, формируясь и развиваясь, не только удовлетворяет определенные потребности – спрос, но и также влияет на отрасли экономики, причем природа этого влияния – кредитная деятельность банков, данное влияние оказывается посредством выдачи кредитов целевых – и пополнение оборотных средств предприятий и организаций, определенных инвестиционных линий, - данные продукты и направления деятельности оказывают решающее воздействие на экономических субъектов, остальные же банковские продукты и услуги также влияют как на микроэкономике, так и на макроэкономике.

При этом отметим обратную зависимость: банки – их появление и деятельность – производны от развития экономических субъектов и экономики в целом, так и последние зависимы от уровня и содержательной стороны развития банковской деятельности, банковской инфраструктуры.<sup>159</sup>

Следует отметить необходимость соблюдения баланса риска и доходности при проведении операций с ценными бумагами. Формирование политики банка должно основываться на четком моделировании внешних условий при проведении операций и основываться на внутренней политике управления рисками.

Коммерческий банк, помимо стандартных банковских операций, имеет возможность выступить как профессиональный участник рынка ценных бумаг. Здесь необходимо обратиться к Федеральному закону «О рынке ценных бумаг». В п. 1 ст. 39 вышеупомянутого закона прямо указано, что для получения статуса профессионального участника рынка ценных бумаг требуется лицензия, выдаваемая сейчас Центральным банком РФ (ранее подобные лицензии выдавались Федеральной службой по финансовым рынкам)<sup>160</sup>. Банки на рынке ценных бумаг могут выступать в нескольких качествах, которые требуют обязательного прохождения процедуры лицензирования: брокер, дилер, депозитарий, доверительный управляющий. При этом следует также отметить, что ФЗ «О рынке ценных бумаг» прямо не

<sup>159</sup> Счастливая Т. В. Стратегия развития банковского сектора и модернизация российской экономики // Вестн. том. гос. ун-та. экономика. 2011. №3. с.120-127.

<sup>160</sup> Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 13.07.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)

называет клиринговую деятельность в качестве профессиональной, но для ее осуществления также требуется лицензия и обязательное соблюдение требований к размеру собственных средств, правилам клиринга, лицам, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа. Возможность определения банками подлежащих исполнению обязательств по взаимному расчету предусмотрена ст. 5 ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности»<sup>161</sup>. При этом следует подчеркнуть, что клиринговая деятельность, во-первых, не является профессиональной деятельностью банка на рынке ценных бумаг (закон прямо к таковой ее не относит), во-вторых, не является собственно банковской, а относится к фондовой деятельности.

Фондовой деятельностью стоит считать любую деятельность, осуществляемую профессиональными участниками рынка ценных бумаг, обладающими специальным разрешением (лицензией) на ведение такой деятельности, выдаваемой Центральным банком Российской Федерации для извлечения прибыли от совершения сделок с ценными бумагами, обращающимися на российском рынке ценных бумаг.

Необходимо отметить, что коммерческий банк, выступая профессиональным участником рынка ценных бумаг, имеет право выступать и андеррайтером. Законодательного закрепления понятие «андеррайтинг» до настоящего времени, к сожалению, не получило. Наука восполнила данный пробел. Так, в учебной литературе услуги банков по организации и первичному размещению ценных бумаг принято называть андеррайтингом, а финансового посредника, обслуживающего и гарантирующего первичное размещение ценных бумаг на рынке за комиссионное вознаграждение, - андеррайтером

С 1 апреля 2014 года, в Положение ЦБ РФ № 385-П внесены изменения правил бухгалтерского учета ценных бумаг – прямая ссылка на МСФО (IFRS) 13 для целей оценки справедливой стоимости ценных бумаг. Банки должны применять МСФО (IFRS) 13, а не формализованные (стандартизированные) подходы к оценке справедливой стоимости ценных бумаг, применявшиеся ранее. Это означает, что банки должны оценивать источники данных и их надёжность, в том числе их уровень в иерархии справедливой стоимости.

Совершая операции с ценными бумагами коммерческий банк принимает на себя процентный риск. Основная часть общего процентного риска возникает по требованиям и обязательствам в рублях, долларах и евро. Общий процентный риск обусловлен собственной позицией в долговых ценных бумагах, а также производных финансовых инструментах.

Долговые ценные бумаги приобретаются коммерческим банком как

---

<sup>161</sup> Федеральный закон от 07.02.2011 N 7-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О клиринге и клиринговой деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015) . Ст. 904.



для целей управления ликвидностью, так и для торговли для получения спекулятивного дохода и положительной маржи между ставкой доходности облигаций и ставкой фондирования.

Обычно совершаются сделки со следующими производными финансовыми инструментами:

- своп с базисным активом иностранная валюта для целей управления ликвидностью,
- форвард с базисным активом иностранная валюта для целей управления открытой валютной позицией, совершения сделок с клиентами,
- своп с базисным активом процентная ставка для целей хеджирования процентного дохода по активам и пассивам Банка, совершения сделок с клиентами и спекулятивных операций,
- своп с базисным активом иностранная валюта и процентная ставка для целей хеджирования процентного дохода по активам и пассивам Банка, совершения сделок с клиентами и спекулятивных операций
- фьючерсы на ОФЗ - для хеджирования позиций в ценных бумагах и спекулятивных операций.

У коммерческого банка существует фондовый риск, при осуществлении вложений в долевые инструменты сторонних эмитентов. Долевые инструменты принимаются в качестве залога по операциям обратного РЕПО в рамках установленных ограничений по принимаемому обеспечению, а также с применением дисконтов, учитывающих ликвидность и волатильность долевого инструмента.

Стратегия управления рисками коммерческого банка направлена на эффективное управление его структурой, развитием и бизнес деятельностью.

Банк должен осуществлять анализ, оценку и контроль рисков различных типов не только на этапе реализации той или иной сделки или внедрения процесса, но и осуществляет последующий мониторинг исполнения установленных условий, портфельный анализ, расчет экономического капитала, расчет резервов на возможные потери, как по российским, так и по международным стандартам, а также анализ и предотвращение рисков при проведении операций с ценными бумагами.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 13.07.2015) "О рынке ценных бумаг" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)
2. Федеральный закон от 07.02.2011 N 7-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О клиринге и клиринговой деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015)
3. Безуглова Н.В. Банковская система России // ЭКО. 2015. №9. С 93—105.
4. Бычков В. Резервы как элемент управления рисками банка // Проблемы теории и практики управления. 2014. №12. С. 36—42.
5. Мандрыка А. Ю. Региональная банковская система: сущность, элементы,



проблемы функционирования // сисп. 2012. №11. с.13.

б. Счастливая Т.В. Стратегия развития банковского сектора и модернизация российской экономики // Вестн. том. гос. ун-та. экономика. 2011. №3. с.120-127.

*Юманова Н.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Гавриш С.В.*

*студент 3го курса*

*Тюменский государственный университет*

*Россия, г. Тюмень*

## **МЕТОДЫ И СРЕДСТВА МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ**

*Аннотация*

*Ценные бумаги в деятельности банка в современных условиях приобретают особое значение. Формирование эффективной политики по реализации операций с ценными бумагами позволяет снизить воздействие рисков, а соответствующее сформировать устойчивые финансовые позиции кредитного учреждения.*

**Ключевые слова:** ценные бумаги, коммерческий банк, операции банков на рынке ценных бумаг, риск.

*Abstract*

*Securities in the Bank's activity in modern conditions of particular importance. The formation of effective policies for the implementation of operations with securities allows you to reduce your exposure to risk and appropriate to form a sustainable financial position of the credit institution*

**Keywords:** securities, commercial Bank, banks, transactions on the securities market, risk.

Рынок ценных бумаг в современных условиях находится в состоянии трансформации. Современные банки посредством вложения средств в ценные бумаги определяют устойчивые позиции на рынке, что подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

Научная новизна исследования определяет структурные принципы формирования системы минимизации рисков в системе управления банковскими операциями с ценными бумагами.

Кредитная задолженность перед национальной банковской системой в России в 2015 году превысила величину ВВП. Вероятно, показатель близок к предельному значению, так как банковского капитала для дальнейшей кредитной экспансии недостаточно.

В банковской системе РФ активно продолжаются два процесса:

- отзыв лицензий на осуществление банковской деятельности;
- сокращение регионального представительства банковских институтов.

Количество действующих банков с начала 2015 года сократилось на 61 (8% от общего числа). Тенденция равномерного сокращения банковского сектора продолжается во всех регионах страны. В сентябре 2015 года в России реально действовало 774 банка.

Таблица 1. Макропоказатели банковской системы

Показатель	Россия	Казахстан	Беларусь
Количество действующих банков	774	37	31
Активы банковского сектора/ВВП,%	108,7	48,0	62,6
Кредиты банковского сектора/ВВП,%	57,2	31,8	49,7
Просроченные кредиты/ Кредитная задолженность, %	5,1	9,4	1,9
Капитал банков/ Активы банков, %	9,6	13,2	13,6

По информации Банка России, у всех кредитных организаций, прекративших свою деятельность из-за отзыва лицензий, имелась практически схожая причина отзыва лицензии - высокорискованная кредитная политика и неадекватный размер резервов на возможные потери по ссудам. Из-за некачественных активов банки не выполняли свои обязательства перед вкладчиками

Ценные бумаги являются важной частью активов, обеспечивающих устойчивость кредитного учреждения. Управление риском является основным содержанием работы банка в процессе осуществления операций с ценными бумагами и охватывает все стадии этой работы.

На схеме ниже представлена структура риска.



Рисунок 1. Структура кредитного риска

Таким образом, оценка риска производится на основе имеющейся у банка информации.

Приведем ниже также инструменты управления риском.

Таблица 2 - Инструменты управления риском при операциях с ценными бумагами

№ д/п	Группа	Инструменты
1	Снижение вероятности реализации риска	отказ от операций с высокой степенью риска; повышение информированности.
2	Снижение масштаба потерь при реализации риска	передача риска (страхование, хеджирование); создание резервов; диверсификация; распределение риска; использование обеспечения;

Рисками при операциях с ценными бумагами следует управлять:

– первая возможность – это полный отказ от операций с ценными бумагами;

- вторая возможность – это «перекладывание» всего риска на инвестора;

– третья возможность – использование возможностей современного страхования в банковской сфере;

– грамотное управление процессом нивелирования риска.

Управление риском включает следующие этапы (рис. 3).

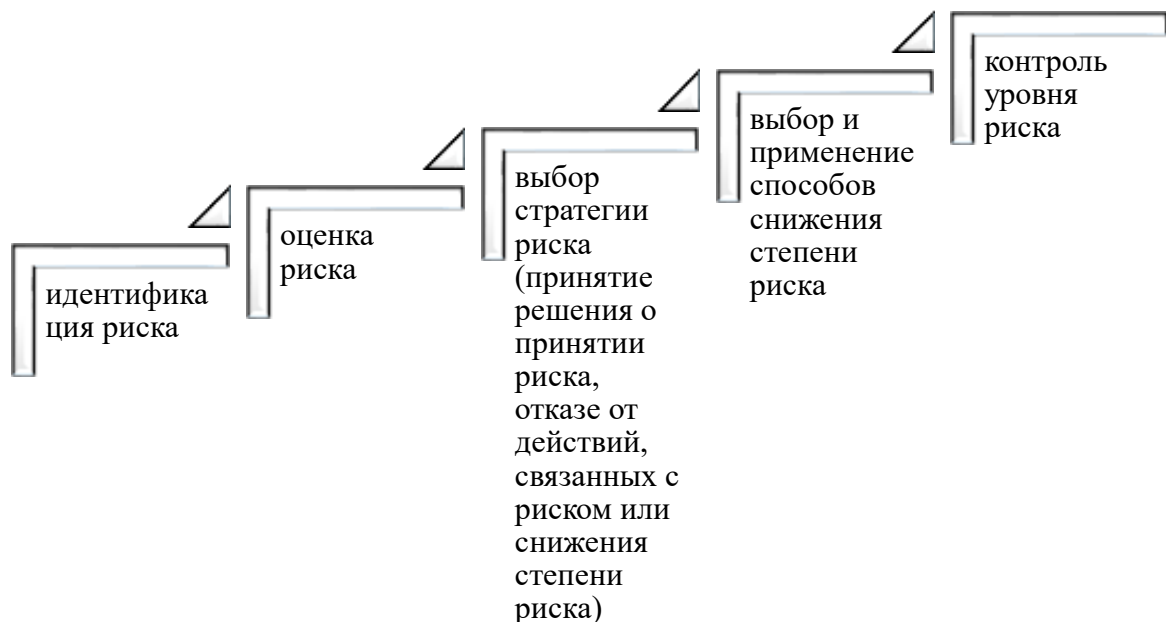


Рисунок 3. Этапы управления риском

Для снижения степени риска используют диверсификацию, лимитирование и хеджирование.

Диверсификация – распределение средств между разными объектами вложения, не связанными между собой. Девиз диверсификации: "Не храните яйца в одной корзине". Оптимальный портфель должен включать от 8 до 20 видов ценных бумаг различных эмитентов.

Лимитирование – это установление и соблюдение пределов, в которых могут осуществляться отдельные операции, максимальные суммы сделок и т.п. Обычно система лимитирования строится по принципу определения основного лимита и выделения внутри него сублимитов. Используются также лимиты открытой позиции, при которой размер покупок не совпадает с размером продаж.

Хеджирование – страхование рисков путем проведения операций с опционами и фьючерсами.

#### Рисунок 4. Инструменты управления риском

Особо затронем само управление данным видом риска. Данное управление необходимо рассматривать в стратегическом контексте.

Стратегический менеджмент – управление, рассчитанное на перспективу, следовательно, говоря о том, кто является субъектом стратегического управления необходимо говорить о том, что субъект стратегического управления это лицо, осуществляющее управляющее воздействие на приведение объекта управления в заданное состояние посредством определенных методов, способов, воздействий.

Субъектом стратегического управления выступает человек либо группа лиц, обладающих определенными полномочиями по воздействию на объект управления.

Для субъекта стратегического управления, который может быть единоличным или коллегиальным, характерным является то, что он правомочен принимать волевые – управленческие – решения по отношению к объекту управления.

Субъект стратегического управления не только принимает управленческие решения, непременно направленные на перспективу, а также организует их реализацию.

При этом субъект управления не только организует реализацию, но и осуществляет контроль реализации, то есть соответствие достигнутых результатов определенным заданным параметрам и качественным и количественным показателям и индикаторам достижения необходимого состояния объекта.

Но, помимо вышесказанного, субъект стратегического управления

несет ответственность равно как за принятое решение, так и за его реализацию, а также за достижение в определенный срок необходимого состояния объекта стратегического управления.

Однако ряд специалистов также выделяет и такой признак субъекта стратегического управления, как то, что его деятельность может быть описана поведенческими моделями принятия решений.

Авторский взгляд на данный вопрос состоит в том, что определяющими признаками субъекта стратегического управления являются волевое воздействие, среднесрочная или долгосрочная перспектива, наличие полномочий (то есть управление осуществляется на легитимной основе), а также персональная ответственность.

Последний выделяемый нами признак – ответственность персональная, не согласуется с тем, что субъект может быть не только единоличным, но и коллегиальным, однако несмотря на то, что стратегическое управление может осуществляться, например, командой, характерным является то, что у команды всегда есть лидер. Говоря о развитии на перспективу – то есть собственно стратегическом управлении – команда всегда имеет лидера формального, то есть того, кто утверждает принятое решение (решения) и, следовательно, несет персональную ответственность за его принятие, а вот реализация данного решения – здесь возможна как персональная, так и коллегиальная ответственность.

При этом определяющим для субъекта стратегического управления, тем принципиальным моментом, который разграничивает его и субъекта управления в целом является именно объект стратегического управления.

Под объектом стратегического управления необходимо понимать некую систему, состоящую из определенных структурных элементов, находящихся во взаимосвязи.

При этом большинство авторов описывают объект стратегического управления как, с одной стороны, конструкт субъекта стратегического управления, с другой стороны, отражение объективной реальности, на которую и воздействует субъект управления, приводя ее в состояние реальности заданной, «субъективной».

При этом определяющим признаком объекта стратегического управления является то, что это именно система. Так, например, процесс не является объектом стратегического управления, применительно к управлению им применяется термин управление процессное или управление процессами. В то же время процесс является характеристикой определенной системы, в которой протекает и зависит от внешнего окружения которой и внутренних элементов и их воздействий и взаимосвязей, и именно данная система и будет рассматриваться как субъект управления стратегического, а процесс – объект управления оперативного.

Следовательно, субъектом управления в рассматриваемом случае

выступает руководитель и топ-менеджеры коммерческого банка. Объектом – риски при операциях с ценными бумагами.

Таким образом, коммерческий банк, широко используя те возможности, возможности извлечения прибыли, из операций с ценными бумагами, может и должен активно нивелировать риски в данном направлении.

Основным инструментом страхования рисков выступает разработанная стратегия противодействия рискам при операциях с ценными бумагами, основанная на диверсификации, лимитировании и хеджировании. При этом отметим, что наименее затратным выступает способ хеджирования.

Стратегия развития банка должна предусматривать постоянный рост активов, наращивание ресурсной базы, расширение круга контрагентов на финансовом рынке, поддержание необходимой рентабельности, ликвидности и достаточности капитала. Увеличение доли ценных бумаг в активах банка за счет более эффективного использования ресурсной базы и открытия новых лимитов на эмитентов, обеспечит рост капитала за счет прироста прибыли. Диверсифицированные по инструментам, срочности и доходности активы, устойчивость клиентской базы, формирование новых источников фондирования на межбанковском рынке позволят осуществлять дальнейшее продвижение кредитного учреждения в обеспечении стабильности для акционеров и вкладчиков.

#### **Использованные источники:**

1. Жалнинский Б. - Банки на рынке ценных бумаг: ограничения есть, нужны стимулы. //Рынок ценных бумаг. – 2012. - № 5. - с.25.
2. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
3. Мирошниченко О.С. - Ценные бумаги в ресурсной базе и капитале коммерческого банка //Финансы и кредит. – 2012. - № 41. - С. 79.
4. Сафонова Т.Ю. Рынок производных финансовых инструментов: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.

*Юманова Н.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Ильницкая Т.О.*

*старший преподаватель*

*Тюменский государственный университет*

*Россия, г. Тюмень*

### **ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ БАНКА АНГЛИИ**

Аннотация. В статье представлены режимы денежно-кредитной политики Банка Англии (1948 – настоящее время), рассмотрены особенности режима инфляционного таргетирования. Дана характеристика основных



элементов политики инфляционного таргетирования, проводимой Банком Англии.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, ценовая стабильность, Банк Англии, Комитет по денежно-кредитной политике, Отчёт об инфляции.

В послевоенный период в Великобритании существовало пять режимов денежно-кредитной политики, в том числе режим инфляционного таргетирования, который был введен в 1992 году и обновлен в 1997 году в связи с предоставлением независимости центральному банку. Каждый из этих режимов имел институциональные ограничения и осуществлялся в определённых внешних обстоятельствах.

1. Фиксированный обменный курс (Бреттон-Вудс), 1948-71гг. После окончания Второй мировой войны в Великобритании действовала денежно-кредитная политика фиксированных валютных курсов в рамках Бреттон-Вудской системы, которая установила значения между долларом США и валютами 32 стран-членов.

2. Плавающий обменный курс без денежно-кредитного якоря, 1971-76гг. В 1971 году в США закончилась конвертируемость доллара США в золото, что положило конец Бреттон-Вудской системе.

3. Денежное таргетирование, 1976-87гг. В течение этого периода, денежно-кредитная политики была направлена на управление денежной массой с целью сдерживания инфляции.

4. Курсовое таргетирование, 1987-92гг. В этот период денежно-кредитная политика, как в Великобритании, так и в других странах Европы, была направлена на таргетирование обменного курса. В 1989 году Великобритания начала использовать механизм регулирования обменного курса.

5. Инфляционное таргетирование, до объявления независимости Банка Англии, 1992-97 г. После отказа от валютного механизма обменный курс фунта стерлинга стал плавающим, и впервые был введён целевой таргет инфляции.

6. Инфляционное таргетирование, создание независимого Комитета по денежно-кредитной политике: 1997 г. - настоящее время. В мае 1997 г. Правительство Великобритании предоставило банку Англии право независимого принятия решений по уровню процентных ставок в соответствии с инфляционными ориентирами (на тот период — 2,5% годовых).

В соответствии с Законом 1998 года о Банке Англии Комитет по денежно-кредитной политике Банка Англии получил оперативную независимость по проведению денежно-кредитной политики. Цель Банка Англии заключалась в том, «чтобы поддерживать ценовую стабильность и способствовать проведению экономической политики Правительства Её

Величества, включая задачи в области экономического роста и занятости»<sup>162</sup>.

Первоначальный размер инфляционного таргета в 2,5 % был изменен в декабре 2003 года до 2 % для индекса потребительских цен. В инструкциях, разработанных для Комитета по денежно-кредитной политике на последующие годы, Правительство подтвердило инфляционный таргет в размере 2 %.

Инфляционное таргетирование представляет собой скорее режим (систему рамочных принципов), чем строгий набор правил денежно-кредитной политики<sup>163</sup>. Тем не менее, режим инфляционного таргетирования имеет ряд существенных элементов:

1. стабильность цен, безусловно, признается главной целью денежно-кредитной политики;
2. количественный таргет инфляции объявляется публично;
3. денежно-кредитная политика основана на широком массиве информации, включая прогноз инфляции;
4. прозрачность;
5. механизмы подотчетности.

Одно из главных преимуществ инфляционного таргетирования заключается в том, что оно сочетает в денежно-кредитной политике как «правила», так и «свободу действий» и поэтому часто называется «ограниченной свободой действий». Мервин Аллистер Кинг, руководитель Банка Англии (2003-2013гг.) отмечал, что «система инфляционного таргетирования объединяет два отдельных элемента: 1) точный среднесрочный численный таргет инфляции и 2) реакцию на экономические шоки в краткосрочной перспективе. Таргет инфляции создает подобие основанного на конкретных правилах режима, который может быть якорем для инфляционных ожиданий частного сектора»<sup>164</sup>. В рамках этого режима центральный банк располагает свободой действий при реакции на шоки, например в том, насколько быстро инфляция может быть возвращена к таргетируемому уровню.

Для осуществления инфляционного таргетирования Банк Англии применяет набор моделей, как статистических, так и теоретических. В 2011 году была введена новая DSGE модель COMPASS (Централизованная модель анализа прогнозов и имитации сценариев). Прогнозы подготавливаются Комитетом по денежно-кредитной политике Банка

---

<sup>162</sup> The Bank of England Act 1998, the Charters of the Bank and related documents . [Электронный ресурс]. Официальный сайт Банка Англии. – Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/about/documents/legislation/1998act.pdf>

<sup>163</sup> Центр исследований деятельности центральных банков Руководство № 29 Практика инфляционного таргетирования - 2012 Джилл Хэммонд. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/DKP/ccbshb29r.pdf>

<sup>164</sup> Monetary Policy: Practice Ahead of theory - 2005 King, M. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: [www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2005/speech245.pdf](http://www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2005/speech245.pdf).

Англии и ежеквартально публикуются в виде веерных диаграмм инфляции и ВВП в Отчёте об инфляции.

«Инфляционное таргетирование – это система принятия решений и оповещения о них»<sup>165</sup>. Одной из главных предпосылок введения центральными банками инфляционного таргетирования является выработка коммуникационной стратегии. Коммуникация является неотъемлемой частью системы инфляционного таргетирования. По сравнению с началом 1990-х гг. все центральные банки стали более прозрачны, поскольку таинственность денежно-кредитной политики сменилась ее открытостью, но самыми прозрачными стали центральные банки, таргетирующие инфляцию<sup>166</sup>. Согласно исследованиям Н. Динсера и Б. Эйхенгринна Банк Англии относится к наиболее прозрачным в рассмотренной ими выборке из 100 центральных банков<sup>167</sup>.

Комитет по денежно-кредитной политике своевременно выпускает пресс-релизы о принимаемых решениях в области денежно-кредитной политики, предоставляет информационные сообщения для прессы. Через две недели после заседания Комитета по денежно-кредитной политике публикуются протоколы; ежеквартально подготавливается отчёт об инфляции.

В последние двадцать лет инфляционное таргетирование успешно применяется всё в большем количестве стран и, как правило, демонстрирует свою эффективность в плане обеспечения ценовой стабильности. Глобальный финансовый кризис и рецессия 2008-09гг. обнажили серьезные пробелы в общей макроэкономической структуре. В этих условиях режимы инфляционного таргетирования адаптируются к новым вызовам. Возможно, что в будущем произойдут дальнейшие изменения, поскольку центральные банки стараются одновременно обеспечивать финансовую стабильность и достижение целей денежно-кредитной политики.

---

<sup>165</sup> Там же.

<sup>166</sup> Geraats, P. Trends in Monetary Policy Transparency. - CESifo Working Paper no. 2584, 2009.

<sup>167</sup> Central Bank Transparency: where, why and with what effects? -2007 Dincer, N., Eichengreen B., NBER working paper no. 13003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nber.org/papers/w13003.pdf](http://www.nber.org/papers/w13003.pdf).

*Юманова Н. Н., к.э.н.*

*доцент*

*Тюменский Государственный Университет*

*Горковенко А. А.*

*студент 3 курса*

*факультет «Экономика»*

*Россия, г. Тюмень*

## **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ**

*Статья посвящена актуальности рассмотрения вопросов о налогообложении банковского сектора.*

*Ключевые слова (налогообложение, банк, налогоплательщик, налоговый агент, прибыль, законодательство)*

В рамках общей концепции налогообложения в Российской Федерации, финансово - кредитные организации, наделены специфической ролью, имеющие весомое значение как в обществе, так и для государства, в связи с тем, что данные организации не только крупнейшие налогоплательщики, но и экономические субъекты, платежеспособность которых имеет весомое общественное значение.

Сегодня представить финансово-хозяйственную деятельность какого-либо предприятия без участия банков невозможно. С расчетных счетов предприятия путем безналичного расчета оплачивают произведенные работы, оказанные услуги, купленные товары, осуществляют платежи в бюджет государства, с них же осуществляется выплата заработной платы работникам, что оказывает большое влияние на налично-денежный оборот в государстве.

Основным источником совокупных доходов, оказывающих значительное влияние на финансовый результат деятельности того или иного банка, является кредитование физических лиц, предприятий и организаций, посредством которого банки получают процентные доходы.

Актуальность данной темы заключается в том, что вопросы налогообложения на сегодня не вызывают сомнений. Сегодня по данному вопросу, о совершенствовании налоговой политики, о проблемах в налогообложении в Российской Федерации, доработки Налогового кодекса а так же, формирования целостной национальной налоговой системы, возникает ряд споров.

Без опоры на банковский сектор невозможно проведение налоговой реформы, в связи с тем, что не совсем понятно на какие именно банки могут опираться государственный и частный секторы экономики.

Сегодня происходят процессы трансформации некоторых крупных банков в банки-банкроты, появлением на рынке банковских услуг новых крупных банков, вырастающих из числа средних банков, прекращением

деятельности целого ряда средних и мелких банков, особенно в регионах. Так на пример за 2014 года в столице и в регионах отозвана лицензия у 94 коммерческих организаций и банков, основная причина - недостаточная стоимость имущества для исполнения обязательств перед кредиторами, одними из таких банков был: Мастер – банк, входивший в первую сотню Российских банков по размеру активов и владеющего одной из крупнейших сетей банкоматов, отзыв лицензии у банка стал крупнейшим страховым случаем в РФ, Инвест – банк и др.

Как известно с 1990-х годов наша страна перешла абсолютно новым экономическим отношениям, в связи с чем возросла актуальность в оптимизации и модернизации банковского сектора. Российские экономисты только девяностых годов стали разрабатывать теоретические основы в данной области, так как ранее, большинство предприятий и организаций принадлежало государству и весь полученный доход поступал в казну государства.

Банковская система, появившаяся в 1990-х гг., для России была практически новым сектором экономики, в связи с чем, законодательная база, в том числе по налогообложению финансово-кредитных учреждений, была не подготовлена к условиям, при которых существовали банки и неустойчива. Кроме того, налоговое законодательство строилось на основе производственного сектора, с целью пополнить казну деньгами как можно быстрее. Налоговому законодательству в сфере кредитных учреждений достаточного внимания уделено не было, в связи с чем налоговых платежей весомых в бюджет от этого сектора экономики не поступало.

Сегодня банки являются плательщиками разных налогов, в том числе:

- налога на прибыль банков - банки так же, как и иные организации, используют единые принципы признания доходов и расходов, хотя только в отношении специфичности банковской деятельности (по банковским операциям и сделкам). Главой 25 НК РФ ст.290 ст. 291 установлены спецификации формирования доходов и расходов, учитываемых при формировании налогооблагаемой базы [2];
- налога на добавленную стоимость (НДС) - более важным фактором при определении налогооблагаемой базы по этому налогу для банков является то, что обложению налогом не подлежат банковские операции (кроме инкассации), на проведение которых потребуется банковская лицензия;
- налогом облагаются операции банков с использованием ценных бумаг
- налога на имущество банков - специфичность обложения налогом на имущество банков и прочих финансово-кредитных учреждений содержится, прежде всего, в том, что его источником считаются не

финансовые итоги, как у прочих плательщиков, а операционные и другие расходы;

- транспортного налога, в случае если банк считается владельцем транспортных средств;
- остальные налоги и сборы, уплачиваемые банками (государственная пошлина; налог на землю, в случае если банку предоставлена территория в собственность, владение и использование на территории РФ);

Значительные изменения в банковском секторе в банковском секторе, связаны с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации, в котором на все организации, относящиеся к финансово-кредитной сфере, в том числе и банки, распространились общие положения по налогу на прибыль, а также уровень налоговой ставки.

В банки занимают особое положение любой налоговой системе, обусловленное тем, что во взаимоотношениях с налоговыми органами банк выступает как самостоятельный налогоплательщик, посредник между государством и другими налогоплательщиками, налоговый агент. В структуре и содержании налогового кодекса Российской Федерации выявлены в качестве субъектов налоговых отношений лишь шесть: налогоплательщики (плательщики сборов), налоговые агенты, налоговые органы (Федеральная налоговая служба (ФНС России)), сборщики налогов, Государственный таможенный комитет и Министерство финансов РФ (Минфин России).

Из вышеперечисленного напрашивается вывод о том, что банки и кредитные учреждения в специфические и самостоятельные участники налоговых правоотношений не выделены, но в то же время в Налоговом кодексе установлен статус, права и обязанности банков, что фактически определяет их особую и важнейшую роль в отечественной налоговой системе. Сбор налогов с кредитных организаций банковского типа, как и с других налогоплательщиков, регулируется нормами налогового права, а современное налоговое право, история которого началась с конца 1991 года, можно сказать до сих пор находится в стадии становления.

#### **Использованные источники:**

1. Васильева Л.А. Доходы федерального бюджета в 2008-2010 годах // Финансы. 2007. № 9. С. 9-10.
2. Закон РФ «О банках и банковской деятельности» № 17-ФЗ // Принят ГД ФС РФ 03.02.1996 г., в ред. от 03.06.2011 г.
3. Майбуров И.А. Теория и история налогообложения. М.: Юнити, 2010
4. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая // Принят ГД ФС РФ 16.07.1998г., в ред. от 03.06.2011 г
5. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной



экономики. М.: ИНФРА-М., 2001

6. Стародубцева Е.Б. Основы банковского дела: Учебник. «Профессиональное образование». 2007

7. Федеральный закон от 09.07.1999 г. № 155-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации"».

**Юркина А.В.**  
*студент 3 курса*  
*кафедра социальных технологий*  
*Институт Управления*  
*«Белгородский государственный национальный*  
*исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»)*  
*Россия, г. Белгород*

### **МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Статья посвящена существующему механизму государственного регулирования банковской деятельности. То есть комплекс мер, которые применяют соответствующие государственные органы для поддержания стабильности и эффективности банковской деятельности, ограничения негативных последствий разнообразных рисков. Основной целью которых является повышение уровня надежности, стабильности банковской системы в целом и защита интересов кредиторов и вкладчиков..*

*Ключевые слова: государственное регулирование, банк, банковская деятельность, банковское дело.*

**Yurkina A.V.**  
*Students of "Customs"*  
*3 course, Institute of Management*  
*NIU "Belgorod State University"*  
*Russia, Belgorod*

### **THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF BANKING ACTIVITIES**

*The article is devoted to the existing mechanism of state regulation of banking activities. That is, a set of measures, which apply relevant state authorities to maintain the stability and efficiency of the banking activities, limit the negative consequences of various risks. The main purpose is to increase the reliability, the stability of the banking system in general and to protect the interests of creditors and depositors.*

*Keywords: government regulation, bank, banking, banking.*

Банковская деятельность всегда являлась важной составляющей жизни государства и общества. Она не является саморазвивающейся системой, ее существование и функционирование обусловлено существующими экономическими и политическими условиями, оказывающими непосредственное влияние на банки. При этой зависимости с одной стороны, с другой – банки выполняют немаловажную функцию по накоплению денежных средств для развития экономики внутри страны. Главными причинами банковского регулирования и надзора являются дефекты основных рыночных механизмов и достаточно уникальное положение банков в финансовой системе.

Именно поэтому государственное регулирование банковской деятельности — очень важный элемент проводимой политики, осуществляемой в стране, и поэтому необходимо найти оптимальные способы участия государства в экономических процессах и грамотном использовании рыночных механизмов.

В современной России основным законом в сфере банковского дела является Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», который охватывает все сферы деятельности банков, определяет порядок регистрации кредитных организаций и лицензирования банковских операций, дает полную информацию о страховании и участниках совершаемых операций. Стоит заметить, что в действующий закон вносятся корректировки и изменения, необходимость которых вызвана динамичным характером рыночной экономики.

В соответствии с действующим законодательством органом, осуществляющим государственное регулирование банковской деятельности, является Центральный Банк Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) — главный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно-кредитный институт Российской Федерации. Банк России, выполняя миссию главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, выступает органом экономического управления. Так же он контролирует деятельность кредитных организаций, выдаёт и отзывает у них лицензии на осуществление банковских операций, а уже кредитные организации работают с прочими юридическими и физическими лицами.

Для регулирования банковской деятельности Центральный банк Российской Федерации каждый год определяет основные направления государственной денежно-кредитной политики на три последующих года. Принятый акт, одобренный Советом директоров Банка России, на основе анализа экономических показателей уходящего года принимает ключевые решения в области денежно-кредитной политики, разрабатывает возможные макроэкономические сценарии, прогнозирует показатели денежной программы на среднесрочную перспективу.

По своей правовой природе государственное регулирование банковской деятельности в РФ имеет межотраслевой характер. Оно выражается в эффективной организации банковской деятельности, руководстве и осуществлении контроля и надзора.

По своей правовой природе государственное регулирование банковской деятельности в РФ имеет межотраслевой характер. Оно выражается в эффективной организации банковской деятельности, руководстве и осуществлении контроля и надзора .

Государственное регулирование банковской деятельности имеет два основных уровня: с одной стороны, – это регулирование государством макроэкономических процессов, связанных с денежно-кредитными отношениями. Поэтому воздействие государства осуществляется на все структурные элементы банковской системы, включая Центральный банк РФ. Регулирующее воздействие Российского государства на упорядочение процессов в банковской системе проявляется, например, в принятии соответствующими органами государственной власти федеральных законов и иных нормативно-правовых актов. В рамках этой стороны государственного регулирования принимаются основные направления единой государственной денежно-кредитной политики, осуществляются иные меры прямо или косвенно, влияющие на состояние банковской системы и внутреннюю политику в государстве. С другой стороны, государственное регулирование проявляется в осуществлении непосредственной регулирующей деятельности уполномоченных государственных органов при создании, организации, регистрации, лицензировании коммерческих организаций, включенных в банковскую систему РФ, и осуществлении ими банковской деятельности.

При этом, если в первом случае государственное регулирование проявляется в широком смысле и связано с установлением единого государственного механизма регулирования, надзора и контроля за банковской деятельностью в РФ, включая организацию и деятельность Банка России, то во втором случае речь идет по сути о государственном регулировании предпринимательской деятельности водной из сфер российской экономики – сфере денег и кредита. Осуществляется такое государственное регулирование уже самим Банком России на основе федерального законодательства и в рамках единой банковской системы, центральным элементом которой он является по закону.

Важнейшее значение для понимания особенностей государственного регулирования банковской деятельности имеют методы такого регулирования. Применительно к государственному регулированию банковской деятельности под методом понимается совокупность закрепленных в федеральном законодательстве приемов, средств, способов воздействия уполномоченных государственных органов на общественные

отношения в денежно-кредитной сфере.

В процессе государственного регулирования банковской деятельности используются не только административные методы, но и договорные, рыночные механизмы, связанные с осуществлением государственно-властных полномочий.

Источниками государственно-правового регулирования отношений в банковской сфере являются законодательные и иные нормативные акты, устанавливающие основы организации и функционирования банковской системы. В совокупности с другими нормативно-правовыми актами, регулирующими отношения в денежно-кредитной сфере, они образуют банковское право РФ.

Поэтому первейшим условием саморегулирования рыночной экономики вообще и банковской системы в частности должно быть ее разумное регулирование на макроуровне со стороны государства.

Опыт России показывает, что без разумного государственного регулирования банковская деятельность не обеспечивает баланса интересов государства и общества, кредитных организаций и их клиентов (государства, юридических лиц, частных предпринимателей). Банковский кризис в России подтвердил, что только разумное государственное регулирование способно обеспечить надежные правовые гарантии, права и законные интересы граждан в процессе банковской деятельности.

Таким образом, государственное регулирование банковской системы России – это комплексное политическое, экономическое и юридическое явление, находящееся в неразрывной связи со всей денежно-кредитной сферой России и ее регулированием

**Юркина А.В.**  
*студент 3 курса*  
*кафедра социальных технологий*  
*Институт Управления*  
*«Белгородский государственный национальный*  
*исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»)*  
*Россия, г. Белгород*

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ**

*Статья посвящена существующей практике государственного регулирования экспорта на примере Белгородской области. Проанализирована роль экспортных пошлин на развитие государства и его экономики. Так же проиллюстрированы меры региональных органов власти в регулировании экспорта области различными методами.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, экспорт, Белгородская область, внешнеэкономическая деятельность, международное*

*сотрудничество, пошлины.*

*Yurkina A.V.  
Students of "Customs"  
3 course, Institute of Management  
NIU "Belgorod State University"  
Russia, Belgorod*

## **STATE REGULATION OF EXPORT BELGOROD REGION IN THE NEIGHBORING COUNTRIES**

*The article is devoted to the current practice of state regulation of export by the example of the Belgorod region. The role of export duties for development of the state and its economy. As illustrated by the measures of the regional authorities in the field of regulation of export by various methods.*

*Keywords: government regulation, export, Belgorod region, foreign trade, international cooperation duties.*

Одной из основных характеристик уровня экономического развития любого региона и составной частью внешнеэкономической деятельности государства является экспорт. Стимулирование и поддержание достаточного объема экспорта является в современных условиях важным направлением торговой политики многих государств, и, в последние годы такая тенденция проявляется и у развивающихся стран. Вместе с созданием благоприятных условий, позитивно влияющих на вывоз товаров за пределы таможенной территории, для экспортеров зачастую государством и органами региональной власти проводятся различного рода мероприятия, положительно отражающиеся на объеме внешнеторговой деятельности путем поддержки и субсидирования предприятий ВЭД.

Экспортом по определению ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" от 8 декабря 2003 г. считается "вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительных прав на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу, в частности при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу".

Исходя из вышеуказанного определения, можно выделить несколько отличных друг от друга видов данного вида таможенной процедуры:



- экспорт товаров – вывоз материальных благ, производимых на таможенной территории;
- экспорт услуг – возмещаемое предоставление зарубежным партнёрам услуг производственного или потребительского характера;
- экспорт капитала – инвестирование средств, в целях организации собственного производства на территории иностранных государств.

Для обеспечения реализации экономического потенциала на региональном уровне Правительство Белгородской области устанавливают международные связи путем подписания соглашений и иных документов, определяющих сферы сотрудничества. Примером может стать подписание соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве представителями Белгородской области и Республики Беларусь в сентябре 2015 года. Стоит отметить, что до этого периода действовал аналогичный договор, подписанный еще в 2000 году. Данный факт свидетельствует о том, что наличие таких соглашений создает благоприятные условия для развития экономики Белгородской области и ее направленности на экспорт производимых товаров.

В данный период времени действуют 27 соглашений о сотрудничестве Белгородской области и Правительства Белгородской области с органами государственной власти других стран, что является свидетельством заинтересованности местных властей в регулировании внешнеэкономической деятельности, стоит отметить, что у Белгорода так же существуют города-побратимы, с которыми установлены тесные не только культурные контакты, но и присутствует практика обмена опытом в управлении городом. Именно государственное регулирование открывает перед участниками ВЭД новые возможности и рынки для реализации выпускаемой продукции, методом подписания нормативно-правовых актов и оптимизации действующего законодательства. Однако при анализе товарной структуры внешнеэкономической деятельности показатели графы «экспорт», отражающих объем экспорта минеральных ресурсов, наблюдается ощутимая разница по сравнению с другими группами товаров. Из Белгородской области в значительных объёмах вывозят минеральное и сельскохозяйственное сырье. С одной стороны, можно сделать вывод об однообразии доминирующей группы вывозимых товаров, а с другой – о богатстве области этими видами сырья. Но это совсем не означает, что государство не предпринимает никаких мер по регулированию этих отраслей экономики, наоборот, экспорт нефтепродуктов, а так же продуктов минерального и растительного происхождения, облагается пошлиной.

Роль таможенных платежей при процедуре экспорта сложно недооценить. Экспортные пошлины позволяют поддерживать на внутригосударственном рынке более низкий уровень цен на топливно-энергетические товары по сравнению с ценами мирового рынка, что является



безусловным преимуществом для потребителей. Кроме того, роль экспортных пошлин состоит, во-первых, в регулировании объемов вывоза сырья и продуктов нефтепереработки с целью обеспечения потребностей внутреннего рынка страны, во-вторых, в стимулировании переработки указанного вида продукции на таможенной территории России и последующего экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о важнейшей роли государственного регулирования экспорта Российской Федерации как важнейшего механизма, необходимого для поддержания стабильности в некоторых подконтрольных областях экономики, в которых рынок не в силах сам себя регулировать. А так же благодаря таможенной политике государства в доходную часть бюджета поступают значительные объемы средств, обеспечивающие реализацию важнейших направлений проводимой государственной политики.

*Ягумова З.Н., к.э.н.*

*ассистент*

*кафедра «Экономика и финансы»*

*Кабардино-Балкарский государственный университет*

*Россия, г. Нальчик*

## **ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

*Успешное решение любой проблемы во многом зависит от правильного понимания экономической сути изучаемых явлений и процессов. Это требует уточнения экономической сущности категориального аппарата, формирующего инвестиционную политику.*

*В статье рассматриваются принципы, факторы, методы формирования инвестиционной политики. Обосновывается необходимость исследования инвестиционной безопасности как центрального элемента инвестиционной политики в условиях кризиса.*

*Ключевые слова: инвестиционная политика, принципы, инвестиционная безопасность, факторы, иностранный капитал.*

## **THE MAIN ELEMENTS OF THE INVESTMENT POLICY OF MACHINE- BUILDING COMPLEX**

*A successful solution of any problem depends largely on a proper understanding of the economic essence of the studied phenomena and processes. This requires specification of the economic essence of the categorical apparatus forming the investment policy.*

*The article discusses the principles, factors, methods of formation of investment policy. Necessity of research of investment security as a Central element of investment policy in crisis conditions.*

*Keywords: investment policy, principles, investment security, factors, foreign capital.*

С учетом сложившейся в машиностроительном комплексе ситуации, при разработке инвестиционной политики, основной акцент необходимо делать на разработку нового инструментального портфеля на основе методического, стратегического и рыночного инструментария.

1. Методический инструментарий включает: принципы, факторы, методы формирования инвестиционной политики.

2. Стратегический инструментарий (рациональная взаимосвязь стратегии развития машиностроительного комплекса и инвестиционной политики; инвестиционная безопасность).

3. Рыночный инструментарий (элементы рыночной инфраструктуры, уровень квалификации кадров, уровень конкуренции в отрасли, рациональное управление ресурсами).

Создание любой научной системы требует обоснования условий, исходных положений, то есть принципов ее построения. На наш взгляд, разрабатывая интегрированную инвестиционную политику машиностроительного комплекса, необходимо выделять следующие группы принципов:

1. Концептуальные принципы. В основе инвестиционной политики машиностроительного комплекса региона должна лежать программа развития машиностроения России, являющаяся инструментом реализации региональной инвестиционной политики. Основными элементами программы выступают: 1) определение целей, задач и стратегических направлений инновационного развития машиностроения; 2) определение приоритетных для инвестиций производств (производства, выпускающие продукцию четвертого, пятого технологического уклада); 3) оценка условий реализации инвестиционной программы.

2. Валюативные (ценностные) принципы, определяющие направление инвестиционной политики с учетом особенностей машиностроения и социально-экономической политики. Эта группа может быть разбита на подгруппы, а именно:

1) принципы, позволяющие регулировать инвестиционную деятельность: наличие правовой базы для привлечения инвестиций; учет инфляционных процессов; нивелирование негативных факторов, действующих в сфере рыночных коммуникаций; расширение мер государственной поддержки; эффективность выбора инвестиционных решений;

2) принципы, направленные на уточнение стратегии, цели и задач инвестиционной политики с учетом модернизационного вектора развития экономики: обеспечение инновационности; сбалансированность

вовлекаемых в инвестиционный процесс ресурсов; системность; учет рисков разной направленности; адаптивности; достижение синергетического эффекта; инвестиционная безопасность.

3. Принципы анализа и прогнозирования инвестиционной политики. Данная группа принципов позволяет рассмотреть основные методы достижения поставленных целей и сформировать основные направления инвестиционной политики машиностроительного комплекса: принцип интегрированности инвестиционного процесса во все звенья управления развитием машиностроения; принцип мотивированности субъектов рынка в производственной сфере; принцип надежности; принцип эффективности; принцип маркетингового (консультационного) обеспечения инновационного обновления сферы производства.

Использование данных принципов позволит повысить уровень обоснованности, достоверности инвестиционной политики машиностроительного комплекса и достигнуть синергетический эффект при реализации стратегии развития предприятий машиностроения.

Методологический инструментарий будет неполным без определения факторов, влияющих на формирование инвестиционной политики. Мы предлагаем делить факторы на две группы: 1) эндогенные – организационная структура и система управления; персонал предприятия; состояние маркетинга предприятия; состояние основных фондов; технологическое развитие и адаптивность производства к изменениям; развитие инноваций; уровень затрат на производство и 2) экзогенные – развитие технологий и инноваций; инвестиционная политика подобных предприятий (партнеров или конкурентов); политика ценообразования и уровень цен; взаимодействие с поставщиками и подрядчиками; наличие на рынке труда специалистов требуемых профессий; наличие на рынке необходимых средств производства; наличие и уровень спроса на выпускаемую продукцию; структура потребителей; конкуренты, влияющие на трудовые, финансовые и материальные ресурсы

Использование системного подхода при формировании инвестиционной политики предприятий машиностроительного комплекса позволит повысить эффективность инвестиционной деятельности и как следствие обеспечить экономический рост, повысить эффективность работы предприятий машиностроения, обеспечить возможность выхода на траекторию постиндустриального развития на основе пятого технологического уклада с одновременным развитием направлений шестого технологического уклада.

В процессе формирования инвестиционной политики следует обеспечить ее взаимосвязь с задачами промышленной, денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, внешнеторговой политики государства. Применение системного подхода к формированию инвестиционной политики позволит

повысить ее эффективность и обеспечить решение стоящих задач.

При разработке инвестиционной политики в условиях кризиса центральным элементом инвестиционной политики становится анализ инвестиционной безопасности. Исследование данной проблемы имеет существенную теоретическую и прикладную значимость, поскольку позволит определить уровень кризиса в экономике и четко определить цели и задачи инвестиционной политики любого уровня.

Условия перехода к шестому технологическому укладу предъявляют к инвестиционной политике МСК особые требования, определяемые сложностью имеющих место экономических проблем. Первая группа проблем характерна для всех секторов экономики и обусловлена особенностями развития рыночных отношений в российских условиях. Негативным экономическим фактором является сокращение государственного финансирования инвестиционной деятельности МСК, которое свелось практически к нулю, как следствие снижения эффективности экономики и недостатка бюджетных средств у государства. Такой источник самофинансирования инвестиционной деятельности предприятия, как амортизационный фонд, утратил свою традиционную роль. Банковское кредитование становится недоступным для многих предприятий ввиду неприемлемых условий предоставления финансовых средств. Сложное экономическое положение и нестабильная политическая ситуация многократно увеличивают риски вложения средств иностранными инвесторами. Проблема усугубляется пассивностью российского менеджмента, не обладающего инициативой и предприимчивостью при решении проблем инвестиционного развития предприятий.

Другой проблемой является низкий уровень технического и мощностного потенциала большинства предприятий МСК, многие из которых запущены или находятся на грани выживания.

Таким образом, необходимым условием эффективной реализации инвестиционной политики является создание благоприятного инвестиционного климата, оценка которого является рыночным инструментом оптимизации потока капиталовложений.

*Якобс Э.А.  
магистрант 2 курса  
Оренбургский Государственный Университет  
директор  
ООО Де Юре, ТА ИнТур  
Россия, г. Оренбург*

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ФАКТОР ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА**

В современных экономических условиях государству и бизнесу необходимо активизировать деятельность, направленную на рост результативности и функционирования экономики. В связи с этим, государственно-частное партнерство становится одним из главных направлений взаимодействия.

Государственно-частное партнерство можно охарактеризовать как механизм координирования и согласования интересов государства и бизнеса, а также обеспечения взаимодействия между ними. При этом стоит отметить, что государственно-частное партнерство- это прежде всего эффективное взаимодействие государственной власти и бизнеса, целью которого являются осуществление общественно значимых программ и проектов, социально-экономическое развитие государства в целом, которые направлены на улучшение качества жизни граждан, а также на достижение важных целей государственного управления. Целью государственно-частного партнерства является долгосрочное взаимодействие для решения общественно значимых проблем и задач на взаимовыгодных условиях.

На сегодняшний день в России существует целый ряд объективных перспектив для создания результативных форм государственно-частного партнерства, которые позволят привлечь вложения частных лиц в экономику страны (региона или города) и обеспечить помощь государства частному бизнесу.

В сфере туризма, как правило, выделяют три вида проектов, основанных на государственно-частном партнерстве:

- комплексные проекты (к ним относятся федеральные и региональные целевые программы, а также создание особых экономических зон туристско-рекреационного типа);
- целевые проекты (которые выделяются по отдельным туристическим направлениям или задачам развития отрасли туризма)
- обеспечивающие проекты (которые косвенно влияют на туризм, к ним относятся, например, развитие транспортной инфраструктуры).

Создание экономических зон туристско-рекреационного типа является показательным примером комплексных проектов, а которых используется государственно-частное партнерство в туристической отрасли. В данном

случае, государственно-частное партнерство заключается в совместном вложении бюджетных средств и частных инвестиций в развитие какой-либо территории с целью развития туристской отрасли региона в целом. Примером может послужить тот факт, что в 2008 году по постановлению Правительства РФ началось проектирование и строительство семи туристско-рекреационных зон (Республика Алтай, Республика Бурятия, Калининградская и Иркутская области, Краснодарский, Алтайский и Ставропольский края). Однако, в связи с экономическим кризисом из семи особых экономических зон туристско-рекреационного типа развитие продолжается только в трех – «Байкальская гавань» в Бурятии, «Алтайская долина» в Республике Алтай и «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае,

Следует отметить, что в настоящее время в субъектах Российской Федерации реализуются 65 региональных целевых программ развития туризма, по предварительным оценкам финансирование которых составляет около 37 млрд. руб. Из них из внебюджетных источников около 32 млрд. руб. . Таким образом, можно сделать вывод о том, что взаимодействие вложений государства и частных инвестиций составляет почти 15% к 85%.

Необходимо обратить внимание на то, что в сфере развития туристской инфраструктуры активно развивается государственно-частное партнерство, когда государство через федеральные целевые программы финансирует развитие более масштабных параметров, таких как инженерная инфраструктура, например, а бизнес инвестирует в такие объекты как строительство гостиниц, оборудование горнолыжных курортов и т.п.

Безусловно, в кризисных условиях, в которых оказалась мировая экономика, экономика страны и регионов в настоящее время, для реализации крупных инвестиционных проектов существуют определенные ограничения. Однако, это вовсе не означает полной остановки строительства, а только отодвигает сроки реализации.

Таким образом, в современных условиях, сотрудничество государства и бизнеса при условии государственно-частного партнерства по скорости развития индустрии туризма может стать одним из перспективнейших направлений. в свою очередь, стоит отметить, что такое эффективное взаимодействие возможно только на основе дальнейшего совершенствования законодательства, сохранения партнерских отношений между органами власти и частным бизнесом, а также продуктивной работы всех сотрудников этой сферы.



*Яковлев И.В.  
соискатель  
Россия, г. Новосибирск*

## **СОВЕТСКАЯ МОДЕЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.**

Конституция РСФСР 1918 г. заложила принцип единства Советов как органов государственной власти с жесткой подчиненностью нижестоящих органов вышестоящим, где местные советы и их исполкомы выступали как местные органы государственной власти и управления, являясь при этом структурной частью единого централизованного аппарата управления.

В первые годы советской власти ещё сохранялось административно-территориальное деление страны на губернии, уезды и волости. В то же время высшим органом власти стали съезды Советов (областной, городской, уездный, волостной). Они являлись неформальными собраниями без четко обозначенных функций. Задачи местных Советов состояли в реализации постановлений высших органов власти. Они также решали вопросы, имеющие местное значение, координировали деятельность Советов в пределах данной территории и осуществляли мероприятия по хозяйственному и культурному развитию данной местности. Так, например, в Новониколаевске с 10 по 13 сентября 1922 г. состоялся уездный съезд Советов, в котором участвовало 138 человек. Из них 109 членов партии и 29 беспартийных. По социальному составу они подразделялись: 10 человек рабочих, 28 чел.- служащих и 100 человек – крестьян[1]. Он рассматривал вопросы сбора продналога и возможности ликвидации голода в некоторых волостях уезда.

24 октября 1925 г. было принято постановление ВЦИК «Об утверждении положения о городских Советах», по которому городской Совет является высшим органом власти «на территории соответствующего города или поселка и объединяют все трудящееся население для участия в местном и государственном управлении и строительстве»[2]. Городские советы избирались по следующим нормам: в городах с населением тысяча человек - один депутат на пятнадцать избирателей; с населением от одной тыс. до трех тыс. человек - один на двадцать избирателей; с населением от трех до пяти тыс. человек - один на тридцать избирателей; от пяти до десяти тыс. человек - один на пятьдесят избирателей и т. д. В городах Москве и Ленинграде - один на четыреста избирателей.

Для ведения работы городского совета и управлению городским хозяйством городской совет избирает из своего состава председателя и президиум в числе не более одиннадцати человек[3].

24 октября 1924 г. было принято постановление «О введении в действия положения в Сибирском крае»[4]. В данном постановлении говорилось о создании Сибирского края из Омской, Новониколаевской, Алтайской, Томской, Енисейской, Иркутской губерний и автономной

области Ойратского народа с центром в Новониколаевске. Сибирский край подразделялся на шестнадцать округов. Каждый округ края делился на районы. Их количество и границы устанавливались съездом советов Сибирского края, который является высшим органом власти на данной территории.

Съезды советов ведали местными экономическими и культурно-хозяйственными вопросами. Они утверждали местный бюджет и отчеты по его исполнению, выбирали исполнительные комитеты.

Исполнительные комитеты должны были осуществлять проведение в жизнь постановлений вышестоящих органов власти, бороться с контрреволюцией и охранять революционный порядок. А также осуществлять регулирование промышленности, сельского хозяйства и торговли. В Советах всех уровней преобладали коммунисты. Так, в результате перевыборов в 1922 г. Новониколаевского горсовета было избрано 160 человек. Из них 142 коммуниста и только 18 человек беспартийных[5].

Как следовало из постановления, для руководства текущей работой исполнительные комитеты должны были избирать президиумы. Исполнительные комитеты выбирали из числа членов президиума председателя, его заместителя и секретаря. Для ведения работ по отдельным отраслям управления образовывались отделы. Районный исполнительный комитет состоял из 15 членов.

Советы всех уровней большое внимание уделяли хозяйственным вопросам, в решении которых им оказывали помощь различные советские организации. Так, на собрании Сибкрайсоюза в 1925г., где решался вопрос о помощи деревни, была поставлена и проблема помощи местным органам управления - советам. Отмечалось, что « эта работа от наших товарищей также потребует много внимания ..., ибо не секрет, что в некоторых селах и деревнях советский аппарат слаб, как политически, так и административно, все это говорит за то, что эту работу также предстоит поднять до надлежащего уровня».

Возвращаясь к двум вышеперечисленным постановлениям и их анализируя, следует отметить, что в них прослеживается только, что наметившаяся тенденция предоставления местной власти относительной самостоятельности в решении вопросов местного значения. В то же время нельзя забывать, что в этот период в экономике страны допускался частный капитал, и это создавало предпосылки для наиболее быстрого восстановления хозяйства после гражданской войны.

К началу 1930-х гг. правительство СССР пришло к заключению, что в стране недостаточная централизация, соответствующая государственной собственности. Поэтому 1 июля 1933 г. принимается новое постановление «Об изменении законодательства РСФСР в связи с изданием положения о

городских советах»[6]. В нем на городские Советы возлагается роль органа пролетарской диктатуры, который должен осуществлять проведение политики центра на местах. Именно в этот период произошло окончательное огосударствление местной власти. В то же время усиливается роль таких форм самоуправления, как домкомы, уличкомы, которые информировали администрацию о политическом настрое жильцов и недовольстве некоторых из них её политикой партии.

В годы Великой Отечественной войны наряду с высшими и центральными властями продолжали функционировать местные органы власти. В этот период в них происходили структурные изменения, которые были направлены на максимальную централизацию политического, хозяйственного и военного руководства.

Период деятельности Н.С. Хрущева ознаменовал собой разделение Советов на промышленные (городские) и сельские. Произошла некоторая демократизация власти. Централизованный контроль за колхозно-совхозной системой в этот период ослаб, началась реорганизация управления, перешли от отраслевой системы управления к совнархозам. Однако, подобная структурная перестройка привела к ещё большему хаосу на местах.

Наиболее дальновидные руководители страны начинают понимать, что огосударствление на местах ведет к бесхозяйственности. Централизация в работе советов снизу доверху часто приводила к тому, что, решая глобальные проблемы, забывали о текущих актуальных вопросах на местах, в том числе о материальной заинтересованности работников в результатах своего труда. Поэтому сентябрьский (1965 г.) пленум ЦК КПСС постановил провести некоторые преобразования как в целом в стране, так и на местах. Реформа получила название косыгинской по имени Председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина. Она предполагала осуществление как экономических, так и административных мер и в целом была направлена на обновление и улучшение качества выпускаемой продукции, внедрение новых изобретений, т.е. модернизацию производства. Пытались внедрить в массовое производство, те наиболее передовые разработки, которые осуществляли ученые для космоса и военно-промышленного комплекса. Поэтому было решено не только внедрять новинки для улучшения жизни населения, но и в целом уделять большее внимание производству предметов потребления, что привело бы к повышению благосостояния трудящихся. Достичь всего этого пытались с помощью материальной заинтересованности рабочих и служащих в результатах своего труда.

Было восстановлено управление народным хозяйством через систему министерств и принято постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» (4 октября 1965 г.)[7].

В соответствии с ним было решено расширить экономические права

предприятий, развивать прямые связи между производителями и потребителями на принципах взаимной материальной ответственности и заинтересованности. Предполагалось внедрять в практику отношения, основанные на хозяйственном расчете, т.е. опора делалась на проявление демократии в первичном коллективе. Экономические стимулы предполагали расширение самостоятельности предприятий, что вело к их меньшей зависимости от центра.

Необходимость в проведении такой реформы хорошо просматривается на примере Новосибирского завода им. 16 партсъезда, который из передового предприятия превратился в отстающее. Так, в середине 1960-х гг. в течение длительного времени это предприятие находилось в очень тяжелом положении, оно не выполняло план, не производилась модернизация продукции. Например, в 1965 г. при плане 1430 станков было выпущено только 794 шт., а также недопоставлены станки на экспорт[8]. Основными причинами неудовлетворительной деятельности завода являлись: 1) медленное проведение работ по реконструкции и модернизации, вследствие незначительных капитальных вложений; 2) отсутствие четкой специализации и как результат выпуск малых партий продукции; 3) низкое качество и срыв сроков поставок литья по кооперации с заводом «Сиблитмаш».

В результате на предприятии сложились крайне неудовлетворительные условия труда и производства, что объяснялось: 1) незначительными средствами на приобретение оборудования, которое не обеспечивало необходимой точности для выполнения финишных операций. Из 43 ед. оборудования нормальной точности используемых заводом для выполнения финишных операций, 20 ед. эксплуатировались свыше 20 лет. 2) негативно сказывалась также недостаточность производственных площадей. В итоге оборудование устанавливалось с нарушением норм на единицу площади до 50%; 3) аварийное состояние перекрытий всех производственных помещений и неудовлетворительное состояние полов. Все эти причины привели к тому, что завод не смог развить инструментальную базу для нужных мощностей.

Наличие перечисленных трудностей отрицательно сказалось на производственной деятельности предприятия и привело к большой текучести кадров. В результате завод стал постоянно испытывать недостаток в рабочих-станочниках ведущих профессий.

Завод также лихорадило от постоянных слияний и поглощений. Объединение в 1963 г. трех заводов разных профилей в одно предприятие и последующее в конце 1965 г. их разъединение затормозило развитие станкоинструментального производства. Анализ этого материала показывает, что все решения диктовались сверху, а директор предприятия фактически не мог решать проблемы своего завода, он только отвечал за

выполнение плана, что наглядно свидетельствует, что система советов, провозглашая демократию, на деле сковывала инициативу на местах. Ведь принцип советов осуществлялся повсюду в СССР.

Однако, некоторые подвижки все же произошли в середине 1980-х гг. В период перестройки, когда встал вопрос о демократическом преобразовании общества и освобождении его от всевластия партийного аппарата. Стали решать проблему необходимости развития полновластия советов и народного самоуправления. Пытались сконцентрировать власть в выборных, а не исполнительных органах.

Таким образом, самоуправление в деятельности Советов существенно отличалось от зарубежных моделей местного самоуправления. Особенность местных советов заключалась в том, что они, состоя элементом единой системы государственных органов и государственного аппарата, не являлись представителями центральных органов власти. В них отрицался принцип разделения властей. Их деятельность только формально основывалась на мандате, полученном от местного населения и которому они только формально были подотчетны. Во всей системе советов чувствовалось лицемерие, характерное для той эпохи, когда говорилось одно, а делалось другое. Советы были демократической завесой монопольного всевластия партийного аппарата. Они являлись составной частью тоталитарного режима. Однако, здесь нельзя не отметить национальную особенность власти нашей страны, как до революции, так и в годы советской власти, когда авторитарные методы, патернализм государства сочетались с отдельными элементами демократического самоуправления.

#### **Использованные источники:**

1. Государственный архив Новосибирской области (ГАО) ф.13, оп. 1, д.406.Л.11.
2. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925 Об утверждении Положения о городских советах. Режим доступа [www.bestpravo.ru](http://www.bestpravo.ru)[Дата обращения 22.01.2015].
3. Постановление ВЦИК от 24 .10.1925 Об утверждении Положения о городских советах. Режим доступа [www.bestpravo.ru](http://www.bestpravo.ru)[Дата обращения 22.01.2015].
4. ГАО ф.13, оп 1, д.406.Л.4.
- 5.ГАО ф. 919, оп1, д.11.Л.93.
6. Об изменении законодательства РСФСР в связи с изданием положения о городских советах. Постановление совета народных комиссаров от 01.07. 1933 Режим доступа [base.consultant.ru](http://base.consultant.ru) [Дата обращения 03.02.2015].
7. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» 04.10 1965.// КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК.



Т.10.М., Политической литературы, 1986. С.456.  
8. ГАНО ф.1606, оп. 1, д. 368.Л.8.

**Яковлева К.О.**  
*студент 4 курса*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Россия, г. Москва*

## **БАНКИ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

*Аннотация: в статье проанализированы позиции банков с участием иностранного капитала в банковской системе РФ, затронуты вопросы необходимости регулирования и оценки деятельности иностранных банков для обеспечения национальных интересов.*

*Ключевые слова: кредитная организация, банк с участием иностранного капитала, нерезиденты, иностранные инвестиции.*

**Ksenia Yakovleva**  
*4th year student, Credit-economic faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow*

## **BANKS WITH PARTICIPATION OF THE FOREIGN CAPITAL IN THE RUSSIAN MARKET OF BANKING SERVICES**

*Abstract: in article positions of banks with participation of the foreign capital in a banking system of the Russian Federation are analyzed, the questions of need of regulation and an assessment of activity of foreign banks for ensuring national interests are raised.*

*Keywords: the credit organization, bank with participation of the foreign capital, nonresidents, foreign investments.*

В результате глобализации мировой экономики все страны в определённый момент сталкиваются с проблемой появления в экономике иностранных банков. Мировой опыт доказывает, что влияние иностранного капитала оказывает неоднозначное воздействие на всю банковскую систему принимающей стороны.

С одной стороны, методическое и методологическое обеспечение иностранных банков, их техническая и технологическая оснащённость более развиты по сравнению с местными банками, так как иностранные банки создаются на основе стандартов банковской деятельности стран происхождения капитала, то есть экономически более развитых стран. В результате, банковская клиентура принимающей страны приобщается к современным стандартам банковского обслуживания, возникает спрос на новые банковские услуги.

С другой стороны, с появлением иностранных банков обостряется межбанковская конкуренция. При этом иностранные банки обладают



серьёзными преимуществами перед национальными банками развивающихся стран. К таким преимуществам можно отнести как возможность получения относительно дешёвых кредитных ресурсов от материнской структуры, так и разработанные с учётом большого опыта методики анализа и прогноза финансового состояния потенциальных заёмщиков, конъюнктуры финансовых рынков, организации PR-кампаний и т.д.

Как следствие, перед принимающей страной встаёт вопрос необходимости регулирования и оценки деятельности иностранных банков для обеспечения своих собственных интересов.

Доля кредитных организаций с иностранным участием в России активно росла, начиная с середины 2000-х годов. Стабилизация российской экономики, а также огромная ёмкость российского рынка банковских услуг и продуктов привлекли банковский капитал многих развитых стран мира. Одними из первых в Россию пришли немецкие, австрийские, французские и итальянские банки. В настоящее время на российском рынке представлены «дочки» банков из Австрии (ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк), Франции (Росбанк), США (Ситибанк), Германии (Дойче Банк), Италии (Банк Интеза), Венгрии (ОТП Банк), Швеции (Нордеа Банк), Кипра (Юниаструм Банк) и другие.

Таблица 1. Показатели, характеризующие количество нерезидентов в банковской системе, 2002 – 2015 года

Дата	Количество действующих КО с участием нерезидентов					Количество действующих КО, всего	Доля КО с участием нерезидентов в общем числе КО, %	
	всего	с долей нерезидентов в уставном капитале						
		100%	от 50 до 100%	от 20 до 50%	от 1 до 20%			до 1%
01.01.2002	126	23	12	18	33	40	1319	9,55
01.01.2003	126	27	10	15	33	38	1329	9,48
01.01.2004	128	32	9	15	29	43	1329	9,63
01.01.2005	131	33	9	15	24	50	1299	10,08
01.01.2006	136	41	11	14	22	48	1253	10,85
01.01.2007	153	52	13	12	29	46	1189	12,87
01.01.2008	202	63	23	21	55	40	1136	17,78
01.01.2009	221	76	26	24	64	31	1108	19,95
01.01.2010	226	82	26	25	60	33	1058	21,36
01.01.2011	220	80	31	25	50	34	1012	21,74
01.01.2012	230	77	36	28	49	40	978	23,52
01.01.2013	244	73	44	29	49	49	956	25,52
01.01.2014	251	76	46	35	49	45	923	27,19
01.01.2015	225	75	38	25	45	42	834	26,98

Количество действующих в России кредитных организаций с участием нерезидентов выросло со 126 (на 01.01.2002 г.) до 225 (на 01.01.2015

г.) (таблица 1). При этом за тот же период количество действующих в России КО сократилось с 1319 до 834. В результате доля кредитных организаций с участием иностранного капитала в общем числе КО выросла с 9,55 % до 26,98 %.



Рисунок 1. Динамика количества кредитных организаций с участием нерезидентов и их доли в общем числе кредитных организаций

Рисунок 1 наглядно демонстрирует изменение общего количества числа кредитных организаций в России, изменение количества кредитных организаций с участием нерезидентов и динамику их доли в общем числе кредитных организаций в 2002 - 2013 годах.

Таблица 2. Показатели, характеризующие участие нерезидентов в совокупном капитале банковской системы, 2002 – 2015 года

Дата	Сумма зарегистрированных долей (акций) нерезидентов в уставных капиталах действующих кредитных организаций, млн. руб.	Совокупный зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, млн. руб.	Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале, %
01.01.2002	13843,6	260989	5,30
01.01.2003	15886,8	300391	5,29
01.01.2004	18902,6	362010	5,22
01.01.2005	23553,0	380468	6,19
01.01.2006	49554,5	444377	11,15
01.01.2007	90092,8	566513	15,90
01.01.2008	183506,3	731736	25,08
01.01.2009	251073,3	881350	28,49

01.01.2010	305195,6	1244364	24,53
01.01.2011	333285,7	1186179	28,10
01.01.2012	336395,7	1214343	27,70
01.01.2013	366144,0	1401030	26,13
01.01.2014	404841,9	1532615	26,42
01.01.2015	405599,2	1870731	21,68

Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы в 2005–2009 годах значительно увеличилась, однако в кризис 2008–2009 годов и после кризиса рост прекратился (таблица 2).

С 2002 по 2015 годы объём притока иностранного капитала в российский банковский сектор вырос в 29,3 раза: в 2002 году иностранные инвестиции составляли 13843,6 млн. руб., а в начале 2015 года – уже 405599,2 млн. руб. Общая сумма инвестиций нерезидентов увеличивалась как в результате увеличения уставного капитала действующих банков за счёт средств нерезидентов, так и за счёт приобретения нерезидентами акций (долей) кредитных организаций.

Совокупный зарегистрированный уставный капитал всех действующих в России кредитных организаций за исследуемый период вырос с 260989 до 1870731 млн. руб. или в 7,2 раза, что значительно медленнее, чем рост иностранных инвестиций в банковский сектор.

В результате доля нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих в России КО увеличилась с 5,30 % в 2002 году до 21,68 % в начале 2015 года. В связи с тем, что Правительство РФ по согласованию с Центральным банком устанавливает квоту участия иностранного капитала в банковской системе, безграничный рост доли иностранных инвестиций в совокупном уставном капитале российского банковского сектора невозможен. Такая мера защищает интересы отечественных банков.

Темп прироста числа действующих КО с участием нерезидентов существенно уступает темпу прироста инвестиций нерезидентов в уставные капиталы КО (рисунок 2). Это свидетельствует о качественном изменении стратегии бизнеса иностранных кредитных организаций на территории России.

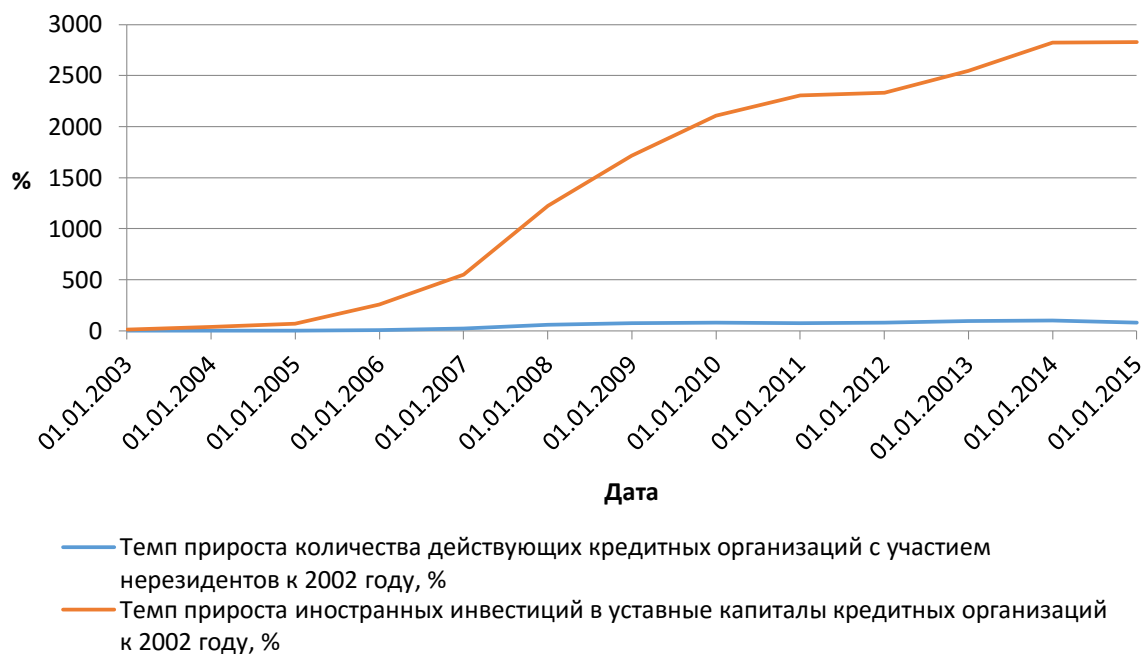


Рисунок 2. Динамика роста количества действующих кредитных организаций с участием нерезидентов и иностранных инвестиций

Более высокий темп роста иностранных инвестиций в сравнении с темпом роста совокупного уставного капитала российского банковского сектора наблюдается с 2005 года (рисунок 3). Это является свидетельством того, что одновременно с регистрацией новых дочерних организаций и увеличением действующими КО уставного капитала за счёт средств нерезидентов происходило отчуждение участниками (акционерами) кредитных организаций долей (акций) в пользу нерезидентов.

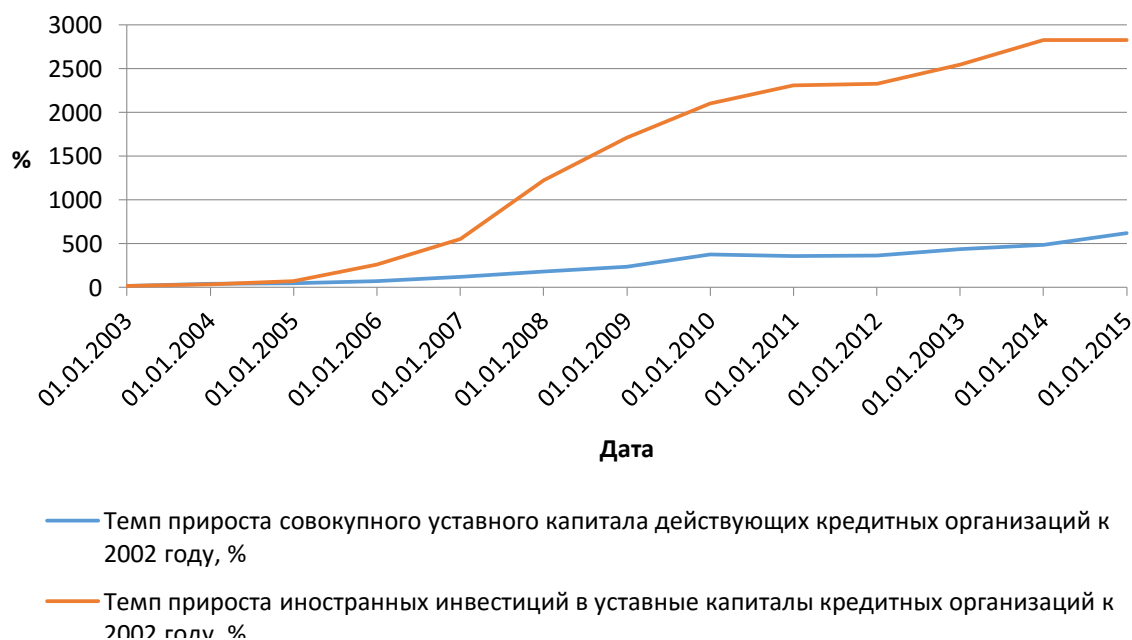


Рисунок 3. Динамика роста иностранных инвестиций и совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы России

Однако, в 2010–2013 годах темп прироста инвестиций нерезидентов в уставные капиталы КО несколько снизился: после экономического кризиса происходило отчуждение участниками (акционерами) КО долей (акций) в пользу резидентов. В 2010 году доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале всех кредитных организаций сократилась до 24,53% против 28,49% в 2009, в 2011 увеличилась до 28,10%, а затем вновь начала снижаться (таблица 2).

В целом период 2003 – 2015 годов можно назвать этапом активного расширения участия иностранного капитала в российском банковском секторе. Эта тенденция была связана с ростом инвестиционной привлекательности России, развитием банковского сектора, ориентированного на международные стандарты, упрощением доступа иностранных инвестиций в российскую экономику.

Присутствие нерезидентов в российском банковском секторе приводит к усилению конкуренции, в результате которой улучшается качество банковских услуг, уменьшается их стоимость, увеличивается количество и разнообразие банковских продуктов. Иностранные представители банковского бизнеса передают международный опыт в управлении бизнесом, разработке новых банковских услуг, внедрении новых технологий.

Однако, в целях обеспечения справедливой конкуренции и интересов отечественных банков, очень важно применение мер ограничительного характера по отношению к участию иностранного капитала в российском банковском секторе.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/10105800/>
2. Банковское дело: учебник / О.И.Лаврушин, Н.И.Валенцева [и др.]; под ред. О.И.Лаврушина. – М.:КНОРУС, 2013. – 800 с.
3. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru>
4. Сайт информационного агентства «Bankir.Ru» » [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru>
5. Сайт обзорно-аналитического журнала «Мир финансов. Капитал. Инвестиции. Технологии» » [Электронный ресурс] URL: <http://www.wfin.kz>
6. Сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru>

*Яковлева Н.А., к.э.н.  
доцент  
Борзова Д.А.  
студент 3 курса  
профиль «Мировая экономика»  
Орловский ГАУ  
Россия, г. Орёл*

## **АНАЛИЗ ПУТЕЙ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Аннотация:** рассмотрены общие понятия издержек аграрного хозяйства; освещены наиболее эффективные пути снижения расходов в производстве сельскохозяйственной продукции на конкретном примере; проведен фактический анализ изменения величины расходов после введения мероприятий по их снижению.

**Ключевые слова:** расходы, оборотные средства, производство сельскохозяйственной продукции, оптимизация.

В общем выражении издержки аграрного хозяйства – это сумма расходов на приобретение необходимых средств производства и расходов на оплату применяемой рабочей силы, а также части прибавочного продукта на компенсацию платежей по арендной плате, выплаты процентов за кредит и др., выраженная в денежных единицах. [2]

Для производителя сельскохозяйственной продукции проблема снижения (минимизации) издержек производства на единицу продукции – одна из важнейших. Особенно это относится к отечественным производителям что обусловлено многими причинами, связанными с высокой стоимостью сырья и жесткими климатическими условиями.

Следовательно, можно выделить следующие пути снижения издержек производства.

1. Увеличение производительности труда. С ростом производительности труда в структуре себестоимости единицы продукции уменьшается доля труда, а также доля амортизационных отчислений и других постоянных издержек.

2. Экономия затрат на содержание основных средств. Она достигается путем оптимальной загрузки производственных мощностей, наиболее продуктивного использования основных средств (зданий, помещений, продуктивного скота).

3. Экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, – трудовых и материальных. [1]

Проведенный всесторонний анализ расходов на предприятии ТНВ «Мичуринское» позволяет заключить, что в целом на предприятии сложилась неэффективная система управления расходами.

Причинами этого послужил рост материальных затрат,



неблагоприятное соотношение цен на сырье и материалы и цен на готовую продукцию, рост расходов по обслуживанию производства, а также неэффективная система мотивации труда при снижающейся производительности. В целом расходы на предприятии не достаточно контролируются, в абсолютном и относительном выражении растут, что, очевидно, приводит к снижению эффективности организации и негативно влияет на стоимость производства.

Одним из главных резервов снижения затрат является повышение объемов производства, которое влияет на уменьшение затрат на единицу продукции, а следовательно, на конечную цену единицы продукции и размер прибыли.

Для того, чтобы добиться снижения затрат на один рубль товарной продукции, необходимо увеличить объем валового надоя в прогнозируемом периоде до уровня 2011г., т.е. до 13900 ц.. Экономический эффект в этом случае найдется как разность между себестоимостью единицы продукции после внедрения мероприятий по снижению затрат и между себестоимостью единицы продукции 2013г., с которой происходит сравнение.

В свою очередь мероприятиями по увеличению надоя будет служить частичная замена корма или дополнительное введение витаминно-минеральных добавок для молочного скота на виды, увеличивающие лактацию. К ним можно отнести «Здравур Му-Му», увеличивающий объем лактации 1-2 литра в день. При ее сравнительно небольшой стоимости в 35 рублей, ее введение существенно не повлияет на изменение в структуре затрат предприятия.

Полученная сумма умножается на объем производства продукции:

$$\Xi = (1,11-1,32) * 12\ 684 = -2663,64 \text{ (тыс. руб.)}$$

Значительные резервы по снижению затрат на производство заложены в материальных затратах.

Наибольший удельный вес в структуре материальных затрат занимают корма на протяжении всего исследуемого периода. Также, важно отметить, что в их структуре наблюдается устойчивый рост к повышению их стоимости.

Целесообразным шагом к снижению стоимости материальных затрат по этому направлению будет поиск наиболее выгодного поставщика/ вида комбикорма, эффекты от введения которых значительно не скажутся на эффективности производства молока на предприятии.

В сложившихся условиях эффективное производство продуктов животноводства возможно только при рациональном использовании кормов. Рациональное использование включает в себя методы повышения питательной и биологической ценности кормов.

Одним из эффективных методов подготовки кормов к скармливанию является экструзия.

Как показывает анализ, за счет снижения себестоимости рациона и повышения продуктивности коров возможно получить дополнительную прибыль от скармливания экструдированного корма в размере до 11,8 рублей на голову.

При использовании полножирных экструдированных кормов со средней стоимостью в 11 руб./кг можно получить следующий экономический эффект:

$E = 12877$  (затраты при использовании экструдированных кормов при норме кормления в 0,6 кг.) - 13520 = -643 (тыс. руб)

Полученные уровень позволяет предприятию установить уровень материальных затрат на корма в районе 2012 года.

В свою очередь, при введение новой кормовой базы может потребоваться ее оптимизация. Для этого целесообразно использовать информационно-технические средства, способные оценить и экономическую эффективность подобранного рациона:

В программах КОРАЛЛ-Кормление Пользователь готовит рационы для различных видов и групп животных, затем формирует по этим рационам заявки, учитывая поголовье и количество дней кормления каждым рационом, а затем в программе КОРАЛЛ-Кормовая база может оценить итоговые экономические показатели эффективности кормовой базы.

Для этого в меню программы КОРАЛЛ-Кормовая база Пользователь выбирает позицию меню «Анализ. Эффективность кормовой базы», выбирает те заявки, по которым будет проводить анализ, а затем в окне «Эффективность планируемых запасов кормов» анализирует автоматически рассчитанные значения.

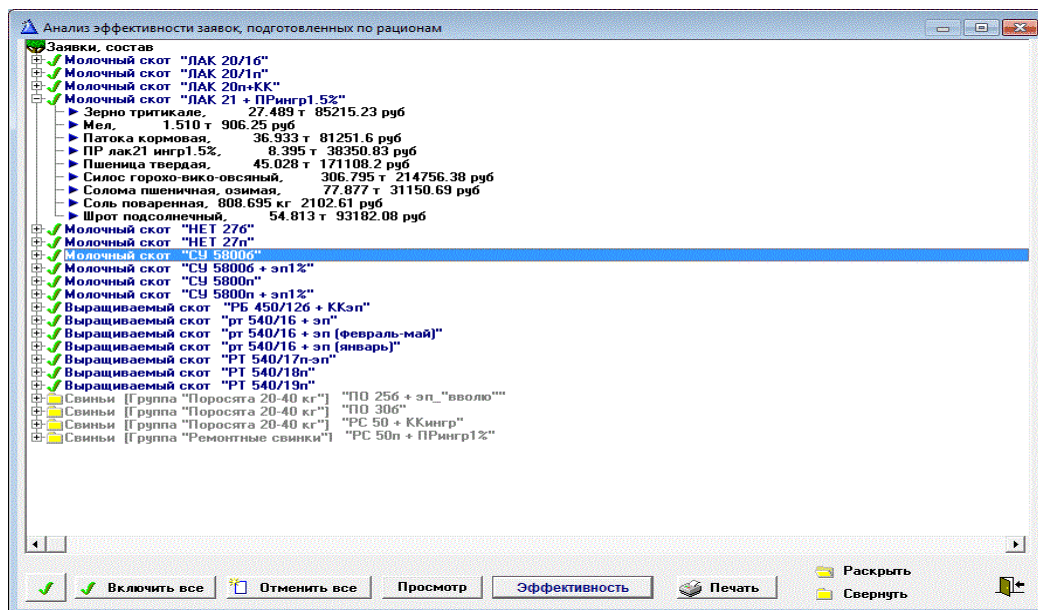


Рис. 7. Выбор заявок для оценки эффективности кормовой базы

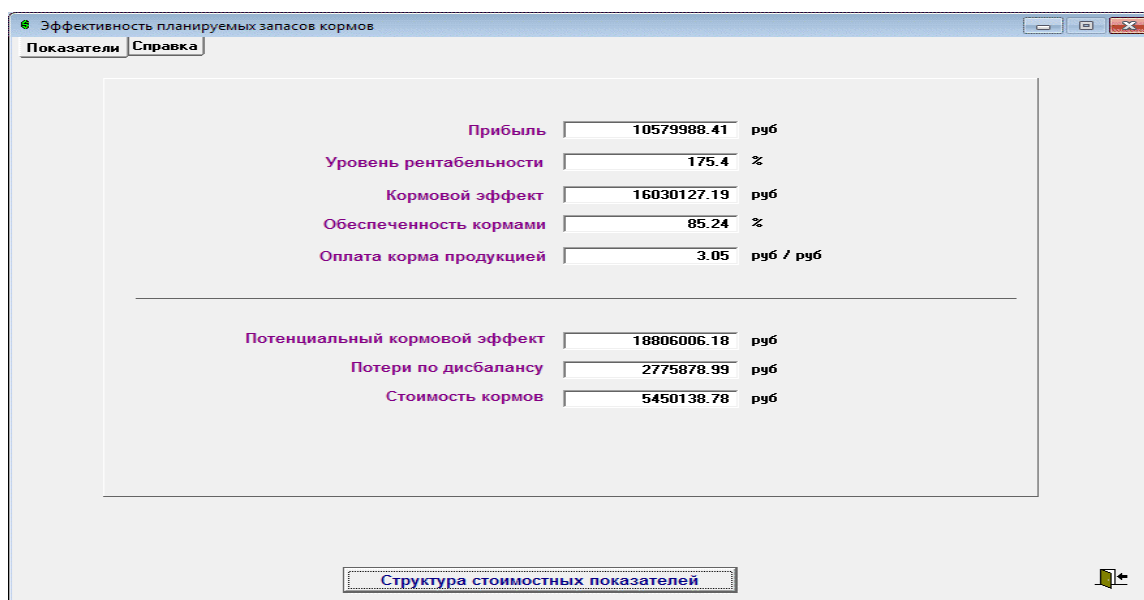


Рис. 8. Оценка эффективности формируемой кормовой базы

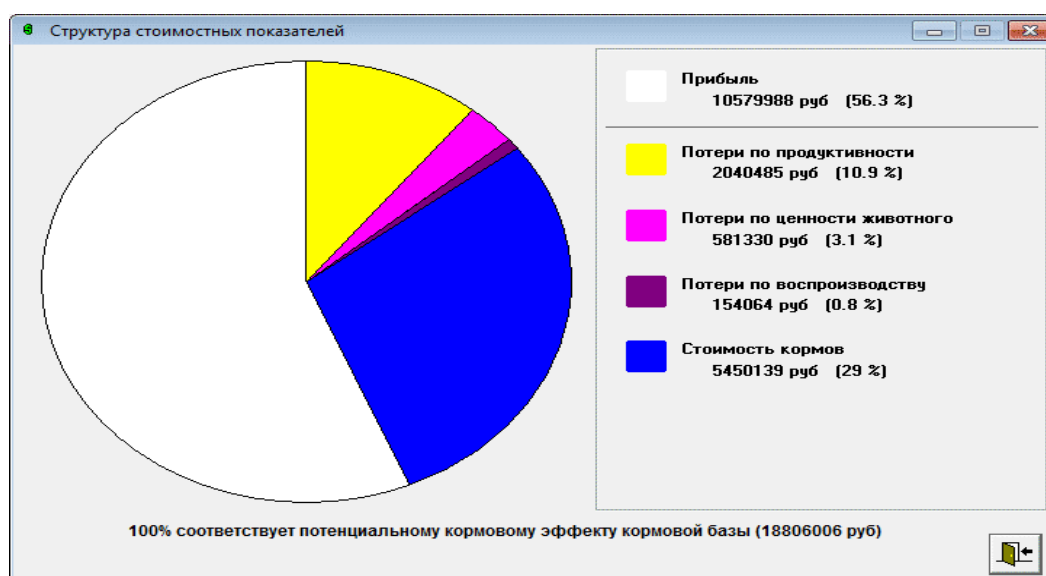


Рис. 10. Структура стоимостных показателей кормовой базы

Добиться снижения затрат на предприятии при выполнении сельскохозяйственных можно также путем замораживания тех основных фондов, которые не используются временно в производственном процессе, но на которые продолжает начисляться амортизация. При замораживании основных фондов амортизация прекратит начисляться, что позволит сократить затраты на сельскохозяйственные работы. (использование сельскохозяйственной техники для специфических видов работ). [2]

В настоящее время в ТНВ «Мичуринское» основные фонды используются на 89%. Если внедрить мероприятия по замораживанию на время основных фондов, не принимающих участия в производственном процессе, то это позволит снизить текущие затраты. Экономический эффект будет равен:

$$\Xi = 2001 (0,89-1) = -220,11 \text{ (тыс. руб.)}$$

Таким образом, только комплексное исследование резервов снижения себестоимости продукции, отдельных затрат позволяет достичь предприятию экономического эффекта и конкурентоспособного положения на рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Хамидуллина, Г.Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения, 2-е издание исправленное и переработанное, 2014. – 308 с.
2. Харитоновна, Н.А. Управление расходами промышленного предприятия / Н.А. Харитоновна. – М.: «Экономика», 2004. – 138 с.
3. Яковлева Н.А. Анализ финансовой предприятия: Сборник статей Международной заочной студенческой научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и права». – Душанбе, МГУТУ им. К. г, Разумовского, 2014.

*Яковлева Н.А., к.э.н.*

*доцент*

*Борзова Д.А.*

*студент 3 курса*

*профиль «Мировая экономика»*

*Орловский ГАУ*

*Россия, г. Орёл*

#### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ УРОВЕНЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ С/Х ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ТНВ «МИЧУРИНСКОЕ»**

**Аннотация:** рассмотрены перечни факторов, оказывающие наибольшее влияние на величину расходов; освещены наиболее явные пути снижения расходов в производстве сельскохозяйственной продукции на конкретном примере; проведен фактический анализ факторов формирования и эффективности.

**Ключевые слова:** расходы, издержки, сельскохозяйственное производство, эффективность средств, финансовая оценка.

Определенный уровень затрат, складывающийся на предприятии, формируется под воздействием процессов, протекающих в его производственной, хозяйственной и финансовой сферах. Так, чем эффективнее использование в производстве материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов и рациональнее методы их управления, тем больше появляется возможностей для снижения издержек на производство и реализацию продукции. Тем самым определяется значимость показателя затрат на производство и реализацию продукции в экономическом механизме предприятия.

Анализ факторов, влияющих и определяющих уровень расходов организации – один из наиболее важных пунктов в анализе структуры затрат организации, ведь именно нижеизложенные показатели иллюстрируют непосредственное влияния каждого аспекта на затратное распределение на предприятии. Рассмотрим практический пример анализа на основе показателей ТНВ «Мичуринское»:

Исследуем влияние фона оплаты труда работников и его взаимосвязь с производительностью:

Таблица 1-Фонд оплаты труда работников и его взаимосвязь с производительностью

Показатели	Годы			Темп роста, %
	2012	2013	2014	
Выручка в расчете на 1 работника, тыс. руб. (производительность труда)	331,88	507,05	462,38	139,32%
Годовой фонд оплаты труда в расчете на 1 работника, тыс. руб.	108,2	136,05	167,89	155,17%
Удельный вес фонда оплаты труда в денежном доходе, %	0,33	0,27	0,36	111,38%
Месячный фонд оплаты труда в расчете на 1 работника, руб.	9,02	11,34	13,99	155,17%
в том числе: 1 работника, занятого в сельскохозяйственном производстве	9,11	11,47	13,99	153,64%
из них:				
1 работника категории постоянных рабочих	8,69	11,24	14,37	165,29%
1 работника категории служащих	11	12,39	13,625	123,86%
Коэффициент опережения производительности труда над средней заработной платой	×	3,21	3,19	х

Исследуя динамику показателей фонда оплаты труда работников и его

взаимосвязи с производительностью, можно сделать вывод о том, что по всем статьям, связанных с фондом оплаты труда и значением заработной платы наблюдается устойчивая восходящая тенденция к увеличению. Так, например, годовой фонд оплаты труда в расчете на 1 работника имеет положительный тренд, увеличиваясь со значения 108,2 тыс. руб. в 2012 году до 167,89 тыс. руб. в 2014, что косвенно связано с увеличением объема выручки в расчете на 1 работника на 139,32% в 2013 г.

Однако, несмотря на положительную динамику показателей оплаты труда, мы можем видеть, что коэффициент опережения производительности труда над средней заработной платой имеет тенденцию к снижению до значения 3,19 в 2014 г., что говорит о снижении темпа роста производительности труда, и как итог, снижении эффективности.

На основе проведенного исследования произведем оценку финансового состояния организации:

Таблица 2 - Оценка финансового состояния организации

Показатели	Годы			Норм. значение	Темп роста, %
	2012	2013	2014		
Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии	0,94	0,95	0,94	$\geq 0,5$	100
Коэффициент маневренности	0,57	0,59	0,62	$\geq 1$	108,77
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,89	0,91	0,91	$\geq 0,1$	102,25
Коэффициент задолженности	0,07	0,06	0,06	$\leq 1$	85,71
Показатели платежеспособности					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,46	0,09	0,08	0,2-0,5	17,39
Коэффициент покрытия	23,04	15,26	12,4	$\geq 2$	53,82
Показатели деловой активности					
Капиталоотдача	0,64	0,84	0,64	X	100
Продолжительность оборота капитала, дней	570	435	570	X	100
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,003	1,29	0,94	X	93,72



Продолжительность оборота оборотных средств, дней	364	283	388	X	106,59
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,09	25,75	22,97	X	175,48
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней	28	14	16	X	57,14

Анализируя данные, можно прийти к выводу, о том, что:

- в 2012 г. по сравнению с 2014 г. коэффициент автономии остался не изменённым и входит в границы нормального значения.

- Коэффициент маневренности увеличился на 0,05, так как увеличилась общая сумма капитала предприятия на 39 тыс. руб и уменьшилась сумма внеоборотных активов на 2705 тыс. руб, при этом коэффициент остается в рамках нормального значения.

- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами повысился на 0,02, так как уменьшилась сумма внеоборотных активов, а общая сумма капиталов и оборотных активов увеличились на 39 тыс. руб. и 3009 тыс.руб. соответственно.

- Коэффициент задолженности снизился на 14,29%, в связи с увеличением общей суммы капитала, уменьшением долгосрочных обязательств на 903 тыс.руб и увеличением краткосрочных обязательств на 1168 тыс.руб.

- Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 г. достаточно сильно отклонился от нормального значения, а по сравнению с 2012 г. снизился на 82,61%, это обусловлено увеличением денежных средств и денежных эквивалентов на 33 тыс. руб. и увеличением кредиторской задолженности на 1168 тыс. руб.

- Коэффициент покрытия (текущей ликвидности) так же снизился на 46,18%, оставаясь в рамках нормального значения, в связи с увеличением оборотных активов и кредиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 9,88, вследствие увеличения себестоимости продаж и снижением среднегодовой дебиторской задолженности на 871,5 тыс. руб.

- Продолжительность оборота дебиторской задолженности снизилась на 12 дней, в связи с повышением коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

При проведении комплексного анализа факторов формирования затрат нельзя обойтись без оценки их совокупной эффективности:

Таблица 2 - Оценка эффективности затрат на производство и продажу

отдельных видов продукции животноводства

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	Темп роста, %
<i>Молоко</i>				
Валовой надой, ц	13 900	13 160	13 176	94,79%
Производственная себестоимость всей продукции, тыс. руб.	15 445	14 782	17 370	112,46%
Производственная себестоимость 1 центнера продукции, руб.	1, 11	1,12	1,32	118,92%
Объем продажи, ц	12 684	11 794	9 659	76,15%
Уровень товарности, %	91%	89,60%	73,30%	80,55%
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	14 094	13 248	12 731	90,33%
Полная себестоимость 1 центнера продукции, руб.	1, 11	1,12	1,32	118,92%
Выручка от продажи, тыс. руб.	16 251	13 395	14 052	86,47%
Средняя цена реализации 1ц, руб.	1,28	1,14	1,45	113,28%
Валовая продукция в ценах реализации,	17602	14929	18691	106,19%

тыс. руб.				
Приходится валовой продукции на каждый рубль производственных затрат, руб./руб.	15857,66	13329,46	14159,85	89,29%
Окупаемость затрат выручкой, руб./руб.	0,87	0,99	0,91	104,60%
<i>Мясо и мясопродукция КРС</i>				
Прирост живой массы КРС, ц	807	922	648	80,30%
Производственная себестоимость всей продукции, тыс. руб.	6 005	8 050	6 638	110,54%
Производственная себестоимость 1 центнера продукции, руб.	7,44	8,73	10,24	137,63%
Объем продажи, ц	19	23	26	136,84%
Уровень товарности, %	2,35%	2,49%	4,01%	170,64%
Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	124	174	234	188,71%
Полная себестоимость 1	6,5	7,57	9	138,46%

центнера продукции, руб.				
Выручка от продажи, тыс. руб.	91	144	178	195,60%
Средняя цена реализации 1ц, руб.	4,79	6,26	6,85	143,01%
Валовая продукция в ценах реализации, тыс. руб.	5927	8020	6582	111,05%
Приходится валовой продукции на каждый рубль производственных затрат, руб./руб.	796,64	918,67	642,77	80,69%
Окупаемость затрат выручкой, руб./руб.	1,36	1,21	1,31	96,32%

Анализируя полученные значения показателей эффективности затрат на производство и продажу отдельных видов продукции животноводства, можно сделать следующие выводы:

- наблюдается рост производственной себестоимости по производству молока до уровня 112,46% в 2014 г. к 2012 г. при падении объема продаж до 9 659 ц. в 2014 г. и снижения уровня товарности с 91% до 73,3% в 2014 г. к 2012 г. Также, нельзя не обратить внимания на показатель окупаемости затрат выручкой, который составляет 0,91 в 2014 году и на всем протяжении временного периода исследования колебался от 0,87 руб./руб до 0,91 руб./руб, что говорит о недостаточном коэффициенте эффективности производства молока на предприятии.

- при нисходящей тенденции снижения прироста массы КРС до уровня в 648 ц. к 2014 году также наблюдается устойчивый рост производственной себестоимости 1 ц. продукции с 7,44 до 10,24 руб. к 2014 году. Однако, при этом, наблюдается устойчивая восходящая тенденция к росту уровня товарности с 2,35% до 4,01% к отчетному периоду. Также, стоит упомянуть устойчивый рост выручки от продажи с 91 до 178 тыс. руб. (195,60%) и довольно устойчивую позицию показателя окупаемости затрат выручкой. Все это свидетельствует о приемлемом уровне эффективности производства продукции КРС. Однако, требуются мероприятия, направленные на повышение этого показателя.

На основе проведенного анализа мы можем видеть снижение эффективности произведенных на организации расходов, и возможности

сокращения факторов, которая формирует их.

Соответственно, можно сделать вывод о том, что на предприятии требуется введение мер по оптимизации и реструктуризации затрат.

#### **Использованные источники:**

1. Кузьмина М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы : учебное пособие / М.С. Кузьмина. — 2-е изд., пере- раб. и доп. — М. : КНОРУС, 2012. — 256 с. — (Бакалавриат).
2. Либерман, И.А. Управление затратами / И.А. Либерман. — М.: ИКЦ «МарТ». — Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2011-2-е издание. — 610 с.
3. Яковлева Н.А. Совершенствование методов анализа финансовой устойчивости организации в целях обеспечения стабильности ее развития: Всероссийская студенческая научно-практическая конференция «Проблема и перспективы развития аграрного сектора экономики». — Орёл, ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, 2014.

*Яковлева С.В.  
магистрант*

*Тюменский государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

### **ВЛИЯНИЕ НЕЗАКОННО ПРОЖИВАЮЩИХ ЖИЛЬЦОВ И ОТСУТСТВИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРИБОРОВ УЧЕТА НА ОБЩИЕ ДОМОВЫЕ НУЖДЫ (ОДН)**

В целом можно выделить два основных нарушения, которые допускают собственники квартир:

- 1) Скрытие факта временно проживающих жильцов
- 2) Отсутствие индивидуального прибора учета (счетчика).

В соответствии с п.«З» п.34 Постановления Правительства РФ №354 от 06.05.2011г. "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов", жильцы обязаны:

-информировать исполнителя об увеличении или уменьшении числа граждан, проживающих (в том числе временно) в занимаемом им жилом помещении, не позднее 5 рабочих дней со дня произошедших изменений, в случае если жилое помещение не оборудовано индивидуальным или общим (квартирным) прибором учета.

Таким образом, информирование организации предоставляющей коммунальный ресурс, о временно проживающих гражданах, это прямая обязанность жильцов!

В соответствии с п. 81 данного постановления: Оснащение жилого или нежилого помещения приборами учета, ввод установленных приборов учета в эксплуатацию, их надлежащая техническая эксплуатация, сохранность и

своевременная замена должны быть обеспечены собственником жилого или нежилого помещения.

Согласно п.5, 5.1 ст.13 Федерального закона "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" № 261-ФЗ от 23 ноября 2009г., собственники жилых домов обязаны установить индивидуальные приборы учета до наступления ниже приведенных сроков.

- а. Вода – до 1 июля 2012 года
- б. Электрическая энергия – до 1 июля 2012 года
- в. Тепловая энергия – не определен
- г. Природного газа – до 1 января 2015 года

В соответствии с п.56 Постановления Правительства РФ №354 от 06.05.2011г. "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов":

- потребитель считается временно проживающим в жилом помещении, если он фактически проживает в этом жилом помещении более 5 дней подряд.

В соответствии с тем же п.56 и п.57 Постановления Правительства РФ №354 от 06.05.2011г. "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов":

Если жилым помещением, не оборудованным индивидуальным и (или) общим (квартирным) прибором учета горячей воды, и (или) холодной воды, и (или) электрической энергии, пользуются временно проживающие потребители, то размер платы за соответствующий вид коммунальной услуги, предоставленной в таком жилом помещении, рассчитывается исходя из числа постоянно проживающих и временно проживающих в жилом помещении потребителей.

Размер платы за соответствующий вид коммунальной услуги, предоставленной временно проживающим потребителям, рассчитывается исполнителем пропорционально количеству прожитых такими потребителями дней и оплачивается постоянно проживающим потребителем.

Данная проблема возникает в первую очередь в следствии не предоставление жильцами информации о временно проживающих жильцах. Более того, жильцы скрывают данные факты, отказываются соглашаться с данными фактами и подписывать какие либо бумаги.

В данной ситуации необходимо руководствоваться п. 56 (1) Постановления Правительства РФ №354 от 06.05.2011г. "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов":

Если жилое помещение не оборудовано индивидуальным или общим



(квартирным) прибором учета холодной воды, горячей воды, электрической энергии и газа и исполнитель располагает сведениями о временно проживающих в жилом помещении потребителях, не зарегистрированных в этом помещении по постоянному (временному) месту жительства или месту пребывания, исполнитель вправе составить акт об установлении количества граждан, временно проживающих в жилом помещении. Указанный акт подписывается исполнителем и потребителем, а в случае отказа потребителя от подписания акта - исполнителем и не менее чем 2 потребителями и председателем совета многоквартирного дома, в котором не созданы товарищество или кооператив, председателем товарищества или кооператива, если управление многоквартирным домом осуществляется товариществом или кооперативом и органом управления такого товарищества или кооператива заключен договор управления с управляющей организацией.

В этом акте указываются дата и время его составления, фамилия, имя и отчество собственника жилого помещения, адрес, место его жительства, сведения о количестве временно проживающих потребителей. В случае если собственник жилого помещения отказывается подписывать акт или собственник жилого помещения отсутствует в жилом помещении во время составления акта, в этом акте делается соответствующая отметка. Представитель организации, предоставляющей коммунальные услуги, обязан передать 1 экземпляр акта собственнику жилого помещения.

Указанный акт в течение 3 дней со дня его составления направляется исполнителем в органы внутренних дел и (или) органы, уполномоченные на осуществление функций по контролю и надзору в сфере миграции.

Ответственность за данное обстоятельство предусмотрена кодексом РФ об административных правонарушениях:

1) Скрытие факта временно проживающих жильцов ст. 19.15.1. «Проживание гражданина Российской Федерации по месту пребывания или по месту жительства в жилом помещении без регистрации» Кодекса РФ об Административных правонарушениях

2) Отсутствие индивидуального прибора учета (счетчика) - ст. 9.16. «Нарушение законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» Кодекса РФ об Административных правонарушениях.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (действующая редакция от 05.05.2014)
2. Жилищный Кодекс Российской Федерации, Федеральный закон № 188-ФЗ 29.12.2004 г, в редакции от 28.12.2013г.
3. Постановление Правительства РФ от 6 мая 2011 г. N 354 "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям"

помещений в многоквартирных домах и жилых домов" (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ:

<http://base.garant.ru/12186043/#ixzz3v2JvXkMY>

4. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ:

<http://base.garant.ru/12171109/#help#ixzz3v2LIETL1>

*Якушева Т. В., к.ю.н.*

*доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

## **СТАТУС ПОТЕРПЕВШЕГО В РОССИИ И ГЕРМАНИИ**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность охраны прав потерпевшего от преступления в России и Германии, в том числе с помощью адвоката-представителя потерпевшего.

**Ключевые слова:** потерпевший, представитель потерпевшего, адвокат-представитель потерпевшего, УПК Российской Федерации, УПК Германии, компенсация, возмещение вреда.

По данным статистики, ежегодно каждый десятый житель России становится жертвой того или иного преступления и в соответствии с установленным порядком признается "потерпевшим". Столь значительное количество лиц, относимых к этой категории, как представляется, делает весьма актуальным вопрос о том, насколько защищены их процессуальные права.

Сравнительно-правовой анализ некоторых прав потерпевшего в России и Германии направлен на дальнейшее совершенствования правового статуса лиц, пострадавших от преступлений, в отечественном уголовном судопроизводстве.

Правовое положение потерпевшего закреплено в ст. 42 УПК РФ, в котором дано и его определение

Законодательство Германии в отличие от законодательства России не предусматривает понятие «потерпевшего», а заменяет его понятием «жертва».

Жертва - физически пострадавшее лицо, чьи права были нарушены прямым или косвенным умыслом.

Потерпевшими по УПК Германии могут быть также как и по УПК

России физические и юридические лица.

В ст.374 УПК Германии юридические лица - это корпорации, общества и другие объединения лиц.

Таким образом, по сути, правовое определение потерпевшего по уголовно-процессуальному закону России и Германии идентично.

Говоря о правах пострадавшего по УПК Германии на участие в судебном процессе, в первую очередь необходимо упомянуть институт частного обвинения. Частное обвинение позволяет потерпевшему по некоторым видам преступлений, перечисленных в УПК Германии, присоединиться к публичному обвинению государственной прокуратуры. Прежде всего, «к ним относятся половые преступления, причинение телесных повреждений и покушение на убийство. Частное обвинение превращает потерпевшего – за исключением некоторых случаев - в полноценного участника процесса. Он принимает полноправное участие в судебном разбирательстве, в том числе в случаях, когда ему необходимо выступить в качестве свидетеля [1, с.102].

Уголовно-процессуальный закон России такого разграничения не делает, обобщая понятие потерпевшего и в делах частного, и в делах публичного обвинения. Однако, ст. 43 УПК РФ выделяет отдельно участника; потерпевшего как частного обвинителя по делам частного обвинения.

Статус потерпевшего в Германии по делам публичного обвинения он приобретает после подачи соответствующего заявления, которое подается через прокуратуру в суд и утверждается судом

Статья 42 УПК РФ потерпевшему обеспечивает возмещение имущественного вреда, причиненного преступлением, а также расходов, понесенных в связи с его участием в ходе предварительного расследования и в суде, включая расходы на представителя, согласно требованиям [статьи 131](#) УПК РФ.

По иску потерпевшего о возмещении в денежном выражении причиненного ему морального вреда размер возмещения определяется судом при рассмотрении уголовного дела или в порядке гражданского судопроизводства.

Статья 403 УПК Германии указывает на предпосылки возмещения ущерба: потерпевший или наследник может предъявить обвиняемому имущественное требование, возникшее в результате преступного деяния, относящееся к подсудности гражданских судов, по которым еще не подавался иск в уголовном процессе, в производстве в участковом суде независимо от взыскиваемой суммы.

В результате принятия закона № 432-ФЗ от 28.12.2013 г удалось реализовать целый комплекс мероприятий, направленных на совершенствование процессуального статуса потерпевшего в России

«Произошедшая модернизация правового статуса потерпевшего позволяет, по нашему мнению, достигнуть ряда положительных результатов: во-первых, вследствие наделения идентичными возможностями сторон обвинения и защиты - укрепляется надежность системы доказывания в уголовном судопроизводстве, а соответственно законности и обоснованности процессуальных решений; во-вторых, обеспечение участия потерпевшего в уголовном судопроизводстве на максимально раннем этапе (с момента вынесения постановления о возбуждении уголовного дела) - повышается эффективность производства следственных действий; в-третьих, вследствие предоставления потерпевшему максимального спектра прав, предусмотренных УПК РФ, усиливает гарантии конституционных прав личности в уголовном процессе при производстве по уголовному делу» [2].

Но, несмотря на модернизацию правового статуса потерпевшего в России в современный период, при сравнительно-правовом анализе с законодательством Германии, следует отметить, что защита интересов пострадавших от преступлений, на наш взгляд, более эффективна в Германии

Например, в Германии предоставляется адвокат для потерпевших. В тяжких и особо тяжких преступлениях (покушение, убийство, преступления на сексуальной почве) потерпевший имеет право при подаче письменного заявления на адвоката за государственный счёт. Несовершеннолетние жертвы сексуального насилия также имеют право на бесплатного адвоката.

В Российском уголовно-процессуальном законодательстве с 1 января 2015 года действует ст. 45 пункт 2.1 «По ходатайству законного представителя несовершеннолетнего потерпевшего, не достигшего возраста шестнадцати лет, в отношении которого совершено преступление против половой неприкосновенности несовершеннолетнего, участие адвоката в качестве представителя такого потерпевшего обеспечивается дознавателем, следователем или судом. В этом случае расходы на оплату труда адвоката компенсируются за счет средств федерального бюджета».

Возникает вопрос, почему эта норма нарушает неотъемлемое право других несовершеннолетних (несовершеннолетним согласно правовому положению несовершеннолетних в России считается тот, кто не достиг 18 лет)? В связи с этим, предлагаем внести изменения в ст.45 пункт 2.1 при этом вместо «не достигшего возраста шестнадцати лет» указав «не достигшего возраста 18 лет».

По нашему мнению, в Российском уголовно-процессуальном законодательстве необходимо закрепить также участие защитника-адвоката для потерпевших по тяжким и особо тяжким преступлениям при подаче письменного заявления за государственный счёт, как в законодательстве Германии.

### **Использованные источники:**

1. Жалинский А.Э. Введение в немецкое уголовно-процессуальное право. М., 2011. С.102.
2. Ширяева Т.И. Правовое положение потерпевшего в уголовном судопроизводстве России на современном этапе //Фундаментальные исследования. 2014. - № 9-8 – [Электронный ресурс].

*Якушева Т. В., к.ю.н.  
доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

## **ХОДАТАЙСТВО ОБВИНЯЕМОГО ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность заявленного ходатайства обвиняемого как одно из условий для применения особого порядка судебного разбирательства в Российской Федерации

**Ключевые слова:** УПК РФ, судебное разбирательство, особый порядок ходатайство обвиняемого, консультация защитника, потерпевший

О целесообразности особого порядка судебного разбирательства высказывалось множество противоречивых точек зрения. Противники высказывали мнение о неполноценности особого порядка судебного разбирательства с точки зрения его соответствия принципам уголовного процесса – состязательности, равноправия сторон, презумпции невиновности, законности. Сторонники отмечали, что такая форма судебного разбирательства значительно упрощает громоздкий судебный процесс и позволяет быстро рассмотреть значительное количество уголовных дел, по которым возможно принятие судебных решений без проведения судебного следствия, кроме того, налицо существенная экономия затрачиваемых бюджетных средств.

Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации предусматривает определенные процессуальные действия участников уголовного судопроизводства, необходимые для того, чтобы уголовное дело рассматривалось в порядке главы 40 УПК.

К таким юридически значимым действиям относятся:

- а) ходатайство обвиняемого;
- б) отсутствие возражений потерпевшего (частного обвинителя);
- в) отсутствие возражений государственного обвинителя;
- г) обвинение лица в совершении преступления, наказание за которое

не превышает 10 лет лишения свободы;

д) обвинение является обоснованным и подтверждается собранными по делу доказательствами; понимание обвиняемым существа обвинения и согласие с ним в полном объеме.[1, с. 10]...

Следует добавить также условие, касающееся возраста обвиняемого, - достижение совершеннолетия.

Решение суда (в виде постановления) о рассмотрении дела в особом порядке, принимаемое им после изучения поступившего уголовного дела.

Кажущаяся простота порядка рассмотрения дела в особом порядке уже при ближайшем исследовании данного вопроса вскрывает ряд серьезных проблем, требующих, по меньшей мере, выработки единообразной правоприменительной практики, а в ряде случаев и законодательного закрепления..

Первым условием выступает ходатайство обвиняемого. Поскольку рассмотрение дела в особом порядке в большей мере затрагивает права и интересы обвиняемого, нежели остальных участников уголовного процесса, вполне логично, что закон требует его волеизъявления на рассмотрение уголовного дела в порядке главы 40 УПК в активной форме, а именно, в форме заявления ходатайства. Обязанность разъяснить обвиняемому его право ходатайствовать о постановлении приговора без проведения судебного следствия возложена на следователя или дознавателя. Согласно п. 2 ч. 5 ст. 217 УПК РФ в момент ознакомления обвиняемого с материалами уголовного дела следователь разъясняет это право обвиняемому в случаях, предусмотренных ст. 314 УПК РФ. Соответственно ст. 314 УПК РФ устанавливает, что обвиняемый вправе при наличии согласия государственного или частного обвинителя и потерпевшего ходатайствовать о постановлении приговора без проведения судебного следствия по уголовным делам о преступлениях, наказание за которые не превышает 10 лет лишения свободы.

Когда по уголовному делу публичного обвинения проводится дознание, соблюдение этих требований должно быть обеспечено при ознакомлении обвиняемого с обвинительным актом и материалами уголовного дела в порядке ст. 225 УПК РФ. То же правило относится и к случаям, когда дело частного обвинения возбуждено прокурором [2, с.53]...

По уголовным делам, рассматриваемым мировым судьей, тоже могут применяться положения главы 40 УПК РФ, т.е. производство по делам частного обвинения не является исключением. Уголовно-процессуальный закон не содержит указания, в каком порядке лицу, в отношении которого подано заявление, разъясняется право ходатайствовать о применении особого порядка судебного разбирательства. Представляется, что разумным было бы при вызове его в суд в соответствии с ч. 3 ст. 319 УПК РФ наряду с правами, предусмотренными ст. 47 УПК РФ, разъяснять и положения ст. 314



УПК РФ.

Следует иметь в виду, что по делам частного обвинения особый порядок может применяться лишь, если между сторонами предварительно не состоялось примирение. При поступлении от них заявлений о примирении мировой судья прекращает производство по уголовному делу (ч. 5 ст. 319 УПК РФ).[3, с.68]...

Согласно ч. 2 ст. 315 УПК РФ ходатайство об особом порядке судебного разбирательства обвиняемый вправе заявить:

а) в момент ознакомления с материалами оконченого расследованием уголовного дела;

б) на предварительном слушании, когда оно обязательно в соответствии со ст. 229 УПК РФ.

По общему правилу именно в момент ознакомления, с материалами уголовного дела обвиняемый решает, стоит ли ему воспользоваться своим правом на особый порядок судебного разбирательства. Возможность заявить в дальнейшем подобное ходатайство у обвиняемого может появиться лишь на предварительном слушании, когда оно проводится для решения иных вопросов. При этом, на наш взгляд, не имеет значения, как относился обвиняемый к предъявленному ему обвинению в ходе предварительного расследования, признавал его либо нет. Он вправе изменить свою позицию и заявить о согласии с обвинением уже на предварительном слушании. Между тем нельзя расценивать как такое согласие заявление обвиняемого о его желании воспользоваться правом на рассмотрение дела в особом порядке только потому, что он не сможет доказать в суде свою невиновность.[4].

Следует отметить, что ходатайство обвиняемого об особом порядке судебного разбирательства отличается от иных ходатайств тем, что общие сроки рассмотрения, установленные ст. 121 УПК РФ, в этом случае не применяются. Действительно, обвиняемый заявляет свое ходатайство до судебного разбирательства, но адресовано оно суду. Из ч. 3 ст. 316 УПК РФ следует, что суд рассматривает и разрешает ходатайство в судебном заседании, т.е. судья не вправе оставить его без рассмотрения, он должен принять соответствующее процессуальное решение по данному вопросу. – Нарушение же уголовно-процессуального закона может послужить поводом для жалоб сторон.[5 с.50].

Кроме того, в ч. 2 ст. 314 УПК предъявляются следующие требования к ходатайству обвиняемого: 1) обвиняемый должен осознавать характер и последствия заявленного им ходатайства; 2) ходатайство должно быть заявлено добровольно и после проведения консультаций с защитником.

С точки зрения ныне действующего законодательства участие защитника в процедуре принятия решения о рассмотрении дела в особом порядке ограничивается лишь дачей консультации.

Представляется, что в ст. 317.1 УПК, регламентирующей порядок

заявления ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве и предусматривающей в качестве обязательного условия подписание данного ходатайства защитником, вопрос об участии в этой процедуре адвоката – защитника решен более корректно, с учетом процессуального статуса последнего.

#### **Использованные источники:**

1. Булыгин А. В. Основания рассмотрения уголовного дела и особенности доказывания при судебном разбирательстве в порядке главы 40 УПК РФ : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Булыгин Андрей Викторович. — Екатеринбург, 2013.
2. Зудилова Л.А. К вопросу кодификации норм, регламентирующих особый порядок уголовного судопроизводства. // Теория и практика общественного развития. – 2015.
3. Мурашкин И.Ю. Дифференцированные порядки уголовного судопроизводства. // Вестник Омской юридической академии. – 2014. - № 2 (23).
4. Дорошков В.В. Особый порядок судебного разбирательства. // Уголовное судопроизводство. — 2010. — № 3. СПС «Консультант-Плюс» (дата обращения 07.11.2015).
5. Колоколов Н.А. «Подводные камни» при рассмотрении уголовного дела в особом порядке. // Уголовный процесс. – 2015. - № 4.

*Якушева Т. В., к.ю.н.*

*доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

## **ДОСУДЕБНОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность досудебного соглашения о сотрудничестве, а также схожесть и различие применения его в России и США.

**Ключевые слова:** соглашение, сотрудничество, обвинитель, обвиняемый, вина, возмещение вреда, Россия, США.

В данной статье проводится анализ института досудебного соглашения о сотрудничестве в России и США. Выделяются схожие и отличительные черты данного института

Институт досудебного соглашения о сотрудничестве широко применяется в зарубежных странах (Франция, США, Германия, Англия и

др.). Данный институт появился в США, первые упоминания о нем относятся к 1839 г. Значительное влияние на развитие и становление данного института имели решения Верховного суда США в начале 60-х годов 20 века. [1, с. 211].

В общем виде соглашение о сотрудничестве понимается как соглашение по уголовному делу, в соответствии с которым обвинитель предлагает обвиняемому признать свою вину в обмен на снижение размера наказания либо переквалификацию преступления. [2, с. 282].

В РФ институт досудебного соглашения о сотрудничестве был введен ФЗ от 29 июня 2009 г. №141-ФЗ "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации". Ему посвящена гл. 40.1 УПК РФ. Определение досудебного сотрудничества также получило закрепление в п. 61 ст. 5 УПК РФ. Под ним понимается соглашение между сторонами обвинения и защиты, в котором указанные стороны согласовывают условия ответственности подозреваемого или обвиняемого в зависимости от его действий после возбуждения уголовного дела или предъявления обвинения. Предметом соглашения могут быть изменение обвинения в сторону смягчения, изменение квалификации (применение норм со смягчением наказания, назначение наказания ниже низшего предела, освобождение от наказания). [3, с. 131].

Институт досудебного соглашения о сотрудничестве в США существенно отличается от аналогичного института в отечественном уголовном процесс. В США используется несколько терминов для обозначения такого соглашения: *pleabargain* – общий термин, дословный перевод с англ. – “заявление о сделки”, *plea agreement (plea deal)* – устоявшееся выражение, дословно означает “выгораживать виновного, увилить”. Выделяют несколько видов таких соглашений: [4, с. 284].  
соглашение о признании собственной вины (*guiltyplea*)

- *regularlyguiltyplea* (обыкновенное признание вины) Влечет постановление обвинительного приговора. Обвиняемый при этом лишается право обжаловать приговор, а также оспаривать обстоятельства при рассмотрении вытекающих из такого приговора гражданских исков по любым основаниям, кроме процессуальных нарушений;

- *nocontendereplea* либо *nocontestplea* («не признаю, но оспариваю»). В данном случае речь о признании вины не идет, но ввиду обязательства обвиняемого не возражать против назначения ему наказания по предъявленному обвинению, приравнивается к признанию вины. За обвиняемым сохраняется право на обжалование, а также право оспаривать обстоятельства при рассмотрении вытекающих из приговора гражданских исков.

- *alfordplea* – «признаю, но оспариваю». В данном виде соглашений обвиняемый признает свою вину, однако за ним сохраняется право на

обжалование.

1) соглашение о способствовании расследованию. Способствование может выражаться в изобличении соучастников, изобличение лиц причастных к совершению других преступлений или совершении других действиях, которые имели значение для расследования преступлений.

Сторона обвинения может принять на себя обязательства, связанные с изменением объема обвинения, то есть перекалфицировать обвинения на норму, предусматривающие менее строгое наказание либо исключить обвинения по одному или нескольким преступным эпизодам.

Среди схожих черт института досудебного соглашения о сотрудничестве в США и РФ можно выделить:

1) он является особым, упрощенным порядком судебного разбирательства;

2) данный институт призван уменьшить нагрузку на правоохранительные органы;

3) такое соглашения предоставляет некоторые преимущества для обвиняемого, заключившего такое соглашение;

4) представляет собой именно соглашение, которое заключается между стороной обвинения и обвиняемым в письменной форме, требующие соблюдения свободы волеизъявления, устанавливающие права и обязанности сторон, а также ответственность за его нарушение.

Различия заключаются в следующем:

1) в США обязательным условием заключения соглашения о сотрудничестве является возмещение вреда потерпевшему, в РФ такое обязательное условие перед обвиняемым не ставится;

2) в РФ существует единый институт, закрепленный в гл. 40.1 УПК РФ, в США же предусмотрено несколько разновидностей такого соглашения;

3) выполнение условий соглашения в РФ влечет только смягчение наказания, но не влияет на объем и квалификацию преступления, как это предусмотрено в США;

4) в РФ сторона обвинения не освобождается от обязанности доказывания виновности обвиняемого, как это предусмотрено в уголовном процессе США;

5) в США предусмотрено что, если обвиняемый признал свою вину, то суд должен убедиться только в добровольности такого признания, после чего вынести обвинительный приговор. Глава 40.1 УПК РФ обязывает суд исследовать характер и пределы содействия обвиняемого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления; значение сотрудничества с обвиняемым для раскрытия и расследования преступления или уголовного

дела, степень угрозы личной безопасности, которой подвергались обвиняемый в результате сотрудничества со стороной обвинения, его близкие родственники, родственники и близкие лица; обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого, и обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание;

б) в РФ обвиняемый при заключении соглашения о сотрудничестве не лишается права в определенных условиях в дальнейшем оспаривать приговор суда, как это предусмотрено в одном из видов соглашений в США.

Большее сходство имеет досудебное соглашение о сотрудничестве со странами континентальной системы права.

#### **Использованные источники:**

1. Кмитюк Е.Н. Международный опыт применения соглашения о признании вины // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2013. - №21.
2. Иванов А.А. Правовое регулирование института сделок о признании вины в США // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2012. - №2-1.
3. Перекрестов В. Н. Некоторые проблемы участия субъектов уголовного процесса при действии досудебного соглашения о сотрудничестве // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал.- 2010. - №1.
4. Иванов А.А. Правовое регулирование института сделок о признании вины в США // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2012. - №2-1.
5. Кмитюк Е.Н. Международный опыт применения соглашения о признании вины // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2013. - №21.

*Якушева Т. В., к.ю.н.*

*доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

### **ЗАЩИТНИК ОБВИНЯЕМОГО ПРИ ПРИМЕНЕНИИ ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность участия защитника при применении особого порядка судебного разбирательства в Российской Федерации

**Ключевые слова:** УПК РФ, судебное разбирательство, обвиняемый, потерпевший, консультация защитника,

О целесообразности особого порядка судебного разбирательства высказывалось множество противоречивых точек зрения. Противники высказывали мнение о неполноценности особого порядка судебного разбирательства с точки зрения его соответствия принципам уголовного процесса – состязательности, равноправия сторон, непосредственности, презумпции невиновности, законности, обоснованности и справедливости приговора. Сторонники отмечали, что такая форма судебного разбирательства значительно упрощает громоздкий судебный процесс и позволяет быстро рассмотреть значительное количество уголовных дел, по которым возможно принятие судебных решений без проведения судебного разбирательства, кроме того, налицо существенная экономия затрачиваемых бюджетных средств.

Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации предусматривает определенные процессуальные действия участников уголовного судопроизводства, необходимые для того, чтобы уголовное дело рассматривалось в порядке главы 40 УПК РФ.

К таким юридически значимым действиям относятся:

- а) ходатайство обвиняемого;
- б) отсутствие возражений потерпевшего (частного обвинителя);
- в) отсутствие возражений государственного обвинителя;
- г) обвинение лица в совершении преступления, наказание за которое не превышает 10 лет лишения свободы;
- д) обвинение является обоснованным и подтверждается собранными по делу доказательствами; понимание обвиняемым существа обвинения и согласие с ним в полном объеме.

К перечисленному следует добавить также условие, касающееся возраста обвиняемого, - достижение совершеннолетия.

решение суда (в виде постановления) о рассмотрении дела в особом порядке, принимаемое им после изучения поступившего уголовного дела.

Кажущаяся простота порядка инициирования рассмотрения дела в особом порядке уже при ближайшем исследовании данного вопроса вскрывает ряд серьезных проблем, требующих, по меньшей мере, выработки единообразной правоприменительной практики, а в ряде случаев и законодательного вмешательства.

Итак, остановимся подробно на каждом из этих условий более подробно.

Действительно, профессиональный защитник - участник процесса, роль которого не ограничивается рамками представительства интереса подозреваемого или обвиняемого. Соответственно частью своих прав и обязанностей, в том числе и по доказыванию, по участию в проверке и оценке допустимости доказательств, адвокат-защитник располагает в силу своего положения стороны в процессе, а частью - в силу передоверия ему



подзащитным основных прав [1, с.26]...

Адвокат-защитник «не заменяет, а дополняет в уголовном процессе подзащитного», действует в процессе «не вместо, а наряду с ним». [2, с.51]...

Так, его позиция по вопросу о виновности может разойтись с позицией его подзащитного в том случае, если адвокат-защитник убежден в наличии самооговора подзащитного и настаивает на его невиновности. В статье 6 федерального закона. «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [3]...и нормы адвокатской этики (статья. 9 Кодекса профессиональной этики адвоката).[4] рассматривают данную коллизию, являющуюся исключением из принципа процессуальной солидарности адвоката и доверителя, как допустимую. В практике российской адвокатуры имелись случаи, когда суд соглашался с адвокатом, отстаивавшим тезис о невиновности подзащитного при полном признании вины со стороны последнего.

С тем большей взвешенностью и осторожностью следует подходить к принятию решения о рассмотрении уголовного дела в особом порядке, не допускающем обжалование приговора по мотивам несоответствия выводов суда, изложенных в приговоре, фактическим обстоятельствам уголовного дела, установленным судом первой инстанции (ст. 389.15 УПК РФ) в апелляционном порядке (ст. 317 УПК РФ).

То обстоятельство, что законодатель не придает никакого юридического значения позиции защитника по поводу возможности рассмотрения уголовного дела в особом порядке, означает, что защитник, убежденный в невиновности либо в меньшей виновности своего подзащитного, не сможет ни полноценно отстаивать свою позицию в суде первой инстанции, ни оспорить ее в порядке апелляции, кассации и надзора.

В связи с этим весьма желательным было бы законодательное включение защитника обвиняемого в число субъектов дачи согласия на рассмотрение дела в особом порядке и признание такого согласия необходимым условием рассмотрения дела в данной форме судопроизводства.

Хотя закон прямо не говорит о возможности отказа обвиняемого от ранее заявленного им ходатайства о рассмотрении дела в порядке, предусмотренном главой 40 УПК РФ, представляется, что такой отказ возможен вплоть до начала судебного следствия. Обвиняемые и подсудимые вправе обратиться в суд с ходатайством о рассмотрении уголовного дела в общем порядке.

#### **Использованные источники:**

1. Астафьев А.Ю. К вопросу о совершенствовании процедуры рассмотрения уголовных дел в особом порядке. // В сборнике: Уголовно-процессуальные и криминалистические средства обеспечения эффективности уголовного

судопроизводства Материалы международной научно-практической конференции. А.А. Протасевич (отв. ред.). г. Иркутск, 2014. С. 26-

2. Колоколов Н.А. «Подводные камни» при рассмотрении уголовного дела в особом порядке. // Уголовный процесс. – 2015. - № 4. – С. 51.

3. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Федеральный закон от 31.05.2002 № 63 - // СПС «Консультант плюс»: [Электронный ресурс] - URL.:[http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru),

4. Кодекс профессиональной этики адвоката. (принят Первым Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003). / ред. от 22.04.2015// СПС «Консультант плюс»: [Электронный ресурс] - URL.:[http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru),

*Якушева Т. В., к.ю.н.*

*доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

## **СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ДОСУДЕБНОГО СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В РОССИИ И ГЕРМАНИИ**

**Аннотация:** В статье подчеркивается сходство досудебного соглашения о сотрудничестве в России и Германии

**Ключевые слова:** соглашение, досудебное, сотрудничество, виновность, сторона обвинения, обвиняемый, Россия, Германия.

Институт досудебного соглашения о сотрудничестве широко применяется в зарубежных странах, в том числе в Германии, Франция, США, Англии и др.

В России институт досудебного соглашения о сотрудничестве был введен ФЗ от 29 июня 2009 г. №141-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации». Ему посвящена глава 40.1 УПК РФ. Определение досудебного сотрудничества также получило закрепление в п. 61 ст. 5 УПК РФ. Под ним понимается соглашение между сторонами обвинения и защиты, в котором указанные стороны согласовывают условия ответственности подозреваемого или обвиняемого в зависимости от его действий после возбуждения уголовного дела или предъявления обвинения.

Предметом соглашения могут быть изменение обвинения в сторону смягчения, изменение квалификации (применение норм со смягчением наказания, назначение наказания ниже низшего предела, освобождение от наказания) [1, с. 131].

В уголовном процессе Германии данный институт также является новым, он был введен в 2009 году. Особенности досудебного соглашения о сотрудничестве является то, что его заключение не освобождает сторону обвинения от доказывания всех обстоятельств дела, в том числе, подтверждающих виновность. Перед заключением такого соглашения обвиняемому предоставляется право, ознакомиться с материалами дела, что позволяет ему оценить доказательственную базу стороны обвинения. Еще одной важной особенностью такого соглашения является и то, что наказание при его заключении может предусматривать только штрафные санкции, лишение свободы на срок до одного года, ограничение специального права и конфискацию доходов, полученных в результате совершения преступления. Прокурор должен получить разрешение от судьи, чтобы соглашение о сотрудничестве вступило в силу, после чего оно передается обвиняемому, который в течение 14 дней принимает предложение или отказывается от него, выбирая судебное разбирательство на общих основаниях.[2, с. 212].

Сходство досудебного соглашения о сотрудничестве в России и Германии проявляется в следующем:

1) является особым упрощенным порядком судебного разбирательства;

2) сторона обвинения не освобождается от обязанности доказывать обстоятельства дела, в том числе подтверждающих виновность лица;

3) представляет собой именно соглашение, которое заключается между стороной обвинения и обвиняемым в письменной форме, требующие соблюдения свободы волеизъявления, устанавливающие права и обязанности сторон, а также ответственность за его нарушение.

4) призвано уменьшить нагрузку на работников правоохранительных органов;

5) обвиняемому, заключившему соглашение, предоставляются преимущества, в частности связанные с видом и размером наказания.

Различия выражаются в следующем:

1) в уголовно-процессуальном законодательстве Германии устанавливается ограничение для видов наказания, которые могут быть назначены по данному соглашению (только штрафные санкции, лишение свободы на срок до одного года, ограничение специального права и конфискацию доходов, полученных в результате совершения преступления), в главе 40.1 УПК РФ такого ограничения для видов наказания не установлено;

2) в УПК РФ не предусмотрена обязанность для прокурора получать разрешение от судьи для того, чтобы данное соглашение вступило в силу, как это предусмотрено в Германии.

Таким образом, сравнительный анализ показал, что больше схожих черт институт досудебного соглашения о сотрудничестве в России и

Германии.

Одновременно с этим анализ практики применения данного института показал, что пока в России он применяется недостаточно широко. Этот вывод, в частности, может свидетельствовать о необходимости совершенствования института досудебного соглашения о сотрудничестве.

Соглашение о сотрудничестве является средством, необходимым при расследовании и раскрытии уголовных дел о тяжких, особо тяжких преступлениях, совершенных в составе группы лиц, организованной группы, преступного сообщества, устойчивого вооруженного формирования (банды). В таких условиях подозреваемый или обвиняемый заинтересован прежде всего в обеспечении личной безопасности близким родственникам, близким лицам и в своей собственной безопасности. Применение процессуальных мер поощрения выгодно также государству в лице должностных лиц правоохранительных органов, ведущих производство по уголовному делу, поскольку оно заинтересовано в получении необходимых и достоверных сведений для производства предварительного следствия и дальнейшего постановления законного приговора как в отношении лица, сотрудничающего со следствием, так и в отношении его соучастников

#### **Использованные источники:**

1. Перекрестов В. Н. Некоторые проблемы участия субъектов уголовного процесса при действии досудебного соглашения о сотрудничестве // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал.- 2010. - №1.
2. Кмитюк Е.Н. Международный опыт применения соглашения о признании вины // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2013. - №21.

*Якушева Т. В., к.ю.н.  
доцент*

*кафедра уголовного процесса и криминалистики*

*Якушев И. И.*

*магистрант*

*МИЭМИС*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

### **УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ В СУДЕБНОМ СЛЕДСТВИИ**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность участия обвинителя для вынесения законного приговора

**Ключевые слова:** УПК РФ, государственный обвинитель, доказательства, судебное следствие, допрос, ходатайство.

Уголовно-процессуальное законодательство РФ не содержит норм, регламентирующих конкретные действия государственного обвинителя по

исследованию доказательств в судебном следствии. Их эффективность и значимость во многом зависят от общей профессиональной подготовленности государственных обвинителей, их личных способностей в логике и риторике.

Законодатель, в ст. 274 УПК РФ ограничившись лишь указанием на порядок исследования доказательств закрепил положение в соответствии с которым - государственный обвинитель первым представляет суду доказательства, определяя очередность их исследования с учетом избранной им тактики доказывания виновности подсудимого. Очевидно, что тактику доказывания виновности подсудимого предварительно надлежит тщательно продумывать.

Сторона защиты представляет доказательства после стороны обвинения. Это рассматривается в теории уголовного процесса как правило благоприятствования защите [1, с.99]..

Следует отметить, что очередность представления доказательств по каждому делу индивидуальна. Вместе с тем государственному обвинителю следует ориентироваться на такой порядок представления доказательств, при котором у суда и других участников производства по делу должно сложиться мнение по всем вопросам, которые подлежат разрешению судом при постановлении приговора или иного судебного решения.[2, с.416]..

Представление доказательств со стороны обвинения заключается в допросах потерпевших, свидетелей со стороны обвинения, законных представителей несовершеннолетних потерпевших, специалистов, экспертов, оглашении протоколов следственных и судебных действий, иных документов, осмотрах вещественных доказательств.

При допросах потерпевших, их законных представителей, свидетелей со стороны обвинения, экспертов и специалистов вызванных в суд со стороны обвинения, после того как установлена личность допрашиваемого лица, его возраст, взаимоотношения с подсудимым, потерпевшим, разъяснены права и обязанности, первым задает вопросы государственный обвинитель. Вопросы должны быть продуманы и поставлены в понятной форме, с тем, чтобы получить от допрашиваемого лица показания, подтверждающие обоснованность обвинения. При необходимости прокурор может задавать уточняющие (но не наводящие) вопросы с тем, чтобы показания были понятны суду. Такие вопросы прокурор с разрешения председательствующего вправе задать и после допроса лица участниками судопроизводства со стороны защиты, если, например, потерпевший, свидетель на вопросы государственного обвинителя и защитника дал различные ответы.

Говоря подробнее о допросе государственным обвинителем такого участника уголовного судопроизводства как потерпевший, следует отметить,

что это важное судебное действие позволяющее потерпевшему выразить свое отношение к обвинению, к личности подсудимого, к последствиям совершенного им деяния. Особенности допроса потерпевшего тесно связаны с процессуальным статусом потерпевшего в уголовном судопроизводстве. Он имеет собственный интерес в уголовном деле, соответствующие права и обязанности. При допросе потерпевшего государственному обвинителю необходимо быть тактичными и предусмотрительными при формулировании вопросов, поскольку потерпевший является жертвой преступления.[3, с.101]..

В процессе представления доказательств прокурор вправе заявлять ходатайства. Это могут быть ходатайства об оглашении показаний, данных в процессе предварительного расследования или судебного разбирательства, о допросе подсудимого в отсутствие другого подсудимого, а также о допросе потерпевших и свидетелей в отсутствие подсудимого, о допросе свидетеля без оглашения подлинных данных о его личности в условиях, исключающих визуальное наблюдение, о приобщении документов (ч. 5 ст. 278 УПК РФ). В ходе допросов может быть заявлено ходатайство и об оглашении протоколов следственных действий, заключений экспертов, специалистов и иных документов, имеющихся в уголовном деле, с тем, чтобы задать вопросы допрашиваемым лицам. Это особенно необходимо по уголовным делам о преступлениях в сфере экономической деятельности, где основными доказательствами являются документы.

В процессе представления доказательств для подтверждения каких-либо обстоятельств прокурор вправе в соответствии со ст. 286 УПК РФ заявить ходатайство о приобщении документов к материалам уголовного дела.

Еще одним полномочием прокурора в судебном следствии является участие в исследовании доказательств, представленных стороной защиты.

В процессе участия в исследовании доказательств прокурор вправе допрашивать подсудимого, свидетелей и других участников производства со стороны защиты. При согласии подсудимого дать показания первыми его допрашивают защитник и участники судебного разбирательства со стороны защиты, затем прокурор и участники судебного разбирательства со стороны обвинения. Суд задает вопросы подсудимому после его допроса сторонами (ч. 1 ст. 275 УПК РФ).

Допрос подсудимого является важным судебным действием, которое проводит суд при активном участии сторон. В ходе допроса подсудимого выясняется его позиция и в целом всей стороны защиты, его отношение к обвинению, его доводы относительно обстоятельств случившегося. [4, с.103]..

Свидетели и другие участники уголовного судопроизводства со стороны защиты допрашиваются в порядке аналогичном допросу



подсудимого. Государственный обвинитель задает им вопросы, направленные на уточнение их показаний, особенно когда в правдивости их показаний имеются сомнения.

В процессе исследования доказательств гособвинитель вправе заявить и иные ходатайства:

- о назначении судебной экспертизы, о производстве осмотра вещественных доказательств, в том числе по месту их нахождения, осмотра местности и помещения, следственного эксперимента, опознания лица или предметов, освидетельствования;

- о вызове дополнительных свидетелей, экспертов, специалистов, истребовании новых доказательств.

Гособвинитель высказывает мнение по всем ходатайствам, заявленным другими участниками производства. Мнение должно быть мотивированным, при необходимости – со ссылкой на материалы уголовного дела и УПК РФ.

Если сторона защиты ходатайствует о назначении экспертизы, прокурор высказывает мнение по данному ходатайству и вправе представить в письменном виде свои вопросы эксперту.

По окончании исследования доказательств и при отсутствии оснований для дополнения судебного следствия гособвинитель высказывает мнение о возможности окончания судебного следствия и вправе заявить ходатайство о предоставлении времени для подготовки к прениям сторон [5, с.309].

Соблюдение государственным обвинителем положений УПК РФ регламентирующих судебное следствие обеспечит четкое и профессиональное выполнение им своих служебных обязанностей.

#### **Использованные источники:**

1. Хайдеров Процессуальные особенности производства допроса потерпевшего в ходе судебного следствия // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. 2013. № 34..
- 2.. Прокурорский надзор: учеб. для вузов/ под общ. ред. О. С. Капинус.- М. : Юрайт, 2015.
3. Хайдаров А.А. Процессуальные особенности производства допроса потерпевшего в ходе судебного следствия // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. 2013. № 34..
4. Виноградов А.С., Хайдаров А.А. Процессуальные особенности производства допроса подсудимого в ходе судебного следствия // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4..
- 5.. Прокурорский надзор: учеб. для бакалавров/ под общ. ред. Ю. Е. Винокурова.- 11-е изд., перераб. и доп.- М. : Юрайт, 2013..

*Якушева Т. В., к.ю.н.  
доцент  
кафедра уголовного процесса и криминалистики  
Якушев И. И.  
магистрант  
МИЭМИС  
Алтайский государственный университет  
Россия, г. Барнаул*

## **ВОПРОСЫ ОТКАЗА ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ ОТ ОБВИНЕНИЯ**

**Аннотация:** В статье подчеркивается важность защиты прав потерпевших при отказе государственного обвинителя от обвинения.

**Ключевые слова:** прокурор, государственное обвинение, отказ, потерпевший, УПК РФ

Проанализировав имеющиеся точки зрения об отказе государственного обвинителя от обвинения и последствиях такого отказа, приходим к выводу, что необходимо совершенствовать этот институт.

В этой связи, нами поддерживается предложение о внедрении в УПК РФ института, так называемого субсидиарного обвинения. Необходимость данной новеллы можно подтвердить тем, что государственный обвинитель и при поддержании обвинения, и при отказе от него оценивает доказательства по своему внутреннему убеждению. В свою очередь, внутреннее убеждение потерпевшего, как участника уголовного судопроизводства со стороны обвинения, может не совпадать с убеждением государственного обвинителя. Несмотря на это, в случае отказа прокурора от обвинения потерпевший лишен права изложить суду свое мнение о том, что подсудимый виновен. Таким образом, потерпевший лишается и права на доступ к правосудию вопреки ст. 52 Конституции Российской Федерации, которая предусматривает, что государство обеспечивает потерпевшим доступ к правосудию и компенсацию причиненного ущерба.

При этом наша позиция по данному вопросу соответствует также и иным положениям Основного закона Российской Федерации, а именно статьям 2, 18, 52 Конституции РФ, назначению уголовного судопроизводства (ст. 6 УПК РФ) и международно-правовым актам, обеспечивающим приоритетную защиту потерпевших от преступлений.

Так, в соответствии с Всеобщей декларацией прав человека от 10 декабря 1948 года, Декларацией основных принципов правосудия для жертв преступлений и злоупотреблений властью (принятой Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 29 ноября 1985 года 40/34), а также в соответствии с Рекомендацией Комитета министров Совета Европы "О положении потерпевшего в рамках уголовного права и процесса" от 28 июня 1985 года N R (85) 11 важной функцией уголовного правосудия должна быть

охрана законных интересов потерпевшего, уважение его достоинства, повышение доверия потерпевшего к уголовному правосудию.[1]...

На наш взгляд, именно эти подходы в наибольшей мере отвечают тем направлениям, которые закреплены в Концепции федеральной целевой программы "Развитие судебной системы России на 2013 -2020годы [2],... направлены на построение в нашей стране правового государства и гражданского общества.

В данной связи представляются явно надуманными и явными рецидивами известной публичности процесса оговорки о якобы исключительной роли органов прокуратуры в поддержании и обосновании обвинения, а также о том, что при отказе прокуратуры от обвинения названная функция вообще исчезает как таковая [3, с.91]..

В этом вопросе представляется логичным, обоснованным и отвечающим состязательному строю процесса суждение Мирза Л.С., которая, подчеркивает, что "...обвинение потерпевшего в случае отказа прокурора от уголовного преследования не трансформируется в государственное обвинение, поскольку поддерживается от своего имени и в своих интересах" [4, с. 450]..

Таким образом, в реальности при подобном отказе имеет место лишь отказ одного из участников процесса от своего утверждения (п. 22 ст. 5 УПК РФ). Сама же деятельность по изобличению обвиняемого (п. 55 ст. 5 УПК) не прекращается, так как в наличии есть и другие, участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения готовые в своем интересе и в признаваемом законодателем праве (ст. 22, п. 16 ч. 2 ст. 42 УПК РФ) доказать перед судом виновность подсудимого. Соответственно, вопрос заключается лишь в согласованности отдельных нормативных положений, в процессуальном механизме, призванном обеспечить рассматриваемое право потерпевшего (и/или его представителя).

Считаем, оптимальным и соответствующим принципу состязательности поддержать предложения о законодательной разработке механизма, посредством которого потерпевший (его представитель) мог бы в своем интересе (в случае отказа государственного обвинителя от обвинения) принять на себя поддержание и обоснование обвинения перед судом первой инстанции в качестве субсидиарного обвинителя.

Мы полностью разделяем в этом вопросе мнение Александрова А.С., указывающего, что субсидиарное обвинение - это возбуждение и поддержание обвинения частным лицом в случае отказа от уголовного преследования со стороны государственного обвинителя.[5, с..199]...

Полагаем, подобное право потерпевшего потенциально уже закреплено в нормах УПК РФ. К примеру, посредством формулирования его права на участие в уголовном преследовании (ст. 22), на поддержание им обвинения (п. 16 ч. 2 ст. 42). Следовательно, необходимо разработать

процессуальный механизм реализации этого права, который бы не зависел от субъективного усмотрения суда и органов прокуратуры.

В свое время профессор Ларин А.М справедливо писал, что "независимость потерпевшего от государственного обвинителя может быть обеспечена введением института субсидиарного обвинения, известного уголовному процессу Польши и других зарубежных стран. Суть этого института в том, что потерпевший осуществляет обвинение наряду с прокурором, а в случае отказа прокурора от обвинения - вместо прокурора" [6, с.392]..

Подобное осуществление уголовного преследования потерпевшим по делам публичного (частно-публичного) обвинения будет являться процессуальным механизмом реализации права потерпевшего на участие в уголовном преследовании и поддержке обвинения по делам публичного и частного обвинения. Это, безусловно, будет реальной гарантией обеспечения такого назначения уголовного судопроизводства как защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений (ст. 6 УПК РФ).

Вместе с тем, в случае введения предложенных изменений уголовно-процессуального законодательства нельзя исключать и возможное злоупотребление потерпевшим своим правом на субсидиарное обвинение, которое может иметь место по различным причинам.

Исходя из вышеизложенного, полагаем, что введение в УПК РФ института субсидиарного обвинения в определенной мере позволит гарантировать обеспечения такого назначения уголовного судопроизводства как защита прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 29.06.2010 N 17 «О практике применения судами норм, регламентирующих участие потерпевшего в уголовном судопроизводстве»// Российская газета. N 147. 07.07.2010.
2. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2012 N 1735-р Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России на 2013 - 2020 годы» // Собрание законодательства РФ", 01.10.2012, N 40, ст. 5474.
3. Рамазанов Т.Б., Бегова Д.Я., Гаджирамазанова П.Г. Проблемы обеспечения прав потерпевшего на участие в уголовном преследовании при отказе государственного обвинителя от обвинения // Уголовное право. 2012. № 4.
4. Мирза Л.С. Доступ к правосудию в суде первой инстанции // Актуальные проблемы уголовного судопроизводства: вопросы теории, законодательства, практики применения (к 5-летию УПК РФ). М.: МГЮА, 2007.

5. Александров А.С. Диспозитивность в уголовном процессе: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 1995.
6. Концепции развития российского законодательства / Под ред. Т.Я. Хабриевой, Ю.А. Тихомирова, Ю.П. Орловского. М.: Городец, 2004.

*Яроменко Н.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Кобыленко М.И.*

*студент 3-го курса*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет*

*Россия, г. Краснодар*

## **СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ МИРОВЫХ ДЕНЕГ**

Экономика появляется вместе с появлением первых денег. С тех пор прошло много лет, и сама наука, и сами деньги прошли большой и длинный эволюционный путь. В настоящее время, когда глобализация объединила страны мира, абсолютно нормальным явлением становятся международные сделки как между самими государствами, так и между юридическими лицами из разных стран. Поэтому встал вопрос: а как же рассчитываться, если у каждой страны своя валюта. Тогда же и было введено понятие «мировых денег».

По сути, нет точного определения «мировых денег». Экономический толковый словарь трактует их как деньги, что можно использовать при международных расчётах[1], а финансовый словарь говорит о них, как о функции денег как средства платежа при международных сделках[2]. Если вывести нечто общее между этими определениями, можно сказать, что мировые деньги – это средство для расчёта в международных сделках. Зачастую под ними мы имеем в виду пять основных валют: доллар США, евро, шведский франк, фунт стерлинга и японские иены. Однако популярность обладают первые две валюты.

На последней сессии ООН высказывались предположения, что после того как Великобритания, после сказанных слов об уходе из Евросоюза, покинет его, стабильность евро сильно пошатнётся. Можно ли предполагать, что после ухода одной из стран-локомотивов, второй, Германии, будет тяжело нести и далее своё бремя, и она последует за первой, покажет время. Сейчас же стабильность и первой из мировой валюты – доллара – также непрочна в связи с продолжающимся в мире ипотечным кризисом. Поэтому многие ТНК посматривают на Китай, что становится страной-гегемоном, а значит и может гарантировать стабильности своей валюты – юаня. Единственной проблемой в этом варианте является частичная конвертируемость этой валюты. Но Китай ещё 20 лет назад был страной с закрытой экономикой, а сейчас заключает множество международных сделок с другими странами. Можно сделать вывод, что в скором времени

юань составит полноценную конкуренцию доллару США.

Но вернёмся к теоритическим понятиям статьи. Мировые деньги, как и обычные деньги выполняют свои определённые функции. Они практически сходятся с ними и различаются лишь в последней. Рассмотрим их ниже.

Самой первой является функция денег, как платёжного средства, а мировые деньги являются именно платёжным средством для всех сделок международного уровня и масштаба. Ранее они приравнивались к денежным материалам, т.е. к золоту и серебру (здесь уместно вспомнить знаменитую Тройскую унцию). Это позволяло сопоставлять товары в определённой цене, что была фиксирована.

Вторая функция вытекает из первой: мировые деньги как мера стоимости. Другими словам, они измеряют стоимость всех товаров и услуг, являясь основой товарного производства.

Также они – это посредники в общем движении товаров и денег, то есть мировые деньги как средство обращения. Помимо этого они являются средством накопления, ведь чтобы осуществлять первую и третью функцию, нужно иметь определённую накопленную сумму денег.

И, наконец, пятая функция, объединяющая в себе все остальные, - это интернационализация всех хозяйственных связей, расширение товарного производства. Мировые деньги – это общепринятое всеми платёжное средство.

В данный момент существует как и проведение платежей наличными средствами (кредитно-бумажные средства), так и безналичными (чеки, кредитные карты и другое). Сделки с последними проводят чаще, так как это облегчает условие их совершения.

В чём же суть мировых денег? Страна, что готова хранить какую-то часть своего бюджета в валюте другой страны, которая предоставляет и выпускает свои деньги, начинает получать за это материальные или же другие ресурсы, ведь деньги – это носитель информации, но уж никак не ресурсы. От того страна, чью национальную валюту считают мировой, получает больше реальных ресурсов, чем если бы она получала бы их при эквивалентном обмене.

Но и здесь нужно знать меру, иначе, при бесконтрольном выпуске денег, будет происходить обесценивание национальной валюты, и в итоге обязательства этой страны пропадают[3].

#### **Использованные источники:**

1. Экономика. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000
2. Финансовый словарь Финам.
3. Журнал «Международная жизнь», выпуск 10 от 29 октября 2014 года
4. Официальный сайт ООН: <http://www.un.org/ru/ga/sessions/special.shtml>
5. Сидорчукова, Е.В. Формирование и развитие регионального рынка молока



/ Е.В. Сидорчукова // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутск, 2005.

6. Сидорчукова, Е.В. Кредитоспособность организации в условиях рыночной конъюнктуры / Е.В. Сидорчукова, Васильева Н.П. // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.186-191.

7. Яроменко, Н.Н. Формирование и функционирование рынка продукции овощных культур (по материалам Иркутской области) / Н.Н. Яроменко // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2006

8. Яроменко, Н.Н. Роль ключевой ставки в деятельности организации / Н.Н. Яроменко, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.258-263.

9. Яроменко, Н.Н. Производство и формирование овощного рынка Краснодарского края /Яроменко Н.Н. // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 31. С. 76-78.

*Яроменко Н.Н., к.э.н.  
доцент*

*Якунина М.С.*

*студент 3-го курса*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар*

## **МЕХАНИЗМЫ НЕЛЕГАЛЬНОГО ВЫВОЗА КАПИТАЛА КАК УГРОЗЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

В условиях экономической нестабильности особую актуальность приобретают проблемы, связанные с нелегальным вывозом капитала из страны. Утечка капитала приводит к сдерживанию финансового развития, ослаблению экономической безопасности страны, испытывающей недостаток инвестиционных ресурсов. В условиях РФ особую значимость обретают проблемы, связанные с нелегальным вывозом капитала, что свидетельствует как о накопившихся вопросах в национальной экономике, так и о расширении масштабов криминализации экономической области.

Бегство капитала из страны приводит к дефициту ликвидности в банковской концепции, уменьшению объемов кредитования реального сектора экономики, ограничению возможностей по обслуживанию государственного долга. В целях возмещения внешней задолженности в условиях отсутствия свободных средств, страна вынуждена либо

использовать государственные международные резервы или прибегать к внешним заимствованиям[4].

В Российской Федерации ключевые скрытые каналы вывоза капитала заключаются, во-первых, в занижении стоимости при заключении контракта на экспортируемую продукцию. В данном случае, российская фирма осуществит оффшорной «подставной фирме» продукцию согласно контрактной цене, которая значительно ниже мировой. В свою очередь, «подставная фирма» перепродает этот продукт третьей фирмы (иностранной) уже по среднемировой стоимости. При этом налог в оффшорных зонах низкий, а следовательно, размер чистой прибыли дочерней фирмы станет значительно больше, что позволит головной российской компании свободно распоряжаться полученной прибылью и кроме того свободно переводить ее на свои зарубежные счета в любое время [1].

Еще одним методом нелегального вывоза капитала через экспортные операции считается формирование фиктивных соглашений на проведение научно-исследовательских работ, рекламы, оказания иных типов услуг, которые не проводятся и не оказываются фактически.

Другим методом вывоза нелегального капитала через экспорт является неэквивалентный обмен при осуществлении бартерных сделок. Тем самым более дорогой продукт обменивается на дешевый, либо списанный. Затем дорогостоящий продукт реализованный уже по реальной цене данного товара. Подобная нелегальная модель невозможно без участия преступной деятельности внутренних и пограничных таможен.

Для сохранения и наращивания своего капитала его владелец либо собственник перемещает капитал туда, где условия для его размещения являются более комфортными, по сравнению со своим государством. Однако если для экономически развитых государств отток капитала не страшен и проблемой не является, и, кроме того, часто уравнивается притоком иностранного капитала, то для экономически слабых государств бегство национального капитала только усугубляет и без того непростую экономическую действительность. В России "отлив" капиталов затянул процесс финансовой стабилизации, значительно отодвинул во времени перспективу возобновления экономического роста, усилил ее зависимость от иностранных займов и создал угрозу критического нарастания величины издержек по обслуживанию внешнего долга. Либерализация внешнеэкономической деятельности и связанная с ней возможность бесконтрольного вывоза капитала усиливала стимулы для правонарушений и преступлений на внутреннем рынке[2].

Ущерб от утечки капиталов за рубеж заключается, в основном, в следующем:

— государство не способно собирать в полном размере налоги и

пошлины;

— отечественные ресурсы инвестируются не в государстве, а за его пределами;

— криминальный капитал коррумпирует государственную власть, подкупая чиновников с целью выполнения незаконных действий;

— страдает нравственность – общество создается на принципах лицемерия[3].

Таким образом, сформулируем ключевые проявления угрозы для национальной экономики бегства капиталов за ее границы. Они сводятся к следующим:

1. Экономическая опасность, которая выражается в совокупности характеристик (отсутствие возможного в значительно крупных объемах внутреннего инвестирования экономики, которое приводит в конечном результате к последующему ослаблению экономики);

2. Политическая угроза (заключается в том, что прогрессирующий и высокий уровень бегства капиталов за рубеж говорит не только об экономической слабости, но и о политической нестабильности российского государства.

3. Социальная угроза ( состоит в том, что ослабление и без того невысоких показателей финансового состояния России приведет к увеличению общественной напряженности в обществе, к недовольству населением политикой страны, многократно усиливающемуся еще и тем фактом, что привлечение к любой ответственности – гражданской, уголовной, административной, налоговой и т.д. даже за криминальный вывоз капитала является единичным)[5].

Вывоз капитала - одна из ключевых российских проблем, тормозящих экономическое развитие государства. Это проследить довольно не просто, так как он реализуется посредством подставных компаний под прикрытием экспортно-импортных действий. Долгое время государство на словах говорило о необходимости положить конец оттоку капитала, но либо не могло, либо не хотело вести с ним реальную борьбу.

По нашему мнению, лучшим способом прекратить вывоз капитала возможно путем разработки действенной государственной стратегии, направленной на совершенствование мер регулирования движения капитала. Необходимо в кратчайшие сроки принять пакет законодательных мер для ограничения оттока капитала.

#### **Использованные источники:**

1. Gladunov O. Из России в Европу и США спешно выводятся гигантские капиталы [Электронный ресурс] / Новости РуАНа. – Режим доступа: <http://ruan.info/новости/из-россии-в-европу-и-сша-выводятся-гигантские-капиталы/> (дата обращения: 25.09.2014).

2. Катасонов В. «Черные дыры» мировой экономики [Электронный ресурс]

- / Институт высокого коммунитаризма. – Режим доступа : [http://www.communitarian.ru/publikacii/novyy\\_mirovoy\\_poryadok\\_finansy/chernye\\_dyry\\_mirovoy\\_ekonomiki\\_chast\\_1\\_01022013/?sp](http://www.communitarian.ru/publikacii/novyy_mirovoy_poryadok_finansy/chernye_dyry_mirovoy_ekonomiki_chast_1_01022013/?sp) (дата обращения: 25.09.2014).
3. Миркин Я. Борьба с офшорами: прогноз военных действий [Электронный ресурс] / Forbes.ru. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/sobytiyacolumn/finansy/82075-borba-s-ofshorami-prognoz-voennyh-deistvii> (дата обращения: 25.09.2014).
4. Официальный сайт. Федеральное Казначейство России. Годовой отчет об исполнении бюджета. 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzheta-rf/yi/> (дата обращения: 25.09.2014).
5. Чувахина, Л. Г. Масштабы утечки капитала из России / Л. Г. Чувахина // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. – 2010. – № 4. – С. 25 – 34.
6. Яроменко, Н.Н. К вопросу об экономической интеграции между странами ЕС и ЕАЭС / Н.Н. Яроменко, Гаспарян Б.А. // В сборнике: Достижения и перспективы экономических наук. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр "Аэтерна". 2014. С. 131-135.
7. Сидорчукова, Е.В. Формирование и развитие регионального рынка молока / Е.В. Сидорчукова // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Иркутск, 2005.
8. Яроменко, Н.Н. Роль ключевой ставки в деятельности организации / Н.Н. Яроменко, Н.П. Васильева // В сборнике: Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа в России и за рубежом. Сборник статей IV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – С.258-263.

*Ярославцев В.Г., к.и.н.  
доцент  
НГУЭУ*

*Россия, г. Новосибирск*

**ОБ ОСНОВНЫХ СОБЫТИЯХ В ОБЛАСТИ МУЗЕЙНОГО ДЕЛА В  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ  
МИНИСТЕРСТВА КУЛЬТУРЫ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

*В статье описываются значимые события в области музейного дела в Новосибирской области, а также существующие проблемы и перспективы развития музеев Новосибирской области.*

В 2013 году музейная сеть области составила 29 музеев (учтены только учреждения, находящиеся в ведении органов управления культурой в статусе юридических лиц). Основной фонд музеев составил более 300 тыс. единиц хранения, рост составил 2 %, как и прежде более 50%

количественного объема основного фонда приходилось на два государственных музея. Впервые в рамках долгосрочной целевой программы «Культура Новосибирской области на 2012-2016 годы» муниципальным музеям Новосибирской области были выделены финансовые средства на комплектование фонда. Приобретения в фонды государственных музеев осуществлялось в рамках ведомственной целевой программы «Модернизация деятельности государственных музеев Новосибирской области на основе внедрения информационных технологий в 2012-2014 гг.».

В 2013 году музеи посетили более 400 тыс. человек, их них около 100 тыс. посетители в возрасте до 18 лет.

В 2012 году стартовал крупный сетевой межмузейный выставочный проект «Земляки», позволяющий актуализировать и сделать доступными для широкой общественности ранее неизвестные персональные коллекции музеев области. Данный проект Новосибирский государственный краеведческий музей осуществляет в тесном партнерстве с муниципальными музеями Новосибирской области.

Проект направлен на систематизацию персонального музейного фонда Новосибирской области, выделение наиболее интересных и аттрактивных материалов о людях. На основе отобранных материалов создана выставка «Земляки». Презентация выставки состоялась в апреле 2012 года в Новосибирском государственном краеведческом музее.

В ноябре был проведён фестиваль выставок «Земляки», представляющая материалы муниципальных музеев области. Девиз проекта: «О людях – для людей».

В 2012 году Новосибирским государственным краеведческим музеем в сотрудничестве с муниципальными музеями области создан уникальный подробно аннотированный «Путеводитель по фондам Новосибирской области». Коллекции каждого из 29 муниципальных музеев области, принявших участие в данном проекте», систематизированы и представлены в многоуровневой системе поиска предмета.

Проект формирует новое музейное информационное поле, масштабно раскрывающее обществу потенциал культурных ценностей Сибири на примере отдельной области. Сделать музейные коллекции доступными для изучения, узнать о том, что увидеть в экспозициях невозможно, открыть для людей небольшие музеи, и тем самым сделать музейный потенциал Сибири доступным для широкого круга.

В 2012 году в Новосибирске прошла I Международная Триеннале современной графики. На четырех этажах музея была развёрнута масштабная как по количеству, так и по географии участников выставка, значительная по качеству и разнообразию представленного материала. Впечатляет многообразие стилевых решений и индивидуальных творческих стратегий.



В экспозиции показаны работы более 250 художников из России и многих стран Европы, Азии, Северной и Южной Америки.

23-24 июня в р.п.Колывань по инициативе музея был проведен масштабный Сибирский военно-исторический фестиваль «Сибирский огонь», посвященный празднованию 1150-летия российской государственности и проведению Года российской истории. Фестиваль исторических клубов «Сибирский огонь» задуман для того чтобы через ролевые игры приподнять завесу и на мгновения очутиться в той или иной эпохи.

В фестивале приняли участие 30 клубов исторической реконструкции Сибири, Дальнего Востока и Урала разных направлений. Участники мероприятия воссоздали быт военных лагерей и эпизоды сражений нескольких эпох: период раннего средневековья — IX–XI века (Южная Русь и Скандинавия), период позднего средневековья — XI–XV века (Центральная Европа и Русь), наполеоновские войны (русские и французские полки) и Великая Отечественная война. Были представлены не только боевые реконструкции, но и интерактивные игры с гостями и участниками фестиваля. Зрителями и участниками фестиваля стали более 6,5 тысяч жителей области, из которых большая часть – дети и молодежь.

Отмечаем особую роль Музея города Новосибирска не только в музейно-выставочной, но и в общественной жизни города.

В 2012 году имел продолжение проект «900 дней братства», посвященный 70-летию начала блокады Ленинграда.

Историко-культурный проект способствует формированию общественного сознания на основе актуализации вклада Новосибирска в Великую Победу, раскрывает малоизвестные страницы истории города, о которых нужно не только знать, но которыми стоит гордиться.

Проект сближает Новосибирск и Санкт-Петербург, демонстрирует созвучие культур, мышления и образа жизни жителей обоих городов.

Музеем города Новосибирска создана и организуется работа Новосибирской ассоциации музеев. Целью ассоциации является популяризация малых городских и других музеев. В задачи ассоциации входит их информационная и научно-методическая поддержка, организация мероприятий по обмену опытом - все то, что оказывает положительное влияние на формирование музейной культуры Новосибирска.

Музей города Новосибирска гостеприимно предоставляет свои площади для воплощения совместных культурных проектов, экспозиционно-выставочных, социально-общественных и других мероприятий. В Музее города Новосибирска сосредоточена общая база данных по музеям города, для чего многие годы сотрудниками музея велась последовательная работа - издавались печатные каталоги, формировались электронные ресурсы.

Обращаем Ваше внимание на то, что деятельность музеев



регулируется Федеральным законом от 26.05.1996 № 54-ФЗ «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» (далее – Закон о музеях), который определяет особенности создания и правовое положение музеев в Российской Федерации. Целями деятельности музеев согласно статье 27 Закона о музеях являются: «хранение музейных предметов и музейных коллекций; выявление и соби́рание музейных предметов и музейных коллекций; изучение музейных предметов и музейных коллекций; публикация музейных предметов и музейных коллекций и осуществление просветительной и образовательной деятельности. Создание музеев для иных целей не допускается».

Таким образом, считаем необходимым обратить внимание на необходимость усилить музейную составляющую деятельности данных учреждений. Обеспечение сохранности музейных предметов и музейных коллекций, научно-исследовательскую работу.

Стало традицией проведение уличных фотовыставок, посвящённых истории города, учитывая данный позитивный опыт, предлагаем расширить географию проведения таких выставок во всех районах города, как удачный опыт работы музея в городской среде.

Проблемой в музейной сфере города и области, требующей решения, является необходимость обеспечить правовой статус музейных предметов и музейных коллекций, находящихся на хранении в государственных и муниципальных музеях Новосибирской области, т.е. включить их в состав Музейного фонда Российской Федерации.

В соответствии со ст.8 Федерального Закона от 26 мая 1996 года № 54-ФЗ Включение музейных предметов и музейных коллекций в состав Музейного фонда Российской Федерации производится федеральным органом исполнительной власти, на который возложено государственное регулирование в области культуры, в порядке, установленном положением о Музейном фонде Российской Федерации, после проведения соответствующей экспертизы. Музейные предметы и музейные коллекции считаются включенными в состав Музейного фонда Российской Федерации со дня регистрации соответствующего факта в Государственном каталоге Музейного фонда Российской Федерации.

Работа по регистрации музейных предметов и музейных коллекций в Министерство культуры Российской Федерации была начата в 2011 году Новосибирским государственным художественным музеем и Новосибирским государственным краеведческим музеем. Документы находятся на экспертизе в Министерстве культуры Российской Федерации.

**Ярошенко Н. В.**  
**студент 4 курса**  
**факультет «Мировая экономика»**  
**Северо-Кавказский федеральный университет**  
**Ловянникова В.В., к.э.н.**  
**доцент**  
**кафедра «Экономики и внешнеэкономической деятельности»**  
**Россия, г. Ставрополь**

## **ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

*В статье рассматриваются актуальные проблемы установления  
цены на сельскохозяйственную продукцию. Показаны основные факторы и  
методы ценообразования в Российской Федерации.*

*In the article actual problems of establishing prices of agricultural  
products. The basic factors and methods of pricing in the Russian Federation.*

Сельское хозяйство является активно развивающейся отраслью агропромышленного комплекса Российской Федерации. Важным направлением государственной политики является регулирование механизма ценообразования.

Механизм ценообразования на продукцию сельского хозяйства включает следующие характерные черты:

- создание необходимых условий для конкуренции;
- реальный учёт средств, направленные на продвижение продукции;
- оценка спроса на рынке;
- выбор стратегии ценообразования.

Развитие сельхозпроизводства оказывает важное значение на экономику РФ, так как удовлетворяет не только физиологические потребности общества, но и является сырьём для некоторых отраслей промышленности [1].

Главными отраслями сельскохозяйственного производства России выделяют: земледелие и животноводство. По данным 2014 года земледелие составляет 51% от общего производства, а животноводство 49 %. Разница между данными показателями очень мала, это говорит об эффективном производстве сельскохозяйственной продукции.

На ценообразование сельскохозяйственной продукции влияют следующие факторы:

- климатические условия – определяют урожайность и предложение на рынке. Данный фактор может быть причиной неустойчивого развития рынка. При неблагоприятных погодных условиях может сократиться объём предложения, а это значит что и цены тоже вырастут;

- сезонность производства – оказывает влияние на рынок наличных товарных сделок;
- стихийные бедствия (заморозки, засуха, наводнение);
- различный уровень затрат на производство сельскохозяйственной продукции по регионам России;

Таблица – 1 Средняя цена реализуемой сельскохозяйственной продукции по регионам России в 2014 году

Виды продукции	Максимальная цена (руб. за тонну)	Минимальная цена (руб. за тонну)
Картофель	1000 (Камчатская область)	257 (Татарстан)
Овощи открытого грунта	4517 (Ямало-немецкий автономный округ)	146 (Кабардино-Балкарская республика)
Сахарная свекла	312 (Астраханская область)	63 (Чеченская республика)

Полученные данные показывают, что максимальная цена будет в тех регионах, которые не обладают необходимыми условиями для развития сельского хозяйства, а минимальная цена в наиболее приспособленных областях.

- уровень цен на мировом рынке. Если мировые цены ниже внутренних, то это способствует импорту продукции и следовательно снижается конкурентоспособность отечественных товаров. Если же мировые цены выше внутренних, то это приводит к увеличению экспорта отечественных товаров.

Таким образом, выделяют различные факторы, оказывающие влияние на ценообразование сельского хозяйства Российской Федерации. Наиболее важными из них являются климатические условия и состояние цен на мировом рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Азизова М. М. / Современные проблемы ценообразования в сельском

хозяйстве, 2015. – 7с.

2. Международные экономические отношения / Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 595с.

*Ярускина А.Д.*

*студент 2 курса группы СОБд- 22*

*кафедра «Политологии и социологии и связей с общественностью»*

*направление «Реклама и связи с общественностью»*

*УлГТУ*

*Россия, г. Ульяновск*

## **MEDIA RELATIONS**

Media relations (медиа-релейшнз) – это форма отношений государственных и коммерческих структур со СМИ, включающая создание информационных поводов и событий, организацию выхода публикаций с целью поддержания имиджа и репутации организации или первого лица. Задача медиа-релейшнз мониторинг СМИ: изучение и анализ журналистских материалов, исследования общественного мнения; система регулярного информирования СМИ о деятельности субъекта PR.

Основные направления деятельности медиа-релейшенз:

- текущее информирование о деятельности субъекта PR в СМИ
- ньюсмейкерство – создание информационного повода (сделать событие интересным для СМИ)
- мониторинг СМИ
- организация мероприятий с журналистами (пресс-конференции, пресс-туры, превью, круглые столы, интервью, фотосессии, брифинги...)
- подготовка корпоративных изданий

Общественное мнение зачастую оказывается зависимым от информации и от способа ее передачи на телевидении, радио, в печатной прессе. Таким образом, для любой организации становится немаловажным, как привлечь СМИ к своему бизнесу, как добиться того, чтобы газеты, журналы публиковали, а ТВ, радио и web-сайты передавали новости о компании.

Очень важно в медиа-релейшнз информировать СМИ из одного источника, чтобы не возникло несогласованности или утечки информации. Специалист по PR, который занимается медиа-релейшнз, должен быть в курсе регламента работы СМИ, с которыми он взаимодействует. Это облегчит работу и позволит предоставлять свои пресс-релизы точно перед сроком сдачи материалов, что увеличит их востребованность. Для большей эффективности работы со СМИ, нужно учитывать, что все информационные работники - очень занятые люди, именно поэтому предпочтительней предоставлять им готовый материал, а не пытаться договариваться в устной форме и предлагать свои идеи. Обязательно указание на информационных

материалах конкретного адресата.

**Использованные источники:**

1. № 12 (46). Катлип С., Сентер А., Брум Г. Паблик рилейшнз. Теория и практика: учеб. пособие: 8 изд. М.: Вильямс, 2000. С. 364—373.
2. Орлова Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. М.: РАГС, 2002. С. 271—278.

**Ярцева В. В.**

*студент 3-го курса*

*Высшая школа экономики и управления*

*Северный (Арктический) федеральный*

*университет им. М. В. Ломоносова*

*Россия, г. Архангельск*

**ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ  
ЗАЕМЩИКА**

*В статье рассматриваются наиболее известные методы анализа и оценки кредитоспособности предприятия-заемщика распространенные в иностранных коммерческих банках. Положительные и отрицательные стороны их использования.*

*Ключевые слова: кредитоспособность, кредитный риск, отбор критериев для анализа кредитоспособности.*

***FOREIGN METHODS CREDIT ASSESSMENT OF BORROWERS***

*The article deals with the most famous methods of analysis and evaluation of the creditworthiness of the company-borrower common foreign commercial banks. Positive and negative aspects of their use.*

*Keywords: creditworthiness, credit risk, the selection criteria for the analysis of creditworthiness.*

На данный момент экономическое положение в России достаточно сложное и нестабильное, так как политическая ситуация в мире привела к введению экономических санкций западными странами. А переизбыток нефти на мировом рынке привел к общему снижению цен на углеводородное сырье, которое для нашей страны является одним из ключевых факторов курса рубля.

Геополитическая обстановка вынуждает иностранные финансовые институты занимать крайне осторожную, а в большинстве ситуаций, и негативную позицию в отношении российских предприятий и банков.

Но, несмотря на нестабильное положение, экономика нашей страны продолжает идти вперед. Российские предприятия рассматривают различные пути для дальнейшего развития своего производства. Однако, для модернизации или расширения производства необходимо привлечь дополнительные денежные средства.

Коммерческие банки готовы предоставить ссуды предприятиям, но для

этого они должны быть уверены в своевременном возврате займов в полном объеме. Однако, для банков нестабильная ситуация в экономике означает и дополнительные риски. Чтобы их избежать, в банке должна быть хорошо организована методика отбора заемщиков. Согласно положению Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 № 254- П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» оценка кредитного риска осуществляется на постоянной основе, но, кредитные организации вправе самостоятельно выбирать методики оценки рисков, как и перечень показателей, составляющих основу этих методик. В зависимости от метода отбора критериев методики можно разделить на 2 направления:

- отбор критериев по качественному принципу;
- отбор критериев по количественному принципу.

В методах отбора основанных на качественном принципе, рассматриваются такие параметры как репутация предприятия, его кредитная история, положение в отраслевой сфере, скорость и динамика развития, а также и другие показатели. Прогнозы экспертов на будущий период также можно отнести к качественным показателям.

Одна из наиболее известных качественных методик – это правило шести «СИ». Она распространена среди американских, французских и японских банков. В данном методе рассматриваются такие критерии как репутация, капитал, условия хозяйствования, наличие права заимствовать средства, способность погасить кредит и наличие обеспечения. Все эти показатели в английском языке начинаются с буквы «С», отсюда и пошло название этого метода. Однако главная проблема в том, что оценка этих критериев больше субъективная и зависит от многих факторов.

В английских банках используют похожие системы PARSE, CAMPARI и PARTS. Эти методики нельзя однозначно назвать методами, основанными на качественном отборе, скорее они претендуют на комплексную оценку клиента.

PARSER	CAMPARI	PARTS
P-person (репутация заемщика)	C-character (репутация заемщика)	P-purpose (цель получения кредита)
A-amount (обоснование суммы кредита.)	A-ability (способность к возврату кредита)	A-amount (обоснование суммы кредита.)
R-repayment (возможности погашения)	M-merge (доходность кредитной операции)	R-repayment (возможности погашения)
S-security (обеспечение)	P-purpose (целевое назначение кредита)	T-term (срок предоставления кредита)
E-expediency	A-amount	S-security



(целесообразность кредита)	(обоснование суммы кредита.)	(обеспечение погашения кредита)
R-remuneration (вознаграждение банку)	R-repayment (возможности погашения)	
	I-insurance (страхование кредита)	

У каждой системы есть свои особенности. Так методика PARSEr предусматривает расчет вознаграждения банка исходя из качества кредита, иными словами, процентная ставка зависит от рисков банка. Разумеется, выплата процентов банку за предоставленный кредит предполагается в любой методике, однако здесь это прописано отдельным пунктом.

По методике CAMPARI анализ заключается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых к ней финансовых документов наиболее важных факторов, определяющих деятельность клиента, в их последующей оценке и уточнении после личной встречи с клиентом. Система PARTS отличается от остальных меньшим числом критериев оценки, но каждая из которых при этом оценивает большую группу показателей.

В методах отбора критериев по количественному принципу представляются факторы кредитного риска, которые поддаются измерению, по ним проводят расчет финансовых коэффициентов, а также анализ денежных потоков.

Например, широко распространен метод кредитного скоринга. Он представляет собой математические модели, основанные на кредитной истории клиентов для определения вероятности и возможности заемщика вернуть кредита своевременно и в полном объеме. Первая кредитная скоринговая модель была создана в 1956г. Тогда был создан математический алгоритм, позволяющий вычислить уровень кредитоспособности клиента, причем этот уровень выражался в виде трехзначного числа, которое и являлось кредитным рейтингом.

К сожалению, в России использование зарубежных методов в оценке кредитоспособности заемщиков возможно лишь в дифференцированном виде. В изначальном виде зарубежные методики применяются в межбанковском кредитовании или при кредитовании заемщиков, имеющих иностранный капитал.

Многие российские банки используют рейтинговую систему кредитоспособности, которая основывается на финансовых коэффициентах. Идет расчет следующих коэффициентов: коэффициентов абсолютной, срочной, текущей ликвидности, коэффициента оборачиваемости, коэффициента соотношения собственных и заемных средств, коэффициента рентабельности продукции. И на основании полученных данных рассчитывается рейтинговое число, с помощью которого определяется класс кредитоспособности. Нормативы для таких методик в каждом банке различаются, в зависимости от приоритетов кредитной

политики.

**Использованные источники:**

1. "Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (утв. Банком России 26.03.2004 N 254-П) (ред. от 18.06.2015) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 N 5774)
2. Ендовицкий Д. А., Бочарова И. В. Анализ и оценка кредитоспособности заёмщика. М.: КНОРУС, 2009. - 264

## Оглавление

<i>Иванов А.И.</i> , СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ ..3	
<i>Иванов Н., Бугаян С.А.</i> , ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ: ПЛЮСЫ, МИНУСЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ.....9	9
<i>Иванов А.И., Лукашин М.С.</i> , МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАНАЛОВ СБЫТА ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ..... 12	12
<i>Иванова А. А.</i> , ПАМЯТНИКИ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПАМЯТНИКОВ Г. ЯКУТСКА ..... 18	18
<i>Иванова И. Г., Чекмарева С. А.</i> , РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....20	20
<i>Иванова О.В., Судакова Н.Ю.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦИЙ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....23	23
<i>Ивашенцева Т.А., Лях А.Ф.</i> , К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПОСЛЕДСТВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА .....29	29
<i>Иващенко В.И., Капранов Г.А.</i> , О ВЛИЯНИИ КОНФУЦИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТРАДИЦИОННОЙ КИТАЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ВОСПИТАНИЯ .....32	32
<i>Иващенко В.И., Капранов Г.А.</i> , РАЗВИТИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИДЕИ КОНФУЦИЯ ЕГО ПОСЛЕДОВАТЕЛЯМИ ДО НАЧАЛА 20 ВЕКА .....38	38
<i>Ивлева Д.С., Раров А.В., Новиков Ю.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И РАСЧЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ОАО «ТРАНСЭНЕРГО» г. ОМСКА .....50	50
<i>Ивлева Е.И., Астахова Е., Рябченко Л.И.</i> , ЛИШЕНИЕ БАНКОВ ЛИЦЕНЗИЙ: ПРИЧИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ .....55	55
<i>Игбаева Ф.А., Гайфуллина А.Р.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ А. МАСЛОУ .....59	59
<i>Игбаева Ф.А., Гареева А.М.</i> , ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ.....61	61
<i>Игбаева Ф.А., Ишимгужина А. С.</i> , ПСИХИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ ПО З. ФРЕЙДУ .....63	63
<i>Игбаева Ф.А., Кильдиярова И.Д.</i> , ЯЗЫК ЖЕСТОВ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ.....65	65

<i>Игебаева Ф.А., Надыршина Я.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ СЛУШАНИЯ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ .....	67
<i>Игебаева Ф.А.,</i> ЖЕНЩИНА ПЕРЕД ВЫБОРОМ: СЕМЬЯ ИЛИ КАРЬЕРА?70	
<i>Изобилина В.Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ .....	73
<i>Иксанов Р.А., Никитина А.В.,</i> ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..	79
<i>Ильина О.В.,</i> ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ РФ .....	83
<i>Индутенко А.Н., Забнина Г.Г., Логвинова А.С.,</i> РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....	85
<i>Индутенко А.Н., Забнина Г.Г., Орловская М.О.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	88
<i>Ирицян В.Э., Дудник Т.А.,</i> ОСОБЕННОСТИМАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В СЕТИ INSTAGRAM .....	92
<i>Исаев А.В.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	96
<i>Исаев А.В.,</i> ВЫБОР И ОПТИМИЗАЦИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА СУБЪЕКТОМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	100
<i>Исаева Т.С., Афонина И.С., Овчинникова И.В.,</i> БЮДЖЕТНЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	102
<i>Исаева Т.С., Афонина И.С., Овчинникова И.В.,</i> ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....	105
<i>Искендерли Э.Э.,</i> ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ .....	108
<i>Искендерли Э.Э.,</i> БАНК КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	111
<i>Исраилов М.В.,</i> ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО ОТРАСЛЕЙ.....	115
<i>Исраилов М.В.,</i> ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА .....	125

<i>Исраилов М.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ) .....	128
<i>Ищенко Е.В.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ .....	131
<i>Каёва А.А.</i> , ВЛИЯНИЕ РАДИАЦИИ НА СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.....	134
<i>Казакова Е.П., Шепелин Г.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ РИСКОВ .....	137
<i>Казарян М.Т., Крамских А.С., Симонян С.Р.</i> , ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ МОШЕННИЧЕСТВА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	140
<i>Казыханов Ф. А., Гирфанова И.Н.</i> , АУДИТОРСКИЙ КОНТРОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИЯХ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....	144
<i>Какичев В. И.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	146
<i>Какичев В.И.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫБОЛОВСТВА И РЫБОВОДСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ И КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	150
<i>Калашиникова Е. Ю.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ .....	154
<i>Калякина И.М.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ .....	157
<i>Камова К.А., Латина Е.Н.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ И РОЛЬ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ .....	160
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В.</i> , БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «СДАЧА ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ОТЧЕТА БУХГАЛТЕРОМ-КАССИРОМ» В ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКЕ .....	163
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С.</i> , БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ» ГОРОДСКОЙ АДМИНИСТРАЦИЕЙ.....	166
<i>Карамышев А.Н., Абросимова Е.В., Улеев А.С.</i> , БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «РАСЧЕТ ОТПУСКНЫХ РАБОТНИКУ» НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ КОМПАНИИ.....	169
<i>Карачурина Р.Ф., Батыева Л.Д.</i> , МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН .....	172

<i>Карелина К.А.</i> , ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ И НАПРАВЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА .....	174
<i>Карельская Л.П., Петросян А.</i> , ДОМАШНЕЕ НАСИЛИЕ НАД ДЕТЬМИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН .....	177
<i>Картамышева И. В., Бессонова М.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА БЕЛГОРОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	180
<i>Карташова Е.</i> , РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	183
<i>Квеквескири Е.Н., Латина Е.Н.</i> , НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА .....	186
<i>Кельмаева А.С., Шепелин Г.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РЕГИОНАХ.....	189
<i>Кенешбаева З.М., Айбашев М.Ж.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА .....	197
<i>Кизилова Е.Д., Гурнович Т.Г.</i> , СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ И СОХРАНЕНИЕ СРЕДСТВ.....	203
<i>Кикичева Ю.С.</i> , ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА .....	207
<i>Кикова А.Х., Ловянникова В.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	212
<i>Кириллина Е.С.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....	215
<i>Кириллина Е.С.</i> , СУЩНОСТЬ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....	218
<i>Кириллов В.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОПЫТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	221
<i>Кириллова М.А., Калита М.А., Кукина С.Д.</i> , НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ .....	232
<i>Кириллова М.А., Смолина И.В., Соколова И.А.</i> , СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ РИСКОВ.....	236
<i>Кирочкина О.В.</i> , СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ.....	242



<i>Киселева С.С., Сармина Е. Ю., Невежин В. П.,</i> АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	246
<i>Киселева С.С., Сармина Е. Ю., Невежин В. П.,</i> АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УДОБСТВА РАСПОЛОЖЕНИЯ КВАРТИР НА ИХ СТОИМОСТЬ ПО ГОРОДУ МОСКВА .....	249
<i>Кислицын Е.В.,</i> АНАЛИЗ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА..	254
<i>Кияшко А.С.,</i> ПРОБЛЕМА ДИСКРИМИНАЦИИ ЖЕНЩИН В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ .....	259
<i>Кобина Л.А., Долгополова Е.Е.,</i> УСЛУГИ В СФЕРЕ СЕРВИСА, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ.....	265
<i>Кобина Л.А., Хагба А.И.,</i> ОСОБЕННОСТИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ .....	268
<i>Кобина Л.А., Сало Н.С.,</i> СПОРТ КАК ОСОБАЯ СФЕРА БИЗНЕСА И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	271
<i>Кобина Л.А., Долгополова Е.Е.,</i> ЗНАЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДОКУМЕНТООБОРОТЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	274
<i>Ковалев Р.А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СЕМЕЙ.....	277
<i>Ковалев В. Н., Жук А. С., Алисеенко Е. М.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ПРОБЛЕМНОГО ИЗЛОЖЕНИЯ НА УРОКАХ ФИЗИКИ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ .....	280
<i>Колбасова А.В., Кованова Е.С.,</i> АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА .....	282
<i>Колесник В.С.,</i> СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	292
<i>Колесник В.С., Халявка И.Е., Винокурова В.В.,</i> СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	295
<i>Колесник В.С., Халявка И.Е., Похвала А.В.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ .....	298
<i>Колесова К.А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СМИ .....	301

<i>Колоколова К.А., Яковлева Н.А., АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В ПРЕДПРИЯТИЯХ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	304
<i>Колоколова К.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ</i> .....	308
<i>Колпина Л.В., Реутов Н.Н., КАПИТАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ ВУЗА: ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ</i> .....	312
<i>Колтырев Н.А., О НЕОБХОДИМОСТИ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ГРАЖДАН В РОССИИ</i> .....	315
<i>Колтырева И.В., Борботько А.А., РИСКИ И УГРОЗЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ</i> .....	320
<i>Колтырева И.В., Коломыйцева Т.Е., К ВОПРОСУ О МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ</i> .....	323
<i>Колтырева И.В., Колтырев Н.А., К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ</i> .....	330
<i>Колтырева И.В., Сичкарук В.В., МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРНОЙ МАРКИ</i> .....	333
<i>Колтырин В.В., УЧЕТ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ ОПРЕДЕЛЕНА В УСЛОВНЫХ ЕДИНИЦАХ</i> .....	336
<i>Комлацкая А.Р., Дудник Т.А., КОММУНИКАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	339
<i>Конанова Е.И., Милова В.В., ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ В ЭКОНОМИКЕ ДОНСКОГО РЕГИОНА</i> .....	343
<i>Конанова Е.И., Давыдова А.А., НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ</i> .....	345
<i>Конанова Е.И., Дорошкевич Л.А., ФОРМИРОВАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА</i> .....	349
<i>Конанова Е.И., Ковалева А. И., ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА В ТУРИЗМЕ</i> .....	351
<i>Конанова Е.И., Милова В.В., ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД ТУРИЗМА В РОССИИ</i> .....	354
<i>Кондратенко К.Н., ВИДЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РОДИТЕЛЕЙ ЗА НЕ ИСПОЛНЕНИЕ И НЕ НАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ РОДИТЕЛЬСКИХ</i>	

ОБЯЗАННОСТЕЙ ДЕТСТВО – САМАЯ СЕМЕЙНО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ .....	357
<i>Кондратенко К.Н.</i> , ПОЛНОМОЧИЯ И ФУНКЦИИ ПДН.....	360
<i>Коновалова Д.В., Ларионова С.Н., Останина Е.В.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	362
<i>Конюхова О.А.</i> , СООТНОШЕНИЕ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА И МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ .....	364
<i>Копылова Ю.С., Аглиулова К. Д.</i> , СМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ .....	369
<i>Копылов Н.Н.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	372
<i>Копылова Е.П., Латина Е.Н.</i> , ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ .....	375
<i>Копылова Ю.С.</i> , ГРУППА УДОУЛГТУ В КОНТАКТЕ КАК КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ СО ШКОЛЬНИКАМИ .....	379
<i>Кораблева Г. В.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К АВТОМАТИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СИСТЕМАХ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.....	381
<i>Корнилова Л.А., Мамедкулиева О.А., Кара А.Н.</i> , ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	395
<i>Королюк Е.Г.</i> , АНАЛИЗ РЫНКА ФРАНЧАЙЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	401
<i>Корон И.В.</i> , МОТИВИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ ЧЕРЕЗ КАНАЛЫ КОРПОРАТИВНЫХ СМИ НА ПРИМЕРЕ МОЛОДЁЖНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ “NOTA VENE” НИУ “БЕЛГУ” .....	405
<i>Коростелева В.В.</i> , УЛУЧШЕНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ .....	409
<i>Коростелева В.В.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК «ОТКРЫТИЕ»).....	413
<i>Коростелева В.В.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....	416

<i>Коростелева В.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ПАО "ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК ОТКРЫТИЕ" .....	422
<i>Корсакова Г.Г., Поздняков В.В., Попадина Ж.П.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УМЕНИЙ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА .....	430
<i>Котелевская Т.В., Губина А.С., Селюков М.В.</i> , О РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ .....	433
<i>Кочинов Ю.А., Кочинова Т.В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА .....	436
<i>Кочкина Е.М., Молокова Е.Л.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНДИЙСКИХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ В СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ .....	442
<i>Кремянский В.Ф., Бондарева Н.Н.</i> , АНАЛИЗ ПЕРСОНАЛА, ОПЛАТЫ ЕГО ТРУДА И УРОВНЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ .....	446
<i>Кремянский В.В., Корниенко Б.И.</i> , ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА.. В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	451
<i>Кремянский В.Ф., Левченко В.Г.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА И ОПЛАТЫ ЕГО ТРУДА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	458
<i>Кривелева К.Ю., Торгунакова Я.П., Кожевников М.В., Якунина Ю.С.</i> , КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КУЗБАССА.....	464
<i>Кривелева К.Ю., Торгунакова Я.П., Михлюев А.Е., Якунина Ю.С.</i> , РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	466
<i>Крупенникова Л.Ш., Курбатов В.И.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ СОЛИДАРНОСТЬ:..... ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ .....	469
<i>Крупенникова Л.Ш., Акбери З.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТРАХОВ МАССОВОГО СОЗНАНИЯ.....	472
<i>Ксенофонтов С.О., Рудалева И.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ .....	475
<i>Кузнецова Е.Ю.</i> , МИП НА БАЗЕ ВУЗОВ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ .....	479

<i>Кузнецова О.А., Гончаренко Д.В., Чалык Е.А., Картамьшева К.В.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В САМАРЕ ПУТЕМ МНОГОФАКТОРНОЙ РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ .....	484
<i>Куксова Е.В., Гурнович Т.Г.,</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	486
<i>Куксова Е.В., Гурнович Т.Г.,</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ И РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ .....	489
<i>Куксова Е.В., Гурнович Т.Г.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ.....	493
<i>Кулешова В.П., Ахмерова А.И.,</i> ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....	496
<i>Кулуева Ч.Р.,</i> НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ТРУДА В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА .....	499
<i>Кумпилова А.Р.,</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ .....	510
<i>Кумпилова А.Р.,</i> УСЛУГИ ТУРИЗМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	512
<i>Кумпилова А.Р.,</i> УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ .....	515
<i>Кумпилова А.Р.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА УСЛУГ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ .....	517
<i>Кумпилова А.Р.,</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	519
<i>Кунафина Э.М.,</i> БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ДИНАМИКА В РОССИИ .....	521
<i>Куразова Д.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ.....	525
<i>Курбонов Ж.К., Искандарова Д.Б.,</i> УЗБЕКИСТАН НА ПУТИ СОХРАНЕНИЯ ВЫСОКОГО И СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	528
<i>Курдюмова Т.Е., Глотова И.И.,</i> ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ .....	533
<i>Курмашев Н.А.,</i> АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ И ЕГО РОЛЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	535

<i>Курочкин В.Н., Васильев В.В., МЕТОДИКА АНАЛИЗА ТОВАРООБОРОТА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....</i>	<i>537</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....</i>	<i>541</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ .....</i>	<i>543</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПО ХОЗЯЙСТВАМ ОРЛОВСКОГО РАЙОНА .....</i>	<i>547</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>	<i>551</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЯРОВОЙ ПШЕНИЦЫ .....</i>	<i>554</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....</i>	<i>558</i>
<i>Курочкина И.А., Яковлева Н.А., СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ .....</i>	<i>561</i>
<i>Курочкина Д.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ .....</i>	<i>564</i>
<i>Павлова А.М., Конова Ю.О. ....</i>	<i>568</i>
<i>СТЕРЕОТИПИЗАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МАССОВОЙ КОММУНИКАЦИИ.....</i>	<i>568</i>
<i>Павлова Ю.В., Самбурова Е.С., Останина Е.В., СРАВНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ЭТИКИ БУХГАЛТЕРА И АУДИТОРА .....</i>	<i>570</i>
<i>Павлова А. Г., Дудник Т.А., ЗНАЧЕНИЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРА В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ .....</i>	<i>572</i>
<i>Пантелеева Т.А., Петрова Е.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ МЕТОДИК И ТЕХНОЛОГИЙ КОПИРАЙТИНГА НА ЗАНЯТИЯХ ПО РЕКЛАМНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ .....</i>	<i>576</i>
<i>Пантелеева Т.А., Петрова Е.А., ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО МЕДИА МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....</i>	<i>580</i>
<i>Панычик В. М., Чернявская А. В., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ .....</i>	<i>585</i>



<i>Папулова Т.Н., Казакова Е.В., ФИНАНСИРОВАНИЕ В ВИДЕ СУБСИДИЙ ИЗ БЮДЖЕТА ХМАО В АВТОНОМНОМ ЦЧРЕЖДЕНИИ ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА-ЮГРЫ «КОННОСПОРТИВНЫЙ КЛУБ «МУСТАНГ»</i> .....	589
<i>Патракова А.О., Вьюшкова Е.В., Останина Е.В., КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА</i> .....	593
<i>Пахомова А. Т., ФОРМЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЗРАБОТНЫХ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)</i> .....	596
<i>Пахомова В.Н., ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫМ БРАКАМ (НА ПРИМЕРЕ СТУДЕНТОВ СВФУ)</i> .....	599
<i>Пахомова В.Н., ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СВФУ)</i> .....	602
<i>Пахомова В.Н., АНАЛИЗ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ Г. ЯКУТСК</i> .....	604
<i>Пашкевич Т.В., МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ДЕПОЗИТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ</i> .....	607
<i>Пашкевич Т.В., ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА</i> .....	611
<i>Переверзева Е.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	615
<i>Переверзин А.О., Шепелин Г.И., ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ СТРАХОВАНИЯ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА НА ПРИМЕРЕ КАРТИНЫ РЕМБРАНДТА</i> .....	618
<i>Пестова Н.В., Пелькова С. В., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА</i> .....	623
<i>Петренко Е.С., УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД</i> .....	639
<i>Петрова А., Тимиров У., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ</i> .....	641
<i>Писаренко А.О., Бугаян С. А., ДЕМОНСТРАТИВНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: ИСТОКИ И СЕГОДНЯШНЕЕ ПРОЯВЛЕНИЕ</i> .....	643
<i>Писаренко Е.В., Латина Е.Н., МЕСТО И РОЛЬ НДС В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ</i> .....	646
<i>Пискунова Е.Ю., Джумак А. Ю., Рожнова Е.В., УСЛОВИЯ ПОНИМАНИЯ СООБЩЕНИЯ БАННЕРНОЙ РЕКЛАМЫ</i> .....	649

<i>Подколзина И.М., Еремина А.А.</i> , СТРАХОВАНИЕ УРОЖАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР .....	654
<i>Подколзина И.М., Бабаджанов А.А.</i> , ПРИЧИНЫ НЕРАЗВИТОСТИ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	656
<i>Подлесная Д.В., Чернявская А.В.</i> , АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ .....	659
<i>Полетаева Л.Г.</i> , СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В РОССИИ: НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ .....	663
<i>Полетаева Л.Г., Конова И.Г.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	667
<i>Полтева Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	670
<i>Полтева Т.В.</i> , НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЁЖНЫХ КАРТ В РОССИИ: ОТ ЗАМЫСЛА ДО РЕАЛИЗАЦИИ .....	673
<i>Полуян Е.В.</i> , ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ .....	680
<i>Пономарева И.С., Глотова И.И.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ .....	683
<i>Попова Е.Н.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖНЫХ СУБКУЛЬТУР НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .....	686
<i>Попова Т. И., Ломко И. Г.</i> , КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ.....	688
<i>Попова В.С., Латушко Н.А.</i> , ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦБ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	691
<i>Посуконько М.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ НЕСООТВЕТСТВИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ НАКАЗАНИЙ СОВЕРШЕННЫМ ПРАВОНАРУШЕНИЯМ.....	693
<i>Преснякова А., Мартиросян С.А.</i> , PEER MEDIATION-ТЕХНОЛОГИИ .....	696
<i>Пронин В. С.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АРЕНДОЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА ГОРОДСКОГО ОКРУГА СУДАК	699
<i>Пронина М.А., Диденко Ю.С., Лепехина Д.А.</i> , УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	704
<i>Просникова И.В.</i> , РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	708

<i>Протопопов Ю.М., Петров М.А., Протодьяконова Г.Ю., СОЗДАНИЕ ВИРТУАЛЬНЫХ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТУРОВ</i> .....	714
<i>Пуляева В.Н., ПРОБЛЕМНАЯ МОЛОДЕЖЬ XXI ВЕКА</i> .....	715
<i>Пупыкин Р.А., Антонова Л.В., РОЛЬ ПАРТИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО РЫНКА В РФ</i> .....	718
<i>Пучкина Е.С., Борщев Т.И., ХАРАКТЕРИСТИКА БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ</i> .....	721
<i>Пырьева Т.А., Кизеев В.М., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....	727
<i>Пышненко О.С., Павленко О.Ю., ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СОГЛАСНО МСФО (IAS) 7</i> .....	730
<i>Пышненко О.С., Павленко О.Ю., Пронина М.А., ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА</i> .....	735
<i>Раджабова М.Г., УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КРЕДИТА</i> .....	738
<i>Раджабова М.Г., ЗАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ</i> .....	740
<i>Раздроков Е.Н., АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)</i> .....	743
<i>Раздроков Е.Н., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЫПУСКА И ОБСЛУЖИВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»</i> .....	747
<i>Раздроков Е.Н., Зверева Н.А., СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ХМАО В 2015 ГОДУ</i> .....	751
<i>Распутин А.А., ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ТОВАРНЫХ РЕСУРСОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ СИБИРИ В ХОДЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ</i> .....	756
<i>Регер О.А., РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ КРЕДИТОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i> ....	760
<i>Резванова Д.Б., Мухранов Р.Н., ПРОБЛЕМА УРЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ</i> .....	764
<i>Резванова Д.Б., Мухранов Р.Н., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРАВИЛЬНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА</i> .....	772
<i>Резниченко С.С., Барабашина Э.С., ФИРМА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЕДИНИЦА ОБЩЕСТВА</i> .....	775

<i>Ремизова А.А., Якубенко М.Н.,</i> ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ .....	778
<i>Ретина Е.А., Теренина Ю.О.,</i> ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ .....	782
<i>Рогова Т.М., Сыропятов В.А.,</i> ВНЕДРЕНИЕ ИНСТИТУТА НОРМИРОВАНИЯ В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК .....	785
<i>Рогова Т.М., Пивоварова С.А.,</i> ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЛАСТИ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ .....	789
<i>Рогова Т.М., Митяева О.О.,</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ .....	793
<i>Романов Е.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	798
<i>Романова К.А.,</i> ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ И АУДИТ ЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ .....	801
<i>Рудакова В.С.,</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....	804
<i>Рысаев М.К., Гадельшина Р.И.,</i> ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИК БАШКОРТОСТАН И ТАТАРСТАН .....	811
<i>Рычик В.В., Мищенко Е.А.,</i> УВЕЛИЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	815
<i>Рябикина М.Н., Стрекалова С.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ .....	818
<i>Рябченко С.А.,</i> ВОЗМОЖНОСТИ И ФУНКЦИИ КИНОТРЕНИНГА В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ-ПСИХОЛОГОВ.....	821
<i>Рязанова Ю.А., Дубовицкий А.А.,</i> ПРАВИЛЬНО ПРОДУМАННАЯ РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА.....	831
<i>Салов В.О.,</i> РЕГРЕССИОННАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КЛАССИФИКАЦИИ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	834
<i>Самойлова О.А., Истомин В.С.,</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО.....	842
<i>Санакоева Д. К., Гезимиев А.С.,</i> ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА .....	845

<i>Санакоева Д. К., Караева Т.А., МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РСО-АЛАНИЯ</i> .....	851
<i>Санкина К.С., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ</i> .....	856
<i>Санникова Т. С., АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2014 ГОДУ</i> .....	860
<i>Санникова Т. С., АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i> .....	862
<i>Сатыбалдиева А.К., САНЖИРА КАК ПИСЬМЕННОЕ НАСЛЕДИЕ КЫРГЫЗОВ</i> .....	865
<i>Сахаров Ц.Б., ЭКОНОМИКА – ЭТО НАУКА?</i> .....	872
<i>Светличная А.С., МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ</i> .....	874
<i>Свечникова Т.В., РАБОТАТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ</i> .....	877
<i>Селиверстова М.Е., ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО В СОЗНАНИИ ГРАЖДАН</i> .....	893
<i>Селиверстова М.Е., УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО</i> .....	896
<i>Сергеев Д.В., Сергеев Д.В., ОЦЕНКА УСЛОВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКАХ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i> .....	900
<i>Сергеева Н.В., Бражникова А.В., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ И КООПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ</i> .....	903
<i>Сергеева Н.В., Зотова М.В., ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ</i> .....	907
<i>Сидоренко А.В., Пономарева В.С., Малиненко Э.В., ПРАВО НА СПРАВЕДЛИВУЮ ОПЛАТУ ТРУДА И СПОСОБЫ ЕЁ ЗАЩИТЫ</i> .....	910
<i>Сидоренко А.В., Пащенко У.Ю., ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ</i> .....	913
<i>Сидорова В.А., Казарян М.Т., РАЗДЕЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ ПО СПОСОБАМ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ</i> .....	918



<i>Силкин А. А., Егорова Е. А., Жилибина А. Ю., Шуметов В. Г.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .....	922
<i>Симоненко А.В., Углицких О. Н.,</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ АПК СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ .....	925
<i>Синицына Н.С., Костина О.В.,</i> ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ УЧЕТ И ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ .....	929
<i>Скобанева А.И., Думбровская В.,</i> АДМИНИСТРАТИВНО – ПРАВОВОЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО ГРАЖДАНСКОГО СЛУЖАЩЕГО .....	931
<i>Скобанева А.И., Думбровская В.,</i> НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЙ В ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ДЕШЕВАЯ РАБОЧАЯ СИЛА ИЛИ ПОЛНОЦЕННЫЙ СОТРУДНИК?! .....	934
<i>Слободчикова В.А.,</i> МЕТОД ТЕОРИИ ИГР ПО ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	938
<i>Слободчикова В.А.,</i> АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КОРРУПЦИОННЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ .....	941
<i>Слободян М.Л.,</i> ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТ .....	945
<i>Слободян М.Л.,</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	951
<i>Смирнова С. М.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ОРГАНИЗАЦИИ .....	958
<i>Смолина И.В., Кириллова М.А., Морякова А.В.,</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ВЫПУСКА СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ НА СРЕДНЕГОДОВУЮ ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ .....	961
<i>Соколова А.А.,</i> ОЦЕНКА КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ .....	967
<i>Соколовская Е.А., Трофимова Ю.М.,</i> ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В РЕКЛАМЕ .....	982
<i>Соколовская Е.А., Трофимова Ю.М.,</i> ВЕРБАЛЬНАЯ ОСНОВА ИМИДЖА .....	985
<i>Сорокин И.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ .....	988



<i>Сорокина Н.С., Дудник Т.А., ЦЕЛИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	991
<i>Стирлягина Т.Ю., ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАСХОДАХ НА ПРОДАЖУ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i> .....	995
<i>Сподина А.И., Дзюбенко Е.В., ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРУДОВЫХ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	998
<i>Сподина А.И., Бессонова М.А., ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА</i> .....	1001
<i>Срабионян Е.А., МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РОССИЯ И ЗАРУБЕЖЬ. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ</i> .....	1005
<i>Срабионян И.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАК МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ</i> .....	1008
<i>Старикова Л.Н., Силин А.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В ТОРГОВЛЕ</i> .....	1015
<i>Страдаева С.С., АЛЛОКАЦИЯ РАСХОДОВ В СТРАХОВАНИИ</i> .....	1028
<i>Страту Е.С., ДОМАШНЕЕ ЖИВОТНОЕ КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ: ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ</i> .....	1030
<i>Стрекалова С.А., Симченко А.С., МИГРАЦИЯ В РОССИИ</i> .....	1036
<i>Стрекалова С.А., Ипатов М.С., СТАТИСТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ</i> .....	1039
<i>Сулейменова А.У., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ГРАЖДАН РОССИИ</i> .....	1045
<i>Сыченко М.А., ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	1047
<i>Тагирова А.В., КОНКУРЕНЦИЯ КАК ГАРАНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ</i> .....	1051
<i>Тарасов В.И., Давыдов Ю.А., Тарасова Н.А., УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА: СИНДРОМ “ДЕФИЦИТА МОТИВАЦИИ” И СИМПТОМЫ “УВОЛЬНЕНЧЕСКОЙ ЛИХОРАДКИ”</i> .....	1055

<i>Телегин Н.Б., Симонова В.Ф., Ваккосов Ш.А., САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОМ АУДИТЕ .....</i>	1061
<i>Титова Д.А., Сусленникова М.А., Невежин В.П., ВЛИЯНИЕ ВОЗРАСТНОГО СОСТАВА РОССИИ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ .....</i>	1067
<i>Тишкина Т.В., Салахов М.Н., НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ ..</i>	1074
<i>Толмачёв А.В., Стяжкина Т.А., ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ .....</i>	1080
<i>Томских М.И., Пинжин К.А., ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС: В ЧЁМ ОТЛИЧИЕ? .....</i>	1083
<i>Торгунакова Я.П., Кривелева К.Ю., Халявин И.Ю., Якунина Ю.С., РОЛЬ КУЗБАССКОГО ТЕХНОПАРКА В ФОРМИРОВАНИИ ИНОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ КУЗБАССА.....</i>	1086
<i>Трофимова Г.А., Павлова М.А., МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ? .....</i>	1088
<i>Туркина О. В., Вирясова Е. В., Соколова И. А., УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	1093
<i>Тхакахова А.М., Канкулова А.З., ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....</i>	1100
<i>Тхакахова В. А., РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В ООО «ВОСХОД» ПРОХЛАДНЕНСКОГО РАЙОНА КБР .....</i>	1103
<i>Тыдыкова Т.Д., Останина Е.В., СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ «ПЛАТОН» .....</i>	1106
<i>Тычинина Н.А., КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1111
<i>Углицких О.Н., Еремина А.А., ЗАРОЖДЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ И МИРЕ .....</i>	1115
<i>Углицких О.Н., Бабаджанов А.А., ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВ И ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ .....</i>	1118
<i>Углицких О.Н., Головки Е.С., ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....</i>	1120

<i>Ужегова А.М.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОНИТОРИНГА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ .....	1122
<i>Ужегова А.М., Скабелкина А.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ.....	1125
<i>Улякина Н.А.</i> , ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЫНКА УСЛУГ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ .....	1129
<i>Усова Л.В.</i> , СЕМЕЙНО-БРАЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ОПЫТ РЕГИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	1133
<i>Уткина К.А.</i> , МЕТОДЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВКЛЮЧЕННОГО НАБЛЮДЕНИЯ) .....	1137
<i>Фаррахова Е.Г., Деревенскова М.Г.</i> , АНАЛИЗ РОЛИ НАЛОГОВ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА .....	1142
<i>Фасиков Ю.Ф., Зверева Н.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ГОСОБЛИГАЦИИ ХМАО .....	1157
<i>Федина Д.П.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ МЕТОДА SWOT – АНАЛИЗА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАМАЗ»).....	1162
<i>Федоров О.В., Ивченко А.Г., Сурков Д.В.</i> , ТИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ВИДЫ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ .....	1167
<i>Федорова А.В., Свиридова Г.С.</i> , СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ .....	1170
<i>Федорова И.Ю., Гарифуллина А.Ф.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ .....	1174
<i>Федорова Л.П., Муравьева Н.Н.</i> , УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	1176
<i>Фёдорова Т.Ю., Уймина Д.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ .....	1180
<i>Федосова Д.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	1184
<i>Филкова С.Н., Ловяникова В.В.</i> , МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ .....	1187

<i>Филонова Э.А., Пономарев Ю.В., Черней И.,</i> МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ .....	1190
<i>Фокина П.А., Ругачева А.В.,</i> ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	1193
<i>Французова В.А.,</i> ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕХНИЧЕСКАЯ МЕХАНИКА» .....	1199
<i>Хандакова О.П., Филиппова В.М.,</i> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....	1203
<i>Хандакова О.П., Мосорина У.,</i> БАРЬЕРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ.....	1206
<i>Ханнанова Р.Ю., Минеева В.М.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН .....	1208
<i>Харченко М.А., Еремина А.А.,</i> РОЛЬ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ .....	1212
<i>Харченко М.А., Баева Т.Е.,</i> ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ ДЕНЕГ: ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ .....	1215
<i>Харченко М.А., Бабаджанов А.А.,</i> АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ .....	1218
<i>Хачемизова Э.А.,</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА .....	1221
<i>Хачемизова Э.А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК ПРИОРИТЕТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	1223
<i>Хлебникова А.И., Самойленко В.С., Петрунько А.И.,</i> КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ .....	1225
<i>Хлебникова А.И., Рубан В.С.,</i> КОНЦЕПЦИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ .....	1229
<i>Ходьши К.В.,</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1232
<i>Хоконова М.З.,</i> РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	1238
<i>Хочуева З.М., Хурзокова Д.Х.,</i> ИННОВАЦИИ В АПК РОССИИ .....	1243

<i>Хусаинов Д.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ .....	1245
<i>Хусаинов Д.С.</i> , ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОРГАНОВ ВЛАСТИ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА .....	1252
<i>Хусяинова Л.Н.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ	1264
<i>Целищев П.Б.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА ОСНОВЕ НСПК .....	1270
<i>Цибаева М.Л.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....	1275
<i>Цибаева М.Л.</i> , СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УСЛОВИЯХ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....	1281
<i>Цоциева Д.В., Невежин В.П.</i> , ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.....	1287
<i>Цыганова С.В., Пискунова Е.Ю.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ТИПА И ВЕРБАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ.....	1300
<i>Чалык Е.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ПОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД .....	1303
<i>Чалык Е.А.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОТТОКА КАПИТАЛА И ЕГО ПРИЧИНЫ .....	1305
<i>Ченцова Н.М., Никитина В.О.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1308
<i>Черкесов З.Л.</i> , МОНИТОРИНГ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	1311
<i>Чернявская А. В., Давыскиба Д. Е.</i> , ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ .....	1318
<i>Чернявская А.В., Манукян О.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ .....	1323

<i>Чернявская А.В., Панина Д.Д., АНАЛИЗ УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ .....</i>	1326
<i>Чернявская А.В., Щеголькова М. О., КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ .....</i>	1329
<i>Чечина В.И., Селевич Т.С., АКСЕЛЕРАТОР, КАК ОДИН ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ УСКОРЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ .....</i>	1331
<i>Чимидова И. Д., ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ АКЦИЙ КОМПАНИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ .....</i>	1340
<i>Чирцова Е.А., Якунина Ю.С., МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ.....</i>	1345
<i>Чурсина В.Н., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	1348
<i>Шамсиева Г.Р., Хакимова С.Д., АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АВТОДОРСТРОЙ».....</i>	1352
<i>Шаповаленко А.С., Селюков М.В., АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПРАВИЛ....</i>	1355
<i>Шапошникова Р.Р., Фролова А.Н., К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В РОССИИ .....</i>	1358
<i>Шапошникова Р.Р., Габитова В.Л., К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУТАХ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ .....</i>	1360
<i>Шапошникова М.С., ПРАВОСПОСОБНОСТЬ И ДЕЕСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА .....</i>	1362
<i>Шапошникова Р.Р., ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО. НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ.....</i>	1366
<i>Шапошникова Р.Р., Валиахметова Л.З., УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В МУНИЦИПАЛЬНОМ БЮДЖЕТНОМ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ СРЕДНЕЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ с. УЛЬКУНДЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДУВАНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН .....</i>	1369
<i>Шарафутдинов А.Г., Валиева А.И., РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ.....</i>	1371



<i>Шарданова Г.Б., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ.....</i>	1373
<i>Шатохина О.С., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И США .....</i>	1377
<i>Шатохина О.С., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ .....</i>	1380
<i>Швецова И.Н, Кошкина К.В., УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛЬЮ ОТ ПРОДАЖ .....</i>	1383
<i>Шебанова А.Ю., Бугаян С.А., ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ВОИНСКИХ ЧАСТЯХ И ГРАЖДАНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	1386
<i>Шевердинова О.В., Бутенко Д.Е., ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ .....</i>	1388
<i>Шейхова М.С., Юндина Е.А., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....</i>	1391
<i>Шепелин Г.И., Мисник А.Р., СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ УКУСА КЛЕЩА .....</i>	1394
<i>Шепелин Г.И., Кристалинская О.М., СТРАХОВАНИЕ ОТ ПОТЕРЬ В СВЯЗИ С НЕПРЕДВИДЕННОЙ ОТМЕНОЙ СВАДЕБНОГО МЕРОПРИЯТИЯ .....</i>	1399
<i>Шепелин Г.И., Счисленок Л.Л., СТРАХОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ЛИЗИНГОВЫМИ ПРОЕКТАМИ КАК ВАЖНАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	1403
<i>Шепелин Г.И., Прошин И.А., СТРАХОВАНИЕ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	1407
<i>Шепелин Г.И., Дмитриева А.И., Костикова В.И., СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ .....</i>	1411
<i>Шепелин Г. И., Яковлева К.О., ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ.....</i>	1416
<i>Шепелин Г.И., Погосян Э.О., Трофимова В.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	1420
<i>Шепелин Г.И., Маслова А.А., Цаликова Е.А., СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК.....</i>	1427

<i>Шепелин Г. И., Кравченко Д. О., СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ</i> .....	1429
<i>Шепелин Г. И., Силпагар Э. Ю., Чугунова А. Д., СТРАХОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ ТЕЛА</i> .....	1433
<i>Шилов Д.О., Ефимов О.Н., ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i> .....	1436
<i>Шитилова И.А., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ</i> .....	1440
<i>Ширяева Д.С., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ</i> .....	1443
<i>Шишко Ю.Ф., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И МОДЕЛЬ МАСШТАБНОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i> .....	1447
<i>Шкварина А.В., ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ</i> .....	1450
<i>Шмаудер Д.В., ПАРАДОКСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОЛОДЕЖНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ</i> .....	1455
<i>Шонтуков Б.З., Безирова З.Х., КАКОЕ МОЛОКО МОЖНО СЧИТАТЬ КАЧЕСТВЕННЫМ? ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КАЧЕСТВО МОЛОКА. КАК ВЫБРАТЬ КАЧЕСТВЕННОЕ МОЛОКО</i> .....	1457
<i>Шорова С.Н., Дудник Т.А., РОЛЬ УПАКОВКИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i> .....	1462
<i>Шулика Е.Н., Акопов Д.Р., СВЯЗь ОПЛАТЫ ТРУДА С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ И КАЧЕСТВОМ РАБОТЫ. О ПОДХОДАХ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММ ОПЛАТЫ ТРУДА, СВЯЗАННЫХ С ЗАСЛУГАМИ ПО РАБОТЕ</i> .....	1465
<i>Шульженко О.Я., Кондакова С.В., АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЭД В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ</i> .....	1468
<i>Шумакова А.С., УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ</i> .....	1472
<i>Шутько Г. Н., Белоусова Е. Н., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	1475
<i>Шымырбаев М.К., ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА</i> .....	1478

<i>Щепалова А.В.,</i> О ЗАКОНОМЕРНОСТЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В МИРОВУЮ СИСТЕМУ КОНСЬЮМЕРИЗМА .....	1481
<i>Щербаков С.С., Черникова Л.И.,</i> ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ: НАЛОГ ИЛИ НЕТ?.....	1486
<i>Щербина А.В., Кардашлова Т.В.,</i> РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА .....	1490
<i>Щербина А.В., Сорокина Е.С.,</i> КОНКУРЕНТНЫЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА .....	1493
<i>Щербина А.В., Бувайлова А.Ю.,</i> РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕРВИСА .....	1496
<i>Щербина А.В., Концедалова Н.И.,</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫДЕЛЕНИЯ АУДИТА СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОТДЕЛЬНОЙ ФОРМЫ КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	1499
<i>Щербина А.В., Кунгурова А.А.,</i> АУДИТ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ФОРМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ .....	1502
<i>Эльмурзаев И.Х., Цибаева М.Л.,</i> ФАКТОРИНГ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ .....	1505
<i>Эльмурзаев И.Х., Цибаева М.Л.,</i> УПРАВЛЕНИЕ СВОБОДНЫМИ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	1510
<i>Элякова И.Д., Эляков А.А.,</i> ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕВЕРА .....	1514
<i>Юдин В.Л., Минеева В.М.,</i> МУНИЦИПАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВ В РФ .....	1517
<i>Юманова Н. Н., Горковенко А. А.,</i> ФУНКЦИИ БАНКОВ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	1519
<i>Юманова Н.Н., Гавриш С.В.,</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ.....	1522
<i>Юманова Н.Н., Гавриш С.В.,</i> МЕТОДЫ И СРЕДСТВА МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ.....	1527
<i>Юманова Н.Н., Ильницкая Т.О.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ БАНКА АНГЛИИ.....	1532
<i>Юманова Н. Н., Горковенко А. А.,</i> НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ .....	1536

<i>Юркина А.В.</i> , МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	1539
<i>Юркина А.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ....	1542
<i>Ягумова З.Н.</i> , ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.....	1545
<i>Якобс Э.А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ ФАКТОР ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА .....	1549
<i>Яковлев И.В.</i> , СОВЕТСКАЯ МОДЕЛЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ. ....	1551
<i>Яковлева К.О.</i> , БАНКИ С УЧАСТИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ .....	1556
<i>Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ПУТЕЙ СНИЖЕНИЯ РАСХОДОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	1562
<i>Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ УРОВЕНЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ С/Х ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ТНВ «МИЧУРИНСКОЕ» .....	1566
<i>Яковлева С.В.</i> , ВЛИЯНИЕ НЕЗАКОННО ПРОЖИВАЮЩИХ ЖИЛЬЦОВ И ОТСУТСТВИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРИБОРОВ УЧЕТА НА ОБЩИЕ ДОМОВЫЕ НУЖДЫ (ОДН) .....	1573
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , СТАТУС ПОТЕРПЕВШЕГО В РОССИИ И ГЕРМАНИИ.....	1576
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , ХОДАТАЙСТВО ОБВИНЯЕМОГО ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА .....	1579
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , ДОСУДЕБНОЕ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В РОССИИ И США: СРАВНИТЕЛЬНО- ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ .....	1582
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , ЗАЩИТНИК ОБВИНЯЕМОГО ПРИ ПРИМЕНЕНИИ ОСОБОГО ПОРЯДКА СУДЕБНОГО РАЗБИРАТЕЛЬСТВА .....	1585
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ДОСУДЕБНОГО СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В РОССИИ И ГЕРМАНИИ .....	1588
<i>Якушева Т. В., Якушев И. И.</i> , УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ В СУДЕБНОМ СЛЕДСТВИИ.....	1590

<i>Якушева Т. В., Якушев И. И., ВОПРОСЫ ОТКАЗА ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБВИНИТЕЛЯ ОТ ОБВИНЕНИЯ</i> .....	1594
<i>Яроменко Н.Н., Кобыленко М.И., СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ МИРОВЫХ ДЕНЕГ</i> .....	1597
<i>Яроменко Н.Н., Якунина М.С., МЕХАНИЗМЫ НЕЛЕГАЛЬНОГО ВЫВОЗА КАПИТАЛА КАК УГРОЗЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ</i> .....	1599
<i>Ярославцев В.Г., ОБ ОСНОВНЫХ СОБЫТИЯХ В ОБЛАСТИ МУЗЕЙНОГО ДЕЛА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ МИНИСТЕРСТВА КУЛЬТУРЫ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)</i> .....	1602
<i>Ярошенко Н. В., Ловянникова В.В., ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ</i> .....	1606
<i>Ярускина А.Д., MEDIA RELATIONS</i> .....	1608
<i>Ярцева В. В.. ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА</i> .....	1609

